
I. CONDICIONES GENERALES DE LA ECONOMÍA

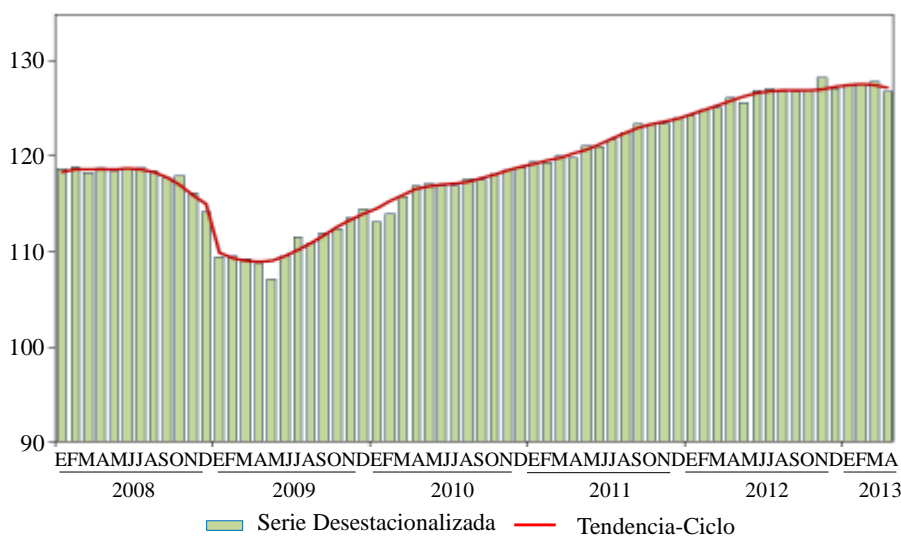
EVOLUCIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO

Indicador Global de la Actividad Económica (INEGI)

El 25 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer el Indicador Global de la Actividad Económica (IGAE), con cifras durante abril de 2013. A continuación se presenta la información.

Con base en cifras desestacionalizadas, el IGAE tuvo una caída de 0.77% durante abril de 2013 con relación al mes inmediato anterior.

**CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIA-CICLO
DEL INDICADOR GLOBAL DE LA ACTIVIDAD
ECONÓMICA AL MES DE ABRIL DE 2013**
-Índice 2003=100-

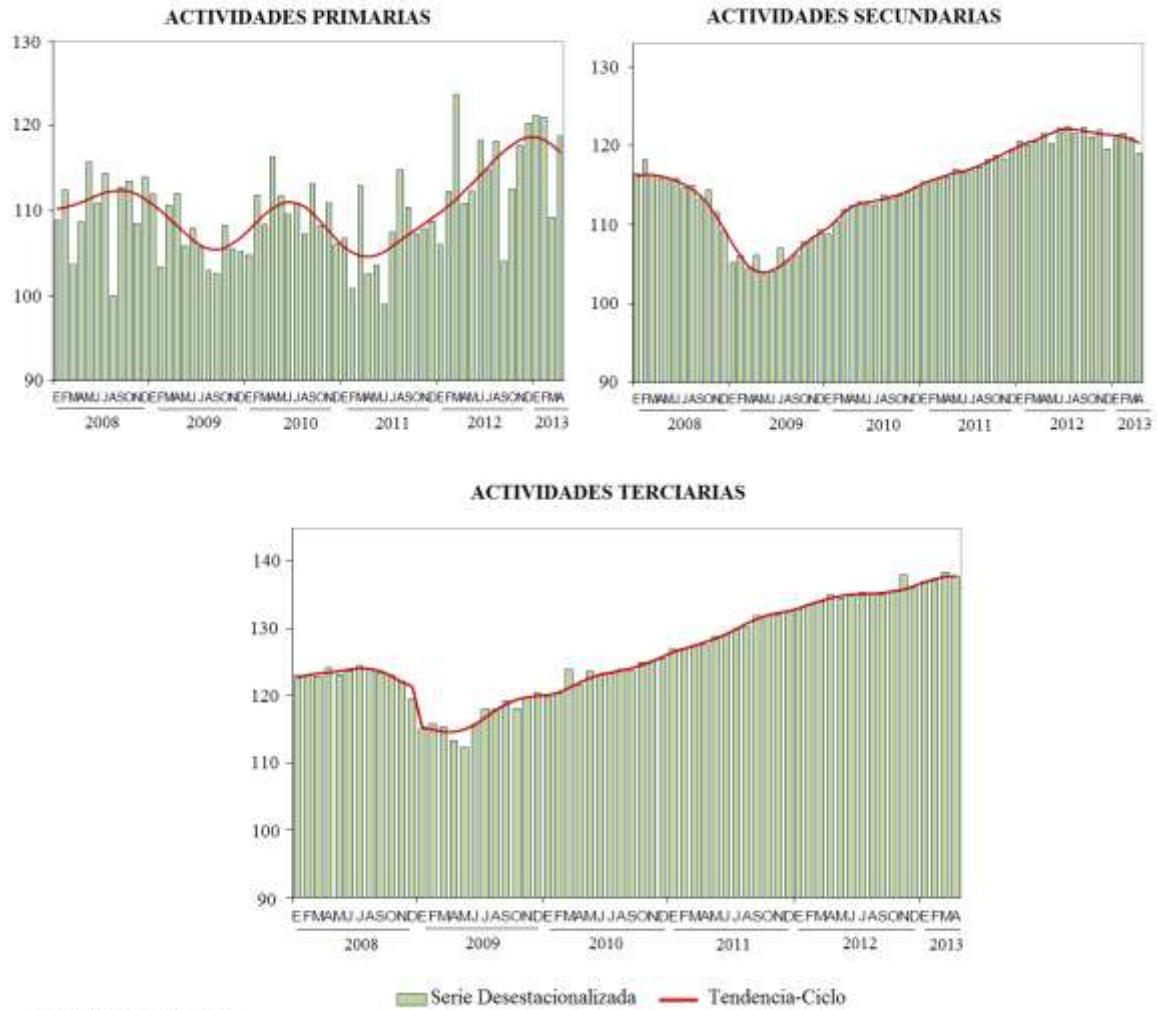


FUENTE: INEGI.

Por grandes grupos de actividades, las series desestacionalizadas señalan que las Actividades Secundarias descendieron 1.67% y las Terciarias cayeron 0.57%;

mientras que las Primarias se elevaron 8.67% durante el cuarto mes de 2013 con relación al mes inmediato anterior.

CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIAS-CICLO DE LOS COMPONENTES DEL IGAE AL MES DE ABRIL DE 2013
-Índice 2003=100-

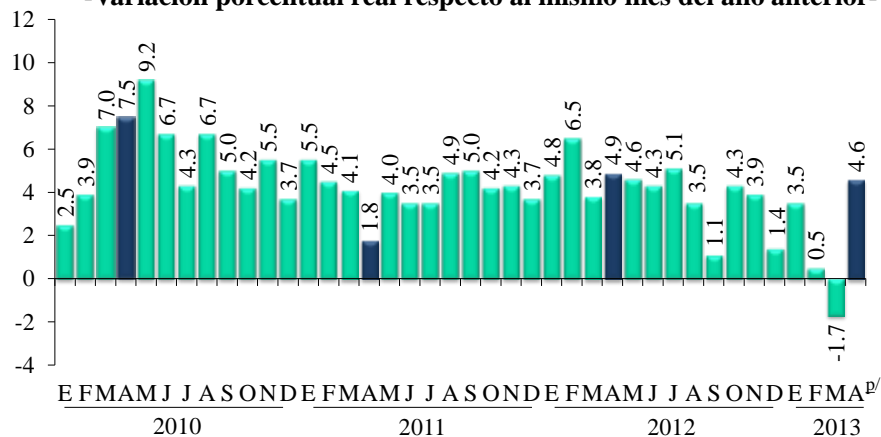


FUENTE: INEGI.

En su comparación anual, el IGAE se incrementó 4.6% en términos reales durante abril de este año respecto a igual mes de 2012. Dicho resultado se debió a los avances reportados en los tres grandes grupos de actividades que lo conforman.

**INDICADOR GLOBAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA
AL MES DE ABRIL DE 2013**

-Variación porcentual real respecto al mismo mes del año anterior-



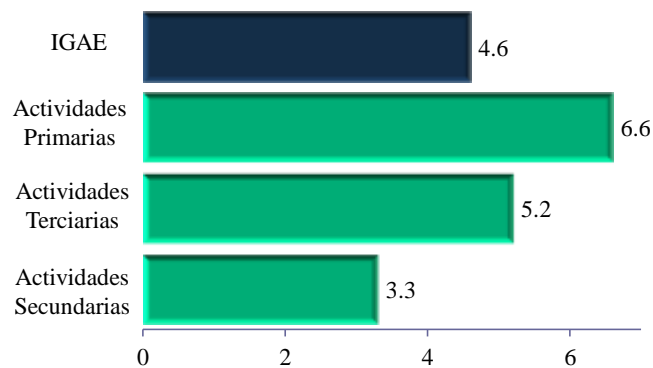
p/ Cifras preliminares.

Nota: El IGAE no incluye los subsectores de Aprovechamiento forestal, pesca, caza y captura, ni la totalidad de las Actividades Terciarias, por lo que su tasa de crecimiento puede diferir de la que registre el PIB.

FUENTE: INEGI.

**ACTIVIDADES ECONÓMICAS QUE INTEGRAN EL INDICADOR
GLOBAL DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA AL MES DE ABRIL DE 2013^{p/}**

-Variación porcentual real respecto al mismo mes del año anterior-



p/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

Resultados por grupos de actividades

Las Actividades Primarias se elevaron 6.6% a tasa anual durante el cuarto mes del año en curso como consecuencia del alza registrada en la Agricultura, principalmente. Cifras preliminares proporcionadas por la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) reportaron una mayor producción de cultivos como papa, maíz en grano, caña de azúcar, naranja, frijol, cebolla, alfalfa verde, papaya, trigo y sorgo en grano, avena forrajera, mango, plátano, limón y aguacate.

En cuanto a la producción de las Actividades Secundarias (Minería; Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final; Construcción, e Industrias manufactureras), ésta creció 3.3% en términos reales en abril de 2013 con relación al mismo mes de un año antes. Dicho comportamiento se originó por los incrementos observados en los subsectores de Equipo de transporte; Industria alimentaria; Industria química; Prendas de vestir; Equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos; Maquinaria y equipo; Industria de las bebidas y del tabaco; Industria del papel, y en el de Construcción de obras de ingeniería civil u obra pesada, entre otros.

Las Actividades Terciarias reportaron un avance de 5.2% a tasa anual en el mes en cuestión, producto del desempeño favorable del Comercio; Autotransporte de carga; Instituciones de intermediación crediticia y financiera no bursátil; “Otras telecomunicaciones”; Servicios inmobiliarios; Servicios educativos, y de los Servicios profesionales, científicos y técnicos, principalmente.

El IGAE incorpora información preliminar de distintas actividades económicas como las agropecuarias, industriales, comerciales y algunas de servicios, por lo que debe considerarse como un indicador de tendencia o dirección de la economía mexicana en el corto plazo.

Fuente de información:

http://www.inegi.org.mx/sistemas/calendariodifusion/coyuntura/default.aspx?_file=/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/igaebol.pdf

Sistema de Indicadores Cíclicos, a abril de 2013 (INEGI)

El 4 de julio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer los resultados del Sistema de Indicadores Cíclicos al mes de abril de 2013, mismo que se genera con una metodología compatible con la utilizada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Es importante mencionar que la metodología utilizada se basa en el enfoque de “ciclo de crecimiento”,¹ que permite determinar la fase del ciclo en la que se encuentra un indicador o componente (expansión, desaceleración, recesión o recuperación).

El Sistema de Indicadores Cíclicos está conformado por dos indicadores compuestos que se denominan coincidente y adelantado. El indicador coincidente muestra las oscilaciones de la actividad económica agregada con relación a su tendencia de largo plazo, mientras que el adelantado busca señalar anticipadamente la trayectoria del indicador coincidente, particularmente los puntos de giro: picos y valles, con base en la información con la que se dispone de sus componentes a una fecha determinada.

¹ El enfoque de “ciclo de crecimiento” define a los ciclos económicos como las desviaciones de la economía de su tendencia de largo plazo. Por tanto, el componente cíclico de cada indicador compuesto y de las variables que lo conforman se obtiene como la desviación de su respectiva tendencia de largo plazo. Estas desviaciones se denominan ciclos de crecimiento.

Interpretación

El valor de los Indicadores Coincidente y Adelantado, así como su tendencia de largo plazo representada por una línea horizontal igual a 100, permiten identificar cuatro fases del Ciclo Económico:

- **Expansión:** Cuando el indicador (su componente cíclico) está creciendo y se ubica por arriba de su tendencia de largo plazo.
- **Desaceleración:** Cuando el componente cíclico del indicador está decreciendo y se ubica por arriba de su tendencia de largo plazo.
- **Recesión:** Cuando el componente cíclico del indicador está decreciendo y se ubica por debajo de su tendencia de largo plazo.
- **Recuperación:** Cuando el componente cíclico del indicador está creciendo y se ubica por debajo de su tendencia de largo plazo.

Cabe destacar que con estos elementos es posible distinguir la etapa del ciclo económico en la que se encuentra la economía del país, sin embargo no se establece la magnitud de su crecimiento.

Asimismo, es importante mencionar que para que se detecte un punto de giro (pico o valle) ya sea en los indicadores compuestos o en las variables que los conforman, entre uno y otro debe existir por lo menos un período de nueve meses que los separe y la longitud de los ciclos debe ser de al menos 21 meses, entre otros elementos. Con base en lo anterior, para determinar si la actividad económica entra o se encuentra en recesión, por ejemplo, es necesario considerar no solamente si el indicador coincidente se ubica en la etapa recesiva sino además si ha registrado por lo menos

nueve meses desde que inició la desaceleración. Si esta condición no se presenta, no se podrá afirmar que se ha detectado un punto de giro en el ciclo económico.

Lo mismo ocurre para establecer si la actividad económica entra o se encuentra en expansión, dado que para ello es indispensable considerar no solamente si el indicador coincidente se localiza en la etapa de expansión sino además si ha registrado al menos nueve meses desde que inició la etapa de recuperación.

Resultados con información al mes de abril de 2013

Indicador Coincidente

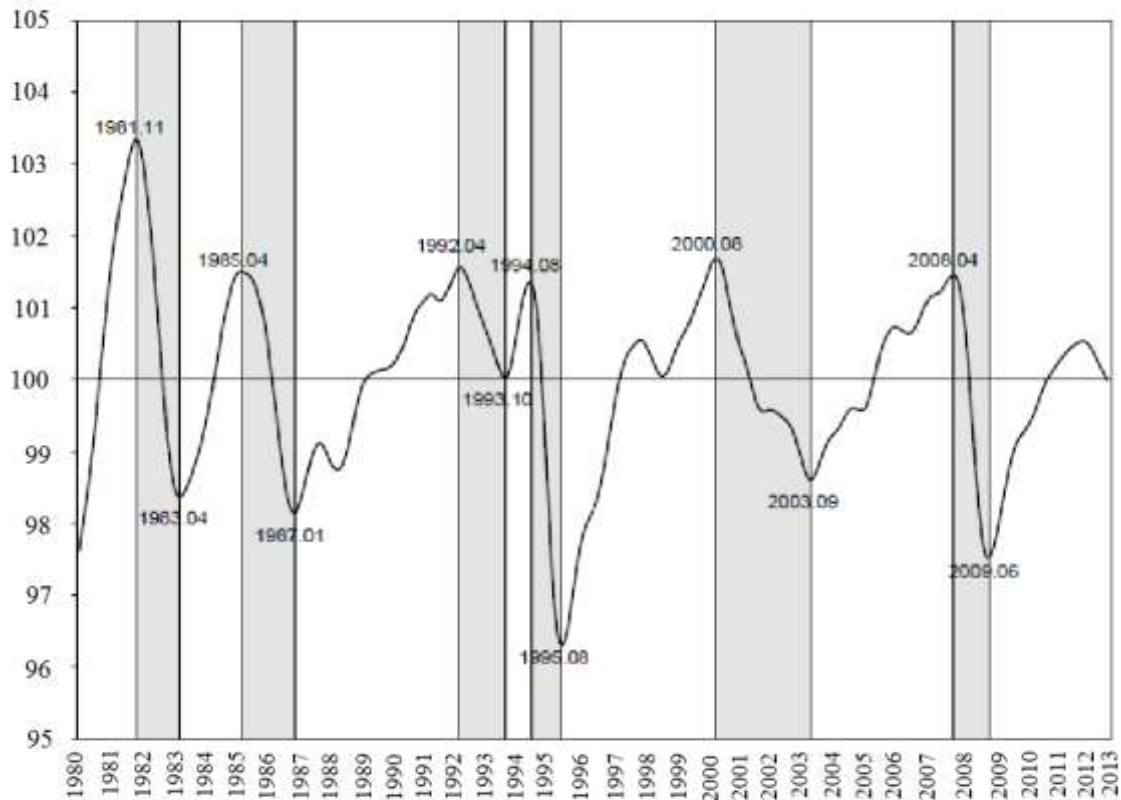
En abril de 2013, el Indicador Coincidente continuó mostrando signos de desaceleración al registrar un valor de 100.0 puntos, lo que representa una variación negativa de 0.07 puntos respecto al mes anterior.

INDICADOR COINCIDENTE -Diferencia en puntos respecto al mes inmediato anterior-

2012								2013			
May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.
0.02	0.01	-0.01	-0.02	-0.04	-0.06	-0.07	-0.08	-0.07	-0.06	-0.07	-0.07

FUENTE: INEGI.

SISTEMA DE INDICADORES CÍCLICOS: COINCIDENTE AL MES DE ABRIL DE 2013
-Puntos-



Nota: La tendencia de largo plazo del Indicador Coincidente está representada por la línea ubicada en 100.

Los números sobre la gráfica (por ejemplo 1981.11) representan el año y el mes en que ocurrió el punto de giro en la actividad económica: pico o valle.

FUENTE: INEGI.

Lo anterior es resultado de la evolución de los componentes cíclicos del Indicador de la Actividad Industrial, del Índice de Ventas Netas al por menor en los Establecimientos Comerciales y de las Importaciones Totales, los cuales se posicionaron en su fase de recesión; mientras que el Indicador de la Actividad Económica Mensual se encuentra en fase de desaceleración. Por el contrario, la Tasa de Desocupación Urbana y el Número de Asegurados Permanentes en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) se situó en la fase de expansión.

COMPONENTES DEL INDICADOR COINCIDENTE
-Diferencia en puntos respecto al mes inmediato anterior -

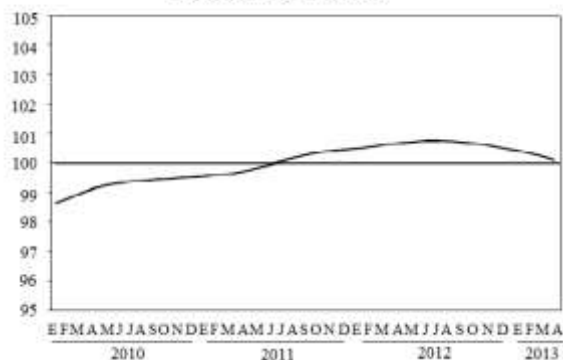
Año	Mes	Indicador de la Actividad Económica Mensual	Indicador de la Actividad Industrial	Índice de Ventas Netas al por menor en los Establecimientos Comerciales	Número de Asegurados Permanentes en el IMSS	Tasa de Desocupación Urbana	Importaciones Totales
2012	May.	0.04	0.04	0.04	0.00	-0.05	-0.08
	Jun.	0.03	0.03	0.03	0.01	-0.06	-0.09
	Jul.	0.01	-0.02	0.01	0.03	-0.03	-0.08
	Ago.	-0.02	-0.07	-0.01	0.04	0.02	-0.06
	Sep.	-0.04	-0.12	-0.04	0.05	0.04	-0.04
	Oct.	-0.05	-0.16	-0.07	0.04	0.08	-0.02
	Nov.	-0.06	-0.18	-0.09	0.03	0.09	-0.01
	Dic.	-0.08	-0.20	-0.11	0.02	0.07	-0.01
2013	Ene.	-0.09	-0.19	-0.09	0.01	0.04	0.00
	Feb.	-0.10	-0.21	-0.07	0.01	-0.01	-0.01
	Mar.	-0.11	-0.25	-0.07	0.01	-0.04	-0.01
	Abr.	-0.13	-0.28	-0.07	0.01	-0.06	-0.02

FUENTE: INEGI.

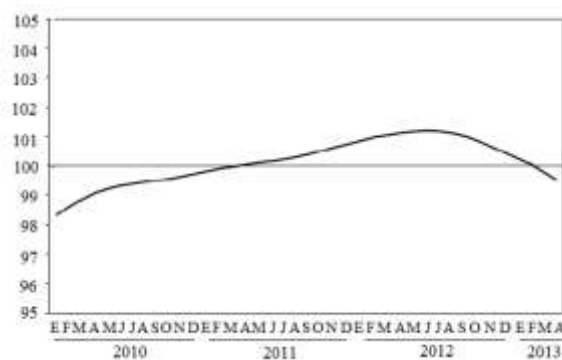
COMPONENTES DEL INDICADOR COINCIDENTE AL MES DE ABRIL DE 2013

-Puntos-

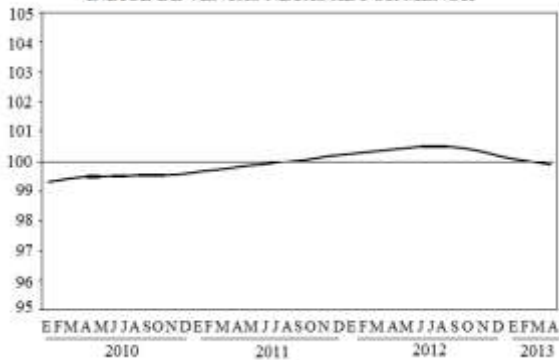
INDICADOR DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA MENSUAL



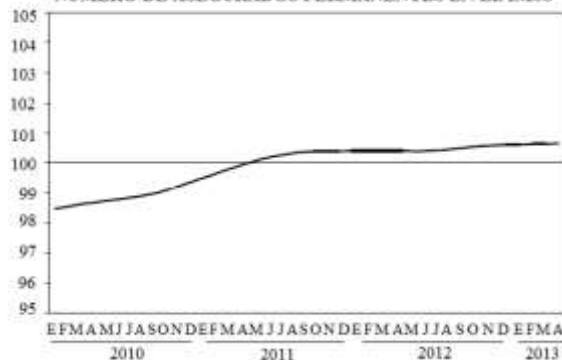
INDICADOR DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL

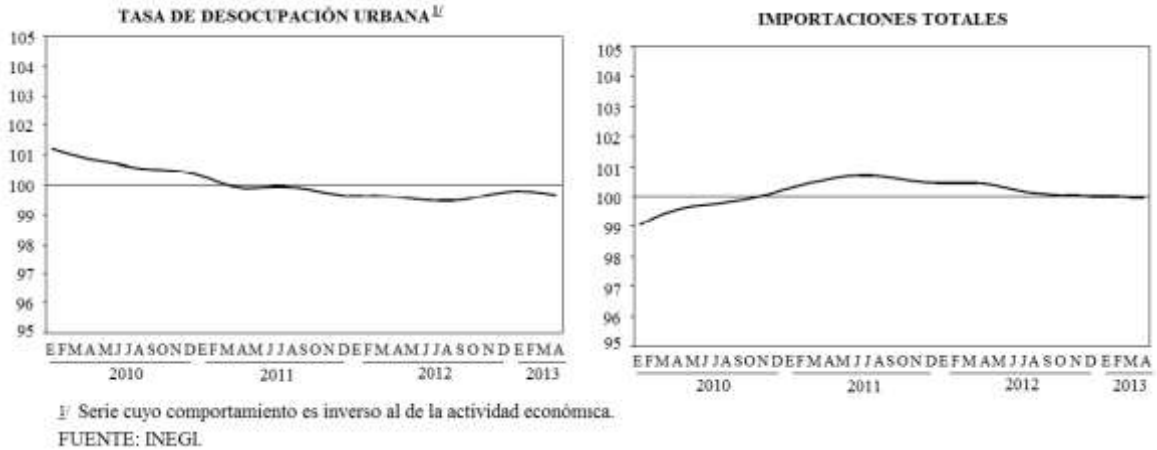


ÍNDICE DE VENTAS NETAS AL POR MENOR



NÚMERO DE ASEGURADOS PERMANENTES EN EL IMSS





Indicador Adelantado

En el cuarto mes de 2013, el Indicador Adelantado continúa mostrando signos de crecimiento alrededor de la tendencia al observar un valor de 100.2 puntos y una variación de 0.03 puntos con relación al pasado mes de marzo.

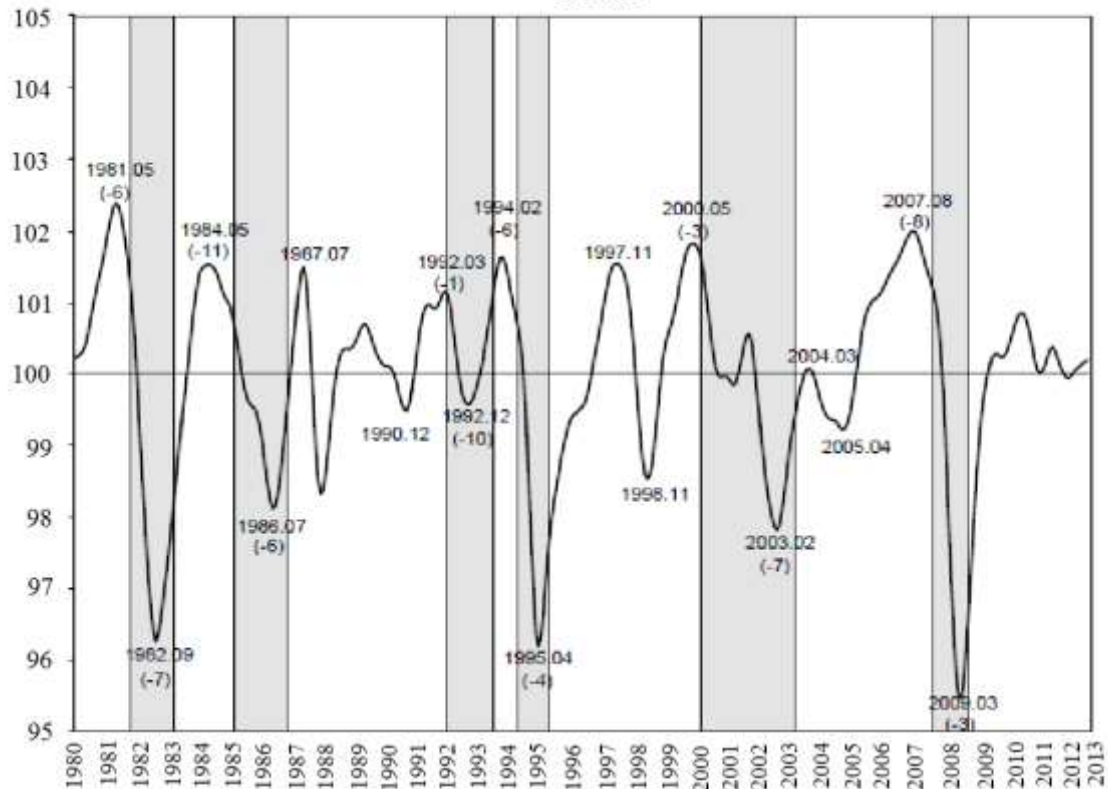
Con el fin de proporcionar al usuario mayores elementos para el análisis, además de presentar la cifra del indicador adelantado para el mes en cuestión, se incluye la cifra oportuna para el siguiente mes. Con la información disponible a mayo del año en curso, el indicador adelantado registró una variación de 0.02 puntos con relación al mes de abril de 2013.

INDICADOR ADELANTADO -Diferencia en puntos respecto al mes inmediato anterior-

2012								2013				
May.	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May. o/
-0.10	-0.11	-0.09	-0.07	-0.03	0.02	0.04	0.06	0.04	0.03	0.03	0.03	0.02

o/ Cifra oportuna.
FUENTE: INEGI.

SISTEMA DE INDICADORES CÍCLICOS: ADELANTADO A MAYO DE 2013
-Puntos-



Nota: El dato del indicador adelantado a mayo de 2013 es una cifra oportuna. Éste registra un incremento de 0.02 puntos respecto al mes anterior.

La tendencia de largo plazo del Indicador Adelantado está representada por la línea ubicada en 100.

Los números sobre la gráfica (por ejemplo 1981.05) representan el año y el mes en que ocurrió el punto de giro en el indicador adelantado: pico o valle.

Los números entre paréntesis indican el número de meses que determinado punto de giro del Indicador Adelantado antecede al punto de giro del Indicador Coincidente. Dichos números pueden cambiar a lo largo del tiempo.

FUENTE: INEGI.

La evolución del Indicador Adelantado en el pasado mes de mayo es consecuencia del comportamiento del Tipo de Cambio Real y del Índice Standard & Poor's 500 (índice bursátil de Estados Unidos de Norteamérica), que se ubicaron en la fase de expansión; así como de la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio y las Exportaciones No Petroleras que se localizaron en fase de recuperación. Por otro lado, la Tendencia del Empleo en las Manufacturas y el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa

Mexicana de Valores en términos reales se posicionaron en su fase de recesión². Cabe señalar que el comportamiento del Tipo de Cambio Real de mayo de 2013 corresponde a una cifra oportuna obtenida con base en el tipo de cambio real México-Estados Unidos de Norteamérica.

COMPONENTES DEL INDICADOR ADELANTADO
-Diferencia en puntos respecto al mes inmediato anterior-

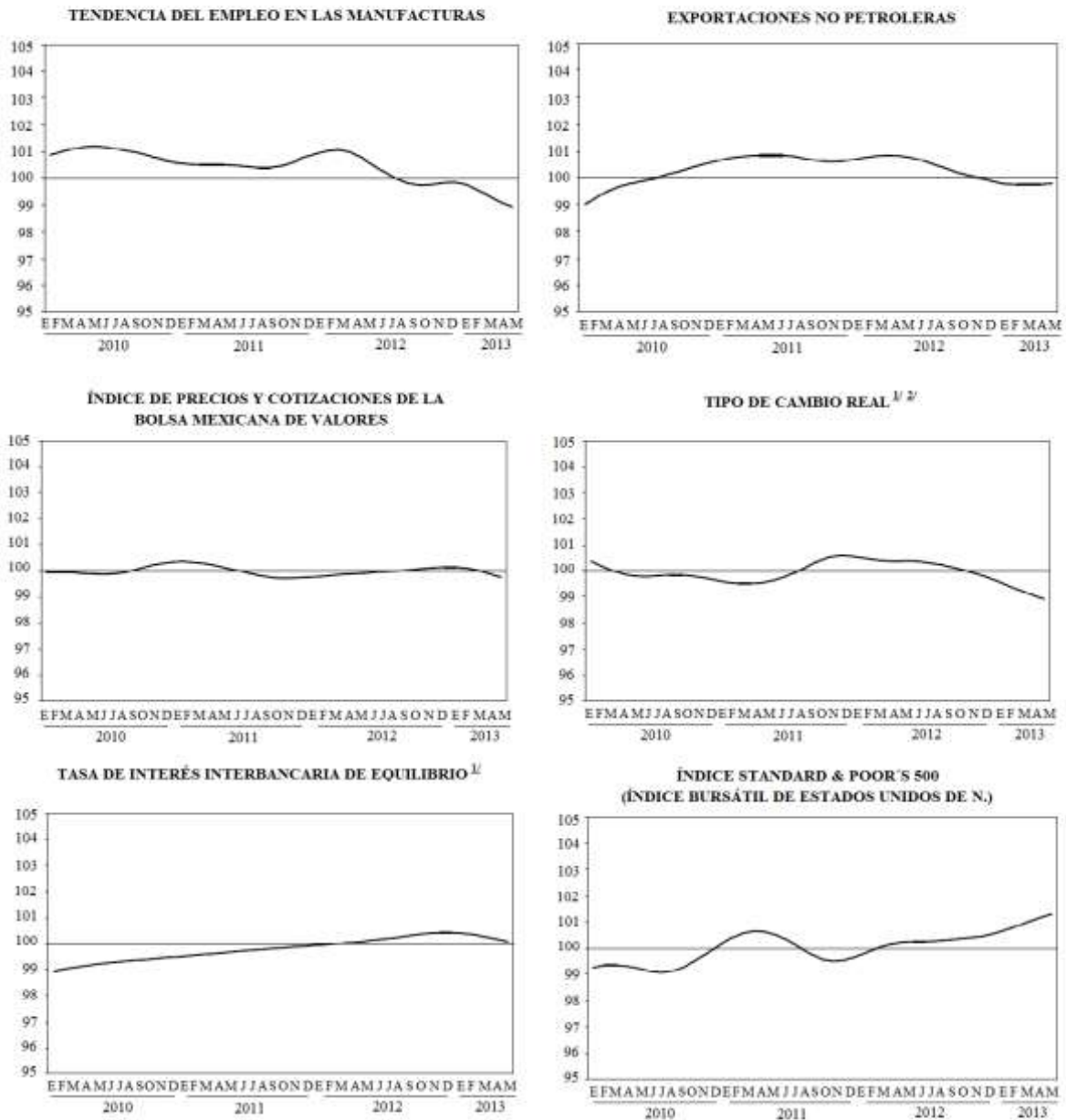
Año	Mes	Tendencia del Empleo en las Manufacturas	Exportaciones no Petroleras	Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores en términos reales	Tipo de Cambio Real ^{*/}	Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio	Índice Standard & Poor's 500 (Índice bursátil de Estados Unidos de Norteamérica)
2012	May.	-0.26	-0.08	0.03	0.01	0.05	0.01
	Jun.	-0.26	-0.12	0.03	-0.02	0.05	0.00
	Jul.	-0.24	-0.14	0.03	-0.06	0.06	0.02
	Ago.	-0.18	-0.16	0.03	-0.08	0.06	0.04
	Sep.	-0.07	-0.15	0.04	-0.10	0.06	0.05
	Oct.	0.03	-0.12	0.04	-0.11	0.05	0.04
	Nov.	0.06	-0.10	0.04	-0.13	0.03	0.06
	Dic.	0.03	-0.09	0.03	-0.15	0.01	0.10
2013	Ene.	-0.09	-0.09	0.00	-0.17	-0.03	0.14
	Feb.	-0.20	-0.04	-0.05	-0.18	-0.06	0.16
	Mar.	-0.22	0.00	-0.09	-0.18	-0.09	0.17
	Abr.	-0.21	0.01	-0.12	-0.17	-0.09	0.16
	May.	-0.18	0.04	-0.13	-0.14	-0.08	0.14

^{*/} El dato de mayo de 2013 es una cifra oportuna obtenida con base en el tipo de cambio real México-Estados Unidos de Norteamérica.
FUENTE: INEGI.

² Con los datos disponibles a la fecha, el Tipo de Cambio Real, el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores en términos reales, la Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio y el Índice Standard & Poor's 500 (índice bursátil de Estados Unidos de Norteamérica) no presentan un patrón de estacionalidad definido, por lo que no se requiere realizar el ajuste por dicho efecto. En estos casos la obtención del componente cíclico se hace utilizando la serie original.

COMPONENTES DEL INDICADOR ADELANTADO A MAYO DE 2013

-Puntos-



¹ Serie cuyo comportamiento es inverso al de la Actividad Económica.

² El dato de mayo de 2013 es una cifra oportuna obtenida con base en el tipo de cambio real México-Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: INEGI

Se sugiere dar seguimiento a estos indicadores mediante el Reloj de los Ciclos Económicos de México y las Series de los Componentes Cíclicos, herramientas de visualización que están disponibles en el sitio del INEGI en internet.

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/sica.pdf>

Se invertirán 4 billones de pesos en proyectos de infraestructura, durante este sexenio (Presidencia de la República)

El 15 de julio de 2013, la Presidencia de la República informó que *se invertirán 4 billones de pesos en proyectos de infraestructura, durante este sexenio*. A continuación se presenta la información.

El Presidente de la República Mexicana anunció que se invertirán durante este sexenio 4 billones de pesos en proyectos de infraestructura.

En su conjunto, dijo, “son 4 millones de millones de pesos destinados a obras esenciales para la transformación nacional”.

La cifra de 4 billones de pesos comprende al Programa de Inversiones en Infraestructura de Transportes y Comunicaciones 2013-2018 y diversas “inversiones realizadas en otras dependencias y entidades como Pemex, Comisión Federal de Electricidad y Comisión Nacional del Agua”, puntualizó el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos.

Dijo que esa cifra “eventualmente se podrá incrementar, de ser aprobada en su momento la Reforma Hacendaria, prevista en el Pacto por México, que habrá de presentarse a la Cámara de Diputados el próximo mes de septiembre”, precisó.

En la presentación del Programa de Inversiones en Infraestructura de Transporte y Comunicaciones 2013-2018, el Presidente de la República dijo que es un programa con un enfoque multimodal, y apuntó que busca mejorar las carreteras, ferrocarriles, puertos, aeropuertos y telecomunicaciones.

Añadió que “se trata de un amplio programa de inversiones, de acciones necesarias e inaplazables, para consolidar a México como una verdadera potencia económica emergente en este siglo XXI”.

Precisó que el Programa de Inversiones en Infraestructura de Transporte y Comunicaciones 2013-2018 “está diseñado para convertir a México en un gran centro logístico global de alto valor agregado”, y fue elaborado tomando como punto de partida el Plan Nacional de Desarrollo, los compromisos que hizo en su campaña presidencial, así como los resultados de una amplia consulta con especialistas en la materia.

Dio a conocer que este programa, de gran magnitud y alcance, “detonará una inversión tanto pública como privada en este sector, de prácticamente 1.3 billones de pesos”.

“Estamos hablando de prácticamente 1 millón 300 mil millones de pesos, de los cuales 582 mil millones corresponderán a infraestructura y transporte, mientras que otros 700 mil millones se destinarán a las telecomunicaciones”.

“La dimensión de estas cifras refleja el compromiso del Gobierno de la República para hacer del transporte y las comunicaciones un motor estratégico para el desarrollo nacional”, subrayó.

En el evento, realizado en el Palacio Nacional, el Titular del Ejecutivo Federal subrayó que son inversiones cuyas obras se traducirán en empleos y en cambios cualitativos, que elevarán la calidad de vida de millones de mexicanos.

“Por ejemplo, nos permitirán tener una red carretera más eficaz para que los agricultores mexicanos puedan transportar sus productos a más mercados y a menor costo; se traducirán en caminos rurales que acerquen las escuelas y los hospitales a las familias que viven en comunidades alejadas; estos recursos se verán reflejados también en mejores ferrocarriles y puertos más eficientes para que los productos mexicanos tengan presencia y sean adquiridos en los mercados internacionales”.

También, “este programa se proyectará en aeropuertos más dinámicos, que den mejor servicio a turistas nacionales y extranjeros, aeropuertos que sean espacios dignos, seguros y confortables, que sean una puerta de bienvenida a nuestro país; además servirá para que cada vez más alumnos y jóvenes tengan acceso a internet y se incorporen a la era del conocimiento, donde la generación de riqueza dependa fundamentalmente del talento, la creatividad y las ideas de los mexicanos”.

Tres Objetivos fundamentales y cinco líneas de acción

El Presidente de los Estados Unidos Mexicanos explicó que el Programa de Inversiones en Infraestructura de Transporte y Comunicaciones 2013-2018 tiene tres objetivos fundamentales:

Primero: Desarrollar una conectividad logística, que disminuya los costos de transporte, mejore la seguridad vial y detone actividades que den mayor valor a los productos elaborados en nuestro país.

Segundo: Promover un desarrollo regional equilibrado, que abra oportunidades de crecimiento para los mexicanos en todo el territorio nacional.

Tercero: Mejorar la calidad de vida de la población, con infraestructura de transporte, logística y de comunicaciones rápidas, seguras y, sobre todo, más baratas y económicas.

El Presidente de la República Mexicana expuso que a fin de cumplir estos objetivos, el Programa contempla cinco líneas de acción, enfocadas a modernizar, ampliar y conservar la infraestructura de comunicaciones, así como de los diferentes modos de transporte:

En materia de infraestructura carretera, se plantea contar con una red troncal, segura, completa y en buen estado, que conecte mejor a todas las regiones y acerque a las comunidades más apartadas y alejadas.

En cuanto a los ferrocarriles, se busca retomar el transporte ferroviario de pasajeros e incentivar un mayor uso de los trenes de carga. Es necesario, para este propósito, abatir los costos y tiempos de traslado, mediante la construcción de libramientos e infraestructura urbana que permitan elevar la velocidad de este medio de transporte.

En materia de puertos, la meta es contar con cuatro puertos de clase internacional, fortalecer la capacidad del sistema portuario para apoyar a los distintos sectores económicos del país, así como fomentar el desarrollo de la marina mercante y de cabotaje.

Respecto a los aeropuertos, queremos lograr un mejor servicio, costo y frecuencia del transporte aéreo, resolviendo la saturación del Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México y fomentando interconexiones regionales.

Finalmente, en el sector de las telecomunicaciones se prevé alcanzar el acceso universal, ampliando la cobertura de las redes, fomentando la competencia y

contribuyendo a que la reforma constitucional en la materia se instrumente de manera oportuna y eficaz.

El Primer Mandatario reiteró que “contar con infraestructura de calidad en el sector comunicaciones y transportes es fundamental para lograr un México moderno y desarrollado y es clave para acelerar la actividad económica y el desarrollo social”.

“Pongamos manos a la obra porque el tiempo apremia. Resulta fácil hacer la presentación de este proyecto, pero resulta más alentador y con mayor compromiso el que en algunos años podamos ver materializados y realizados los proyectos que hoy aquí estamos presentando”, expresó.

Es el momento de unir voluntades y acciones de los poderes constitucionales, de las fuerzas políticas y de todos los sectores productivos: SCT

El Secretario de Comunicaciones y Transportes (SCT) resaltó que la participación del sector privado y de las empresas de la construcción será crucial para alcanzar los objetivos propuestos en el Programa de Inversiones en Infraestructura de Transporte y Comunicaciones 2013-2018.

Es por ello, dijo, que la SCT y la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción acordaron signar un código de entendimiento y cooperación institucional, como instrumento para fortalecer el sentido estratégico del programa de inversiones.

Ese Código comprende canales permanentes de comunicación e intercambio de información; el compromiso de erradicar la informalidad del empleo y apearse a la formalidad fiscal; buscar mecanismos eficaces para fortalecer y encadenar la participación de las pequeñas y medianas empresas, así como privilegiar la calidad de las obras y el cumplimiento de sus tiempos; actuar con transparencia en los procesos de contratación; y cuidar que las obras no sólo protejan al medio ambiente, sino que lo mejoren.

Tras resaltar que el Programa de Inversiones presentado es un portafolio de proyectos que responde a las directrices del Plan Nacional de Desarrollo, dijo que incide especialmente en la meta de construir un México próspero y en la estrategia transversal de democratizar la productividad. Enfatizó que se procurará, de manera especial, acelerar el desarrollo de la región sur-sureste que requiere un mayor desarrollo y crecimiento económico.

Al señalar que México tiene condiciones inmejorables que debe convertir en ventajas, como su capacidad productiva, su situación geográfica, sus costos de producción, el talento de su gente “y un Gobierno firme y audaz que conoce ruta y destino”, el Secretario de Comunicaciones y Transportes destacó que México puede ser la gran plataforma logística de América Latina.

El Secretario de Comunicaciones y Transportes resaltó que el Programa contempla importantes inversiones públicas que incentivarán la participación de capitales privados.

Puntualizó que “necesitamos dotar a México de mayor capacidad financiera para incrementar las posibilidades de nuestro desarrollo. Como lo ha dicho el señor Presidente de la República, es el momento de unir voluntades y acciones de los Poderes Constitucionales, de las fuerzas políticas y de todos los sectores productivos”.

Fuente de información:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/se-invertiran-4-billones-de-pesos-en-proyectos-de-infraestructura-durante-este-sexenio-enrique-pena-nieto/>

SECTOR PRIMARIO

Subsector agrícola

Apoyos para el proceso comercial de maíz de los Estados de Chihuahua, Guanajuato, Jalisco y Michoacán del ciclo agrícola primavera-verano 2012 (SAGARPA)

El 27 de junio de 2013, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) publicó en el Diario Oficial de la Federación el *Aviso para dar a conocer el apoyo para el proceso comercial de maíz de los Estados de Chihuahua, Guanajuato, Jalisco y Michoacán del ciclo agrícola primavera-verano 2012*. A continuación se presenta la información.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-
Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación.

BALTAZAR MANUEL HINOJOSA OCHOA, Director en Jefe de la Agencia de Servicios a la Comercialización y Desarrollo de Mercados Agropecuarios (ASERCA), Órgano Administrativo Desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA); con fundamento en los artículos 17, 26 y 35, de la *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal*; 9º y 12 de la *Ley de Planeación*; 4º de la *Ley Federal de Procedimiento Administrativo*; 1º, segundo párrafo, 74, 75, 76 y 77, de la *Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria*; 175, 176 y 179 del *Reglamento de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria*; 1º, 22, fracción IX incisos a) y d), 32, fracciones VI, IX, XI y XIII, 58, 86, 104, 105, 109, 124, 178, 179, 183, 188, 189, 190 fracción II y 191 de la *Ley de Desarrollo Rural Sustentable*; 3 fracciones X y XIX, 29, 30 y 35, Transitorio Tercero y Anexo 10, numeral 4 del Ramo 08, del *Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2013*; 2 apartado

D, fracción I, 44, 46 y Octavo Transitorio, del Reglamento Interior de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación; 1 fracción III, inciso a), 2, 3, 7, 30, 31, 65 fracción XVII y Anexo XXXI del Acuerdo por el que se dan a conocer las Reglas de Operación de los Programas de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 11 de febrero de 2013 y su Acuerdo modificatorio publicado en el mismo el 7 de junio de 2013 (Reglas de Operación), y

CONSIDERANDO

Que las Reglas de Operación, en su Título II, Capítulo III Programa de Prevención y Manejo de Riesgos, Sección I Componente Apoyo al Ingreso Objetivo y a la Comercialización (Componente), así como en el Anexo XXXI “Lineamientos para la Operación del Componente Apoyo al Ingreso Objetivo y a la Comercialización” (Lineamientos para la Operación), el cual establece en sus artículos 2º, 5º, 9º, 10º, y de acuerdo con la problemática y características del producto elegible, ASERCA dará a conocer mediante Avisos lo siguiente: justificación de la instrumentación del apoyo, población objetivo específica, productos elegibles, volumen, concepto y monto de apoyo, entidades federativas, ciclo agrícola, fianza de cumplimiento, así como las Ventanillas y las fechas de apertura y cierre para la realización de los trámites, y las disposiciones y requisitos previstos en las Reglas de Operación aplicables al concepto de apoyo específico que se instrumente;

Que conforme al Decreto que establece el Sistema Nacional para la Cruzada contra el Hambre (SINHAMBRE) publicado el 22 de enero de 2013 en el DOF, el Gobierno Federal debe garantizar en el corto plazo a la población, el derecho a una alimentación nutritiva, suficiente y de calidad, a través de acciones coordinadas, eficientes y transparentes con alto contenido de participación social.

Con ello se contribuye al cumplimiento de uno de los objetivos de SINHAMBRE estipulados en el artículo segundo, inciso III referido a la necesidad de aumentar la producción de alimentos y el ingreso de los campesinos y pequeños productores agrícolas;

Que resulta necesario continuar fomentando el ordenamiento de los mercados en aquellas entidades federativas que presentan cosechas de maíz con problemas de comercialización, como son Chihuahua, Guanajuato, Jalisco y Michoacán, garantizándoles al mismo tiempo a los productores, la certeza de la venta de sus cosechas a un precio competitivo;

Que la estacionalidad de la producción ocasiona que se obtengan grandes volúmenes de producto en un lapso muy corto de tiempo, en tanto que el consumo es prácticamente constante a lo largo del año; situación que provoca que los poseedores del maíz incurran en costos de almacenaje y costos financieros -entre otros-;

Que el productor agrícola requiere liquidez para pagar sus créditos, por lo que les resulta indispensable comercializar lo más rápido posible su cosecha. En tanto, que el comprador procura adquirir los volúmenes indispensables para cubrir sus necesidades inmediatas, evitando así, incurrir en gastos de almacenaje;

Que ante tal situación, la SAGARPA, por conducto de la ASERCA, determinó instrumentar un apoyo fijo para cubrir parte de los costos del proceso comercial, a fin de facilitar la comercialización del maíz, a través de incentivar su adquisición, fortaleciendo así la participación de los diversos agentes involucrados del circuito comercial, específicamente en las entidades federativas de referencia, por lo que tengo a bien expedir el presente:

AVISO PARA DAR A CONOCER EL APOYO PARA EL PROCESO COMERCIAL DE MAÍZ DE LOS ESTADOS DE CHIHUAHUA, GUANAJUATO, JALISCO Y MICHOACÁN DEL CICLO AGRÍCOLA PRIMAVERA-VERANO 2012

PRIMERO. Población Objetivo: Personas físicas y/o morales legalmente constituidas conforme a la legislación mexicana, que hayan registrado su intención de compra conforme a lo establecido en los avisos del apoyo al proceso comercial de maíz del ciclo agrícola primavera verano 2012, dados a conocer en la página electrónica de ASERCA (www.infoaserca.gob.mx).

“Este programa es público, ajeno a cualquier partido político. Queda prohibido el uso para fines distintos a los establecidos en el programa”.

SEGUNDO. Producto elegible, ciclo agrícola y entidad federativa: Maíz blanco del Estado de Chihuahua y maíz de los estados de Guanajuato, Jalisco y Michoacán del ciclo agrícola primavera-verano 2012 (maíz).

TERCERO. Volumen, concepto y monto de apoyo: Se apoyará un volumen máximo de un millón setecientos veinte mil toneladas de maíz con un apoyo fijo por concepto de proceso comercial de 174.00 pesos (ciento setenta y cuatro pesos 00/100 M.N.) por tonelada.

ENTIDAD FEDERATIVA	VOLUMEN A APOYAR (TON)
Chihuahua	100 000.00
Guanajuato	367 500.00
Jalisco	975 000.00
Michoacán	277 500.00
TOTAL	1 720 000.00

Los volúmenes podrán variar y distribuirse entre las entidades federativas, en función de la demanda y la producción.

FUENTE: SAGARPA.

Precio y período de pago al Productor.- Para ser beneficiario del apoyo el participante deberá acreditar que pagó al productor agrícola un precio mínimo de 4 mil 100 pesos por tonelada de maíz a más tardar el 10 de abril de 2013.

CUARTO. Ventanillas, fechas de apertura y cierre para la realización de los trámites y requisitos: Los interesados en participar deberán realizar los siguientes trámites:

I. Trámite de Inscripción:

Ventanilla: Coordinación General de Comercialización, con domicilio en Municipio Libre número 377, piso 10, ala B, colonia Santa Cruz Atoyac, Delegación Benito Juárez, código postal 03310, México, D.F.

Fecha de apertura y cierre: 10 días hábiles contados a partir del día hábil siguiente a la publicación del presente Aviso en el Diario Oficial de la Federación, en un horario de 9:00 a 15:00 y de 16:00 a 18:00 horas.

Requisitos: De conformidad con lo señalado en el artículo 31, fracción II, número 2, inciso b), numerales i, ii, iii y iv de las Reglas de Operación, la población objetivo deberá realizar lo siguiente:

- a. Entregar Solicitud de Inscripción (Anexo XII de las Reglas de Operación, secciones I, IIa, IIb, IIc, VI, Xa y Xg);
- b. Entregar Reporte de Auditor Externo de Consumo y/o Reporte de Auditor Externo de Ventas del año 2012 (Anexos XXIV y XXV, respectivamente, de las Reglas de Operación). En caso de que el Reporte de Auditor Externo haya sido previamente entregado a ASERCA, sólo deberá presentar una comunicación suscrita por la

persona física o por el apoderado legal, en la que manifieste “bajo protesta de decir verdad”, que la documentación obra en poder de ASERCA;

c. Documentación para acreditar personalidad jurídica:

1 Personas físicas. Ser mayor de edad y presentar original con fines de cotejo y copia simple de:

1.1. Identificación oficial, en la que el nombre coincida con el registrado en la CURP;

1.2. CURP; en los casos en que presenten como identificación oficial credencial del IFE y ésta contenga la CURP, no será necesario presentar ésta.

1.3. Comprobante de domicilio del solicitante.

2. Personas morales. Presentar original con fines de cotejo y copia simple de:

2.1. Acta constitutiva y, en su caso, el instrumento notarial donde consten las modificaciones a ésta y/o a sus estatutos;

2.2. RFC;

2.3. Comprobante de domicilio fiscal;

2.4. Acta notariada de la instancia facultada para nombrar a las autoridades o donde conste el poder general para pleitos y cobranzas y/o para actos de administración o de dominio;

2.5. Identificación oficial del representante legal,

2.6. CURP del representante legal.

Para el caso de que la documentación legal haya sido entregada con anterioridad y que la misma no haya sufrido modificación alguna, sólo deberán presentar una comunicación suscrita por la persona física o por el apoderado legal acreditado, en la que se señale el concepto de apoyo de su interés, ratificando “bajo protesta de decir verdad”, que la documentación obra en poder de ASERCA, que la misma no ha registrado cambios o modificación alguna y, en su caso, que el poder otorgado al apoderado legal se encuentra vigente, por lo que no ha sido limitado, revocado o modificado.

- d. Una vez otorgada la elegibilidad, el participante deberá firmar Carta de Adhesión en la fecha y lugar que le sea indicada por la Coordinación General de Comercialización.

II. Trámite de Solicitud de Pago:

Ventanilla: Dirección de Pagos de Apoyo a la Comercialización, ubicada en el mismo domicilio citado en la fracción anterior.

Fecha de apertura y cierre: 20 días hábiles, contados a partir de que el participante haya firmado su Carta de Adhesión, en un horario de 9:00 a 15:00 y de 16:00 a 18:00 horas.

Requisitos: De conformidad con lo señalado en el artículo 31, fracción II, número 2, inciso c), numerales i y ii, y Anexo XXXI artículo 2º Numeral 13 de las Reglas de Operación, deberán entregar lo siguiente:

- a. Solicitud de pago del apoyo (Anexo XII de las Reglas de Operación, secciones I, IIa, IIb, IIc, VII, Xa y Xh);

- b. Dictamen contable de Auditor Externo (Anexo XII de las Reglas de Operación, secciones VIII y Xi), mediante el cual acredite la compra al productor. El dictamen deberá contener una relación con los requisitos de apoyo a compradores previstos en el artículo 31, fracción II, número 2, inciso c), numeral ii.1, ii.2, ii.4 al ii.10, y en su caso, ii.14 de las Reglas de Operación. La documentación a la que se refiere el numeral ii.14 señalado, se deberá presentar a más tardar el 30 de agosto de 2013.
- c. Documento vigente emitido por el Servicio de Administración Tributaria de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, mediante el cual dicha instancia emite su opinión del cumplimiento de obligaciones fiscales.

Los anexos mencionados en el presente numeral se encuentran disponibles en www.infoaserca.gob.mx;

QUINTO. Fianza: ASERCA, podrá realizar la entrega anticipada de recursos presupuestales a los beneficiarios del presente concepto de apoyo, en los términos establecidos en el Anexo XXXI, artículo 7º, Pago anticipado, numeral 2.4. de las Reglas de Operación, hasta por el 70% del importe total del apoyo previsto en la Carta de Adhesión suscrita por el beneficiario y ASERCA, en función de la disponibilidad presupuestal (se anexa texto de fianza).

SEXTO. De conformidad con lo señalado en las Reglas de Operación, en su artículo 31, tercer párrafo, la instrumentación del presente apoyo se otorgará conforme a lo establecido en el Anexo XXXI y sus artículos 2º, 5º, 9º, 10º y demás disposiciones aplicables.

TRANSITORIO

ÚNICO. El presente instrumento entrará en vigor al día siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

Fuente de información:

http://www.dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5304232&fecha=27/06/2013

Subsector Pecuario (SAGARPA)

De conformidad con información del Sistema de Información Agropecuaria (SIAP) de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA), durante el período enero-mayo de 2013, la producción de leche de bovino y caprino fue de 4 millones 364 mil 526 litros, cantidad que significó un aumento de 0.6% con relación al mismo lapso del año anterior. En particular, la producción de leche de bovino registró un incremento de 0.6% y contribuyó con el 98.6% del total del rubro, mientras que la de caprino aumento 0.1% y participó con el 1.4% restante.

Durante los primeros cinco meses de 2013, la producción total de carne en canal fue de 2 millones 444 mil 961 toneladas, cantidad 1.6% mayor a la reportada en el mismo período de 2012. Específicamente, la producción de carne de aves fue de 1 millón 165 mil 723 toneladas, lo que representó un incremento de 1.2% respecto a lo observado en el mismo período del año anterior, y contribuyó con el 47.7% del total del rubro; por su parte, la producción de carne de porcino aumentó 4.4% y la de ovino 2.4%, participando con el 20.6 y 0.9%, en cada caso. Asimismo, la producción de carne de bovino registró un incremento de 0.4%, con una participación de 29.8%. Por el contrario, la producción de carne de caprino reportó una caída de 2.6%, con una participación de 0.6%, y la de guajolote registró una disminución de 4.3% y contribuyó con el 0.3% del total.

Por su parte, en el período enero-mayo de 2013, la producción de huevo para plato aumentó 1.5% y la cera en greña creció 5.4%. Por el contrario, la producción de miel disminuyó 7.3%, y la producción de lana sucia se redujo en 4.7 por ciento.

PRODUCCIÓN PECUARIA
Enero-Mayo 2012-2013
-Toneladas-

Concepto	Pronóstico 2013	Enero-Mayo		Variación % (b)/(a)	% de Avance
		2012 (a)	2013* (b)		
Leche (miles de litros)	11 084 526	4 336 806	4 364 526	0.6	39.4
Bovino	10 938 001	4 276 532	4 304 216	0.6	39.4
Caprino	146 525	60 275	60 311	0.1	41.2
Carne en canal	6 054 110	2 407 545	2 444 961	1.6	40.4
Bovino	1 850 847	725 991	728 593	0.4	39.4
Porcino	1 259 602	482 341	503 751	4.4	40.0
Ovino	59 016	22 414	22 947	2.4	38.9
Caprino	41 093	18 248	15 826	-2.6	38.5
Ave ^{1/}	2 823 109	1 152 066	1 165 723	1.2	41.3
Guajolote	20 443	8 484	8 121	-4.3	39.7
Huevo para plato	2 517 256	953 031	967 172	1.5	38.4
Miel	62 978	27 785	25 761	-7.3	40.9
Cera en greña	2 138	666	702	5.4	32.8
Lana sucia	5 242	2 700	2 573	-4.7	49.1

Nota: Los totales de leche y carne en canal podrían no coincidir con la suma de las cifras por producto debido a que los decimales están redondeados a enteros.

* Cifras preliminares al 30 de mayo de 2013.

^{1/} Se refiere a pollo, gallina ligera y pesada que ha finalizado su ciclo productivo.

FUENTE: Servicio de Información Agroalimentaria y Pesquera (SIAP) con información de las Delegaciones de la SAGARPA.

Fuente de información:

http://www.siap.sagarpa.gob.mx/index.php?option=com_wrapper&view=wrapper&Itemid=364

Instalan Subcomité Especializado en Normalización Ganadera (SAGARPA)

El 4 de julio de 2013, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) comunicó de la instalación del Subcomité Especializado en Ganadería. A continuación se presenta la información.

Con el objetivo de contar con reglas más claras que permitan mejorar la calidad de los productos de origen pecuario, la SAGARPA instaló el Subcomité Especializado en Ganadería.

El Subcomité, que forma parte del Comité Consultivo Nacional de Normalización Agroalimentaria de la SAGARPA, se encargará de diseñar y revisar normas agroalimentarias en materia de ganadería que fortalezcan la calidad e inocuidad de los productos pecuarios, acorde con la demanda nacional e internacional.

El Coordinador General de Ganadería de la SAGARPA aseguró que se tiene el compromiso de ordenar el marco normativo para los productos de origen animal y, con ello, fortalecer los procesos de inocuidad necesarios para el comercio internacional.

Expresó que el Subcomité (conformado por el sector privado, productores e investigadores) realizará un análisis y actualización de las normas ya existentes, y propondrá la creación de nuevos lineamientos.

Con esto se busca fortalecer el marco normativo vigente para garantizar productos pecuarios que permitan incursionar en nuevos mercados y aumentar su presencia en los actuales, puntualizó.

Cabe señalar que en México se producen alrededor de 1 millón 226 mil toneladas de carne de cerdo, de las cuales son comercializadas en Estados Unidos de Norteamérica, Europa y Asia alrededor de 100 mil toneladas.

La disponibilidad de carne de cerdo en el país es de aproximadamente 15.1 kilogramos por habitante. La generación de empleos en esta actividad es de 350 mil empleos directos y sumados a los generados por el resto de la cadena suman cerca de 600 mil empleos.

Por lo anterior, es necesario fijar normas que encaucen a las actividades productivas y de transformación para la agregación de valor que cubran los requerimientos planteados en el mercado nacional y en los 44 tratados de libre comercio establecidos, así como con la reciente apertura del mercado chino, para carne de cerdo mexicana.

Entre los participantes en la instalación del subcomité se encuentran representantes de la Organización de Porcicultores del País (OPORPA), Asociación Nacional de Establecimiento TIF (ANETIF), Facultad de Medicina Veterinarios y Zootecnistas (UNAM), Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio (ANTAD), Organismo Nacional de Certificación y Verificación Agroalimentaria (CVA) y Confederación de Porcicultores Mexicanos (CONFEPORC).

Además, la Asociación Mexicana de Engordadores de Ganado Bovino (AMEG), la Confederación Nacional de Organizaciones Ganaderas (CNOG), la Dirección General de Normalización Agroalimentaria (SAGARPA), la Subsecretaría de Industria y Comercio de la Secretaría de Economía (SE), el Grupo Bafar y la Asociación Ganadera Local de Porcicultores de Querétaro.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2013B381.aspx>

Impulsan crecimiento sostenido de la actividad pecuaria en México; buscan crecimiento de 50% en producción porcina (SAGARPA)

El 5 de julio de 2013, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) informó que *Impulsan crecimiento sostenido de la actividad pecuaria en México; buscan crecimiento de 50% en producción porcina*. A continuación se presenta la información.

México tendrá una fuerte actividad ganadera competitiva, productiva y sustentable, que lo posicionará entre los principales países productores, aseguró el Coordinador General de Ganadería de la SAGARPA.

Afirmó que se trabaja en la modificación de programas y lineamientos para que en el corto plazo se desarrolle el potencial productivo del sector pecuario y al mismo se conserven los recursos naturales.

Ante integrantes del Consejo Mexicano para el Desarrollo Rural Sustentable (CMDRS), el Coordinador General de Ganadería de la SAGARPA subrayó que la meta es incrementar entre el 40 y 50% la producción en cerdo para consumo nacional y para la exportación.

Señaló que la orientación para el sector agroalimentario que impulsa el Titular de la SAGARPA, consiste en incrementar la productividad del campo, de una manera equitativa.

Destacó que la dependencia evalúa un proyecto para fortalecer la actividad ganadera en la región del trópico húmedo de México, la cual es generosa en forrajes ya que actualmente genera el 13.12% del total del valor nacional, lo que representa un importante potencial de crecimiento, en beneficio de los productores de la región.

Durante la Sexta Sesión Ordinaria del CMDRS, el funcionario de la SAGARPA afirmó que otro de los retos del sector es incrementar la presencia de la ganadería dentro del Producto Interno Bruto (PIB) agropecuario y aumentar sus tasa de crecimiento.

Indicó que se trabaja con todos los sectores para que participen en el diseño de los nuevos esquemas productivos y se modifique lo que se requiera, a fin de generar un mayor impacto en la producción.

En su participación, en calidad de Presidente Suplente del Consejo, el Subsecretario de Desarrollo Rural de la SAGARPA, sostuvo que su objetivo es que sistemas producto, organizaciones y productores compartan sus experiencias para fortalecer al sector primario.

En un diálogo abierto y plural se sientan las bases para incorporar a los pequeños productores a los modelos de desarrollo y competitividad, que permitan crear una verdadera transformación del campo, expresó.

Reconoció también el trabajo realizado en las comisiones del CMDRS, las cuales recopilan las necesidades del sector y realizan un análisis, mes con mes, de la situación y evolución del campo.

Presentan alternativas para una alimentación sana

Pescadores de Baja California presentaron productos elaborados con sardina y otras especies, los cuales podrían ser distribuidos en zonas con altos niveles de marginación.

El Director del Centro de Investigación y Desarrollo Costero (CIDECO) presentó a los integrantes del Consejo Mexicano diversos productos marinos ya procesados, que podrían servir como alternativa de alimentación.

Explicó que actualmente tienen presencia en Baja California y Sinaloa, pero el objetivo es extender, junto con cooperativas de pescadores, la elaboración y distribución de productos marinos de bajo costo y alto valor nutrimental.

Añadió que con una baja inversión es posible darle un valor agregado a los productos marinos, por lo que se busca introducir este modelo dentro de la Cruzada Nacional contra el Hambre.

En la sesión de junio del CMDRS, participaron el Coordinador General de Enlace Sectorial de la SAGARPA y los Coordinadores de las Comisiones de Programas Sectoriales y Presupuesto, Trabajo Legislativo y de Planeación.

Asistieron también los representantes de la Coordinadora Nacional Plan de Ayala (CNPA), de la Unión Nacional de Trabajadores Agrícolas (UNTA), de la Central Independiente de Obreros Agrícolas y Campesinos (CIOAC), de la Central Campesina Independiente (CCI) y del Consejo Nacional de Sociedades y Unidades de Campesinos y Colonos (CONSUC), entre otros dirigentes.

Además, los representantes de los sistemas producto Algodón, Apícola, Arroz, Bacanora, Bovinos Carne, Camarón de Altamar, Chile, Jamaica, Limón Mexicano, Ornamentales y Porcinos.

Fuente de información:

<http://www.sagarpa.gob.mx/saladeprensa/2012/Paginas/2013B384.aspx>

Decreto por el que se establece la organización y funcionamiento del organismo descentralizado denominado Instituto Nacional de Pesca (SAGARPA)

El 1º de julio de 2013, la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA) publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF), el *Decreto por el que se establece la organización y funcionamiento del organismo descentralizado denominado Instituto Nacional de Pesca*, el cual se presenta a continuación.

ENRIQUE PEÑA NIETO, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que me confiere el artículo 89, fracción I, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos; con fundamento en los artículos 30, 31, 32 Bis, 35, 36, 42 y 45 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal; 14 y 15

de la Ley Federal de las Entidades Paraestatales, y 4o., fracción XXI, 8o., fracción XXIX y 29 de la Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentables, y

CONSIDERANDO

Que los recursos naturales son la base de la supervivencia y la vida digna de las personas; es por ello que la sustentabilidad de los ecosistemas es básica para una estrategia integral de desarrollo humano, por lo que una administración responsable e inteligente de nuestros recursos naturales es el punto de partida para contar con políticas públicas que efectivamente promuevan la sustentabilidad del medio ambiente;

Que la investigación acuícola y pesquera está relacionada con temas de carácter social y económico, por lo que su uso adecuado contribuye a reducir los niveles de pobreza del sector al ser una actividad económica generadora de empleo e ingresos;

Que el Plan Nacional de Desarrollo 2013-2018 señala como una forma de fomento económico moderno, la construcción de un sector agropecuario y pesquero productivo, que garantice la seguridad alimentaria del país, lo que implica impulsar al sector mediante inversión en desarrollo de capital físico y humano y, asimismo, establece como una de las prioridades del Gobierno Federal, incentivar el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales del país;

Que la Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentables, publicada en el Diario Oficial de la Federación el 24 de julio de 2007, estableció al Instituto Nacional de Pesca como un órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, con el objeto de coordinar y orientar la investigación científica y tecnológica en materia de pesca y acuicultura, así como el desarrollo, innovación y transferencia tecnológica que requiera el sector pesquero y acuícola;

Que mediante decreto publicado en el Diario Oficial de la Federación el 7 de junio de 2012 se reformó la Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentables, con el objeto de modificar la naturaleza jurídica del Instituto Nacional de Pesca a la de organismo descentralizado, dotándolo de personalidad jurídica y patrimonio propio, sectorizado a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, y

Que el artículo Tercero transitorio del decreto por el que se reforman los artículos 4, 8 y 29 de la Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentables, estableció que la constitución del Instituto Nacional de Pesca como organismo descentralizado, se realizará conforme a lo dispuesto en la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y en la Ley Federal de las Entidades Paraestatales, por lo que he tenido a bien expedir el siguiente

DECRETO

Artículo Primero.- El Instituto Nacional de Pesca (INAPESCA) es un organismo descentralizado de la Administración Pública Federal, sectorizado a la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, con personalidad jurídica y patrimonio propio, con domicilio legal en la Ciudad de México, Distrito Federal, sin perjuicio de establecer las oficinas que estime convenientes en las diversas entidades federativas.

Artículo Segundo.- El INAPESCA tiene por objeto coordinar y orientar la investigación científica y tecnológica en materia de pesca y acuicultura, así como el desarrollo, innovación y transferencia tecnológica que requiera el sector pesquero y acuícola.

Artículo Tercero.- El INAPESCA ejercerá las atribuciones previstas en el artículo 29 de la Ley General de Pesca y Acuicultura Sustentables y, además, tendrá las siguientes:

- I. Elaborar investigaciones con un enfoque integral e interdisciplinario y vinculado a los procesos naturales, económicos y sociales de la actividad pesquera;
- II. Proporcionar servicios profesionales de investigación científica, tecnológica y consultoría en las áreas de su competencia;
- III. Apoyar a las dependencias y entidades competentes en la realización de estudios de ordenamiento ecológico e impacto ambiental, respecto de las obras que emprenda la Comisión Nacional de Acuacultura y Pesca en materia acuícola y pesquera;
- IV. Desarrollar, promover y apoyar la investigación en materia de sanidad y nutrición acuícola y poner a disposición de los productores de organismos acuáticos los servicios de diagnóstico y control de enfermedades, así como participar con las dependencias y entidades competentes en las campañas de prevención, y
- V. Promover el desarrollo tecnológico, la innovación y transferencia tecnológica para el manejo y administración de los recursos del sector pesquero y de la acuicultura nacional.

Artículo Cuarto.- El patrimonio del INAPESCA se integra con:

- I. Los recursos que le sean asignados anualmente conforme al Presupuesto de Egresos de la Federación correspondiente;
- II. Las aportaciones que acuerden otorgar los gobiernos de las entidades federativas, los productores o cualquier persona física o moral, tanto pública como privada, sea nacional o extranjera;

- III. Los ingresos que perciba por los servicios que proporcione y los que resulten del aprovechamiento de sus bienes, y
- IV. Los demás bienes, derechos y obligaciones que adquiriera, se le asignen o adjudiquen por cualquier título jurídico.

Artículo Quinto.- La administración del INAPESCA estará a cargo de una Junta de Gobierno y de un Director General.

La Junta de Gobierno se integrará por un Presidente que será el Titular de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, así como un representante de las Secretarías de Marina; de Hacienda y Crédito Público; de Medio Ambiente y Recursos Naturales; de Comunicaciones y Transportes; de Turismo, y de los órganos desconcentrados Comisión Nacional del Agua y de la Comisión Nacional de Acuicultura y Pesca, quienes designarán a sus respectivos suplentes.

El nivel jerárquico de los servidores públicos que integren la Junta de Gobierno deberá corresponder, cuando menos, al de Director General o su equivalente en el caso de los miembros propietarios, y al de Director de Área en el caso de los suplentes que ellos mismos designen.

El Presidente de la Junta de Gobierno invitará a un representante del sector privado, a uno del sector social y a uno del sector académico, de reconocida calidad moral, prestigio profesional y experiencia relacionada con las actividades sustantivas del organismo, para integrar la Junta de Gobierno.

Los miembros de los sectores privado y social designarán a sus respectivos suplentes. El miembro invitado del sector académico no tendrá suplente, durará en el encargo dos años y podrá desempeñar el cargo nuevamente por una sola ocasión.

Los miembros de la Junta de Gobierno gozarán de voz y voto en las sesiones; el desempeño de su cargo será honorífico, por lo que no percibirán remuneración alguna.

Artículo Sexto.- El funcionamiento de la Junta de Gobierno se sujetará a lo previsto en la Ley Federal de las Entidades Paraestatales, su Reglamento y en las disposiciones jurídicas aplicables, y tendrá las atribuciones indelegables que dichos ordenamientos le confieren.

Artículo Séptimo.- La Junta de Gobierno del INAPESCA se reunirá en sesiones ordinarias cuando menos cuatro veces al año; éstas se celebrarán válidamente con la asistencia de por lo menos la mitad más uno de sus miembros, siempre que se encuentren presentes la mayoría de los representantes de la Administración Pública Federal. Podrán celebrarse las sesiones extraordinarias que resulten necesarias conforme a lo dispuesto por el Estatuto Orgánico.

Los acuerdos se tomarán por mayoría de los miembros presentes y el Presidente tendrá voto de calidad en caso de empate.

Artículo Octavo.- El Director General será designado por el Presidente de la República o a indicación de éste, a través del Secretario de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, por la Junta de Gobierno, y deberá reunir los requisitos previstos en la Ley Federal de las Entidades Paraestatales y su Reglamento.

La Junta de Gobierno tendrá entre sus atribuciones la de nombrar y remover, a propuesta del Director General, a los servidores públicos que ocupen cargos con las dos jerarquías administrativas inferiores a la de aquél, en términos de lo dispuesto en la Ley Federal de las Entidades Paraestatales.

Artículo Noveno.- El Director General del INAPESCA tendrá las facultades y obligaciones previstas en los artículos 22 y 59 de la Ley Federal de las Entidades

Paraestatales, sin perjuicio de las atribuciones que le otorguen otras leyes, ordenamientos o el Estatuto Orgánico del Instituto.

Artículo Décimo.- El INAPESCA contará con los órganos de vigilancia y de control interno a que se refieren la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal y la Ley Federal de las Entidades Paraestatales, los que contarán con las facultades que les otorgan las mismas y demás disposiciones aplicables.

Artículo Décimo Primero.- Las relaciones laborales del INAPESCA con sus empleados se regirán por lo dispuesto en el Apartado “B” del artículo 123 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos y su Ley reglamentaria.

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente Decreto entrará en vigor al día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO.- Se derogan las disposiciones administrativas que se opongan a lo previsto en el presente Decreto.

TERCERO.- La Junta de Gobierno del INAPESCA se integrará en un plazo no mayor a treinta días naturales siguientes a la entrada en vigor del presente Decreto y expedirá el Estatuto Orgánico del organismo dentro de los noventa días naturales posteriores a su integración.

CUARTO.- Los recursos humanos, financieros y materiales que actualmente se encuentran asignados al INAPESCA como órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación pasarán a formar parte del patrimonio del nuevo organismo descentralizado, en un plazo que no exceda de ciento ochenta días naturales contados a partir de la entrada en

vigor del presente Decreto, debiéndose llevar a cabo el proceso de entrega-recepción mediante la suscripción de las actas respectivas con intervención del Órgano de Control Interno del organismo.

QUINTO.- Los derechos de los trabajadores adscritos al INAPESCA como órgano administrativo desconcentrado de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación serán respetados conforme a la ley.

SEXTO.- Los asuntos que al momento de la entrada en vigor del presente Decreto se encuentren en trámite del INAPESCA como órgano administrativo desconcentrado serán atendidos hasta su conclusión por el mismo en su calidad de organismo descentralizado, en términos de las disposiciones jurídicas aplicables.

SÉPTIMO.- Las erogaciones que se generen por la entrada en vigor del presente Decreto deberán cubrirse con cargo al presupuesto de egresos aprobado por la Cámara de Diputados al INAPESCA en el ejercicio fiscal correspondiente, sin que impliquen la creación de nuevas estructuras administrativas.

Fuente de información:

<http://200.66.72.180/dof/2013/07/01/SAGD070111.pdf>

El Estado Mundial de la Agricultura y la Alimentación 2013 (FAO)

El 10 de julio de 2013, la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO) presentó el reporte *The State of Food and Agriculture 2013*. Según el reporte México tiene un porcentaje estimado de 32.8 de adultos obesos, sólo por arriba de Estados Unidos de Norteamérica, con 31.8 por ciento.

Además, siete de cada 10 adultos tienen sobrepeso, la obesidad entre los niños se triplicó en la década y cerca del 30% de los adolescentes están gordos.

A continuación se incluye el Resumen.

SISTEMAS ALIMENTARIOS PARA UNA MEJOR NUTRICIÓN

La malnutrición en todas sus formas —la desnutrición, las carencias de micronutrientes y el sobrepeso y la obesidad— impone costos económicos y sociales inaceptablemente altos a los países de todos los niveles de ingresos. En el informe sobre *El estado mundial de la agricultura y la alimentación 2013: sistemas alimentarios para una mejor nutrición* se sostiene que para mejorar la nutrición y reducir estos costos debe comenzarse por la alimentación y la agricultura.

La función tradicional de la agricultura para la producción de alimentos y la generación de ingresos es fundamental, pero la agricultura y todo el sistema alimentario —desde los insumos y la producción, pasando por la elaboración, el almacenamiento, el transporte y la venta al por menor, hasta el consumo— pueden contribuir en medida mucho mayor a la erradicación de la malnutrición.

La malnutrición impone altos costos a la sociedad

Las estimaciones más recientes de la FAO indican que 868 millones de personas (el 12.5% de la población mundial) están subnutridas en cuanto al consumo de energía alimentaria; sin embargo, estas cifras representan tan solo una fracción de la carga mundial de la malnutrición. Se calcula que el 26% de los niños del mundo padecen retraso del crecimiento, 2 mil millones de personas sufren de carencia de micronutrientes (uno o más) y 1 mil 400 millones de personas tienen sobrepeso, de los cuales 500 millones son obesos. La mayoría de los países están lastrados por múltiples tipos de malnutrición, que pueden coexistir dentro de un mismo país, familia o individuo.

El costo social de la malnutrición, medido por los años de vida perdidos —por muerte prematura o discapacidad— a causa de la malnutrición infantil y materna y del sobrepeso y la obesidad, es muy alto. Aparte del costo social, el costo para la economía mundial causado por la malnutrición, como resultado de la pérdida de productividad y los gastos directos de atención sanitaria, podría representar hasta un 5% del Producto Interno Bruto (PIB) mundial, equivalente a 3.5 billones de dólares de Estados Unidos de Norteamérica al año o 500 dólares por persona. Se calcula que los costos de la desnutrición y las carencias de micronutrientes representan entre el 2 y el 3% del PIB mundial, lo que equivale a 1.4-2.1 billones de dólares por año. Aunque no se dispone de estimaciones globales de los costos económicos del sobrepeso y la obesidad, se calcula que el costo acumulativo de todas las enfermedades no transmisibles —en relación con las cuales el sobrepeso y la obesidad están entre los principales factores de riesgo— ascendió a alrededor de 1.4 billones de dólares en 2010.

La malnutrición infantil y materna —en particular la insuficiencia ponderal infantil, las carencias de micronutrientes y las prácticas inadecuadas de lactancia materna— imponen la mayor carga sanitaria, con diferencia, relacionada con la nutrición a escala mundial, ya que ocasiona casi el doble de los costos sociales del sobrepeso y la obesidad entre los adultos. Si bien la carga social debida a la malnutrición infantil y materna ha disminuido casi a la mitad durante los dos últimos decenios, mientras que la debida al sobrepeso y la obesidad casi se ha duplicado, la primera sigue siendo, con mucho, el mayor problema, especialmente en los países de bajos ingresos. La desnutrición y las carencias de micronutrientes deben por lo tanto seguir siendo la máxima prioridad de la comunidad mundial en materia de nutrición en el futuro inmediato. El desafío para los responsables de las políticas es hallar la forma de afrontar estos problemas y, al mismo tiempo, evitar o invertir la aparición del sobrepeso y la obesidad. Se trata de un desafío importante, pero los beneficios son altos: invertir en la reducción de las carencias de micronutrientes, por ejemplo, tendría

como resultado una mejora de la salud, una reducción de las muertes infantiles y un aumento de los ingresos futuros, con una relación costo-beneficio de casi 1 a 13.

Para hacer frente a la malnutrición son precisas medidas integradas en distintos sectores

Las causas inmediatas de la malnutrición son complejas y multidimensionales. Entre ellas figuran la insuficiente disponibilidad de alimentos inocuos, variados y nutritivos, o el insuficiente acceso a ellos; la falta de acceso a agua salubre, saneamiento y atención sanitaria; y formas de alimentación infantil y dietas de los adultos inapropiadas. Las causas fundamentales de la malnutrición son incluso más complejas y abarcan el entorno económico, social, político, cultural y físico más amplio. Para hacer frente a la malnutrición, por lo tanto, son precisas medidas integradas e intervenciones complementarias en la agricultura y el sistema alimentario en general, la sanidad pública y la educación, así como en ámbitos de políticas más amplios. Dado que las intervenciones necesarias interesan los ámbitos de competencia de varias instituciones gubernamentales, se requiere un apoyo político de alto nivel para fomentar la coordinación necesaria entre los diferentes sectores.

Una mejor nutrición depende de cada uno de los aspectos del sistema alimentario

Los sistemas alimentarios abarcan a todas las personas, instituciones y procesos mediante los cuales se producen, elaboran y llevan hasta el consumidor los productos agrícolas. También incluyen a los funcionarios públicos, las organizaciones de la sociedad civil, los investigadores y los profesionales del desarrollo que formulan las políticas, reglamentos, programas y proyectos que conforman la alimentación y la agricultura.

Todos los aspectos del sistema alimentario influyen en la disponibilidad y accesibilidad de alimentos variados y nutritivos y, por lo tanto, la capacidad de los

consumidores de elegir dietas saludables. Pero los vínculos entre el sistema alimentario y los resultados nutricionales son a menudo indirectos, mediados a través de los ingresos, los precios, los conocimientos y otros factores. Lo que es más, las políticas relativas a los sistemas alimentarios y las intervenciones en éstos rara vez tienen como principal objetivo la nutrición, por lo que sus efectos pueden ser difíciles de identificar y a veces los investigadores concluyen que las intervenciones en el sistema alimentario son ineficaces en la reducción de la malnutrición. En cambio, intervenciones médicas tales como los suplementos vitamínicos pueden servir para afrontar carencias de nutrientes específicos y sus efectos son más fáciles de observar, pero no pueden sustituir plenamente las ventajas nutricionales más amplias ofrecidas por un sistema alimentario que funcione bien. Todos los aspectos del sistema alimentario deben coordinarse para respaldar una buena nutrición; por consiguiente, no es probable que una intervención única aislada tenga un efecto significativo en un sistema tan complejo. Las intervenciones que consideran los sistemas alimentarios en su conjunto presentan una mayor probabilidad de arrojar resultados nutricionales positivos.

La transición de la nutrición es impulsada por la transformación de los sistemas alimentarios

El desarrollo económico y social conduce a la transformación gradual de la agricultura, caracterizada por una productividad cada vez mayor de la mano de obra, una disminución del porcentaje de la población que trabaja en la agricultura y una urbanización creciente. Nuevos modos de transporte, ocio, empleo y trabajo en el hogar hacen que la gente lleve estilos de vida más sedentarios y demande alimentos más convenientes. Estos cambios en las pautas de actividad y los modelos dietéticos forman parte de una “transición de la nutrición” en la cual los hogares y los países pueden enfrentarse al nuevo desafío del sobrepeso, la obesidad y las enfermedades no transmisibles y al mismo tiempo seguir estando afectados por la desnutrición y las carencias de micronutrientes. Habida cuenta de la complejidad y la naturaleza

rápidamente cambiante de la situación tocante a la malnutrición y los sistemas alimentarios en los diferentes países, las políticas y las medidas que se adopten deben ser específicas a cada contexto.

El crecimiento de la productividad agrícola contribuye a la nutrición, pero debe hacerlo aún más

El crecimiento de la productividad agrícola contribuye a una mejor nutrición a través del aumento de los ingresos —especialmente en países en los que el sector representa una gran proporción de la economía y el empleo— y la reducción del costo de los alimentos para todos los consumidores.

No obstante, es importante tener en cuenta que el efecto del crecimiento de la productividad agrícola es lento y puede no ser suficiente para causar una rápida reducción de la malnutrición.

Mantener el ritmo del crecimiento de la productividad agrícola seguirá siendo crucial en las próximas décadas, ya que la producción de alimentos básicos (de primera necesidad) deberá aumentar un 60% para satisfacer el crecimiento de la demanda esperado. Aparte de los alimentos básicos, las dietas saludables son variadas, contienen una combinación equilibrada y adecuada de energía, grasa y proteína, así como micronutrientes. Las prioridades en materia de investigación y desarrollo agrícola deben incluir la dimensión de la nutrición, con una mayor atención a alimentos ricos en nutrientes como frutas, hortalizas, legumbres y alimentos de origen animal. Debe ponerse mayor empeño en intervenciones encaminadas a diversificar la producción de los pequeños agricultores, tales como sistemas de agricultura integrada. Los esfuerzos para aumentar el contenido de micronutrientes de los alimentos básicos directamente a través del bioenriquecimiento son especialmente prometedores. Las intervenciones en la agricultura son en general más eficaces cuando se combinan con

educación sobre nutrición y se aplican tomando en consideración los papeles asignados en función del género.

Las cadenas de suministro presentan riesgos y oportunidades para una mejor nutrición

Los sistemas alimentarios tradicionales y modernos coexisten y evolucionan a medida que las economías crecen y la urbanización aumenta. Las cadenas de suministro modernas entrañan la integración vertical del almacenamiento, la distribución y la venta al por menor y ofrecen aumentos de eficiencia que pueden tener como resultado precios más bajos para los consumidores e ingresos más altos para los agricultores. Normalmente tratan en una gran variedad de alimentos nutritivos durante todo el año, pero también venden alimentos envasados más elaborados, que pueden contribuir al sobrepeso y la obesidad si se consumen en exceso. La elaboración y distribución modernas de alimentos también ofrecen nuevas oportunidades para el uso de alimentos enriquecidos, que pueden hacer una importante contribución a la nutrición.

Aunque los supermercados se están difundiendo rápidamente en los países de bajos ingresos, la mayoría de los consumidores más pobres de zonas rurales y urbanas siguen comprando la mayoría de sus alimentos a través de redes tradicionales de distribución alimentaria. Estos puntos de venta tradicionales son el principal canal de distribución de alimentos ricos en nutrientes como frutas, hortalizas y productos pecuarios, aunque cada vez tratan más en alimentos elaborados y envasados. El uso de puntos de venta al por menor tradicionales para distribuir alimentos enriquecidos, tales como sal yodada, es otra estrategia de eficacia probada para mejorar los resultados nutricionales.

El mejoramiento de los servicios de saneamiento, la manipulación de los alimentos y las tecnologías de almacenamiento en los sistemas alimentarios tradicionales podría potenciar la eficiencia y mejorar la inocuidad y la calidad nutricional de los alimentos.

Reducir las pérdidas y el desperdicio de alimentos y nutrientes en los sistemas alimentarios en su totalidad podría contribuir de modo importante a una mejor nutrición y aliviar la presión sobre los recursos productivos.

INTERVENCIONES EN LOS SISTEMAS ALIMENTARIOS PARA UNA MEJOR NUTRICIÓN

Entorno de políticas y prioridades de desarrollo

Entorno económico, social, cultural y físico	ELEMENTOS DE LOS SISTEMAS ALIMENTARIOS	OPORTUNIDADES RELATIVAS A LA NUTRICIÓN	INSTRUMENTOS NORMATIVOS	Papeles de género y sostenibilidad medioambiental
	Producción “hasta la puerta de la granja” (I&D, insumos, producción, gestión de las granjas)	<ul style="list-style-type: none"> • Intensificación sostenible de la producción • Sistemas de producción, prácticas agronómicas y cultivos pro nutrición <ul style="list-style-type: none"> – Fertilizantes para aumentar los micronutrientes – Cultivos bioenriquecidos – Sistemas integrados de producción agrícola, pesquera y forestal – Diversificación agropecuaria • Estabilidad para la seguridad alimentaria y la nutrición <ul style="list-style-type: none"> – Reservas y almacenamiento de granos – Seguros de cultivos y ganado • Educación sobre nutrición <ul style="list-style-type: none"> – Huertos en las escuelas y los hogares • Almacenamiento en la granja que preserve los nutrientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Políticas agrícolas y alimentarias para promover la disponibilidad, asequibilidad, diversidad y calidad • Investigación agrícola sobre cultivos, ganado y sistemas de producción orientada a la nutrición • Promoción de huertos en las escuelas y los hogares 	
	Cadena de suministro poscosecha: “de la puerta de la granja a la tienda” (comercialización, almacenamiento, comercio, elaboración, venta al por menor)	<ul style="list-style-type: none"> • Elaboración, envasado, transporte y almacenamiento que preserven los nutrientes • Reducción del desperdicio y aumento de la eficiencia técnica y económica • Enriquecimiento de los alimentos • Reformulación para una mejor nutrición (p. ej., eliminación de las grasas trans) • Inocuidad alimentaria 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulación y fiscalidad para promover la eficiencia, la inocuidad, la calidad y la diversidad • Investigación y promoción de la innovación en la formulación, la elaboración y el transporte de productos 	
	Consumidores (publicidad, etiquetado, educación, redes de seguridad)	<ul style="list-style-type: none"> • Información sobre nutrición y declaración de propiedades saludables • Etiquetado de los productos • Educación del consumidor • Protección social en favor de la seguridad alimentaria y la nutrición <ul style="list-style-type: none"> – Subvenciones y programas de asistencia alimentaria generales – Asistencia alimentaria específica (prenatal, niños, ancianos, etcétera) 	<ul style="list-style-type: none"> • Programas de asistencia alimentaria • Incentivos de precios de los alimentos • Reglamentos sobre nutrición • Educación sobre nutrición y campañas de información 	
ALIMENTOS DISPONIBLES, ACCESIBLES, VARIADOS y NUTRITIVOS Salud, inocuidad alimentaria, educación, saneamiento e infraestructura				

FUENTE:FAO

Las elecciones de los consumidores determinan los resultados nutricionales y la sostenibilidad

Conseguir que los sistemas fomenten la mejora de la nutrición de manera que haya alimentos disponibles, accesibles, variados y nutritivos es clave, pero también lo es la necesidad de ayudar a los consumidores a hacer elecciones dietéticas saludables. La promoción de un cambio de comportamiento por medio de la educación sobre nutrición y campañas de información en el contexto de un entorno favorable que aborde también la higiene en el hogar y alimentos complementarios adecuados ha demostrado ser eficaz. Incluso en lugares donde la desnutrición y las carencias de micronutrientes persisten como los principales problemas, es necesario un enfoque orientado hacia el futuro que permita impedir un aumento del sobrepeso y la obesidad, sobre todo a largo plazo. El cambio del comportamiento también puede reducir el desperdicio y contribuir a la utilización sostenible de los recursos.

Entorno institucional y de políticas en materia de nutrición

Se han hecho progresos: en algunos países la malnutrición se ha reducido significativamente en las últimas décadas. Pero los progresos han sido desiguales y es indispensable hacer un mejor uso del sistema alimentario para mejorar la nutrición. La complejidad de la malnutrición y sus causas subyacentes significa que un enfoque multisectorial y que abarque a las múltiples partes interesadas será el más eficaz.

Este planteamiento exige una mejor gobernanza, basada en datos sólidos, una visión común y liderazgo político para poder planear, coordinar y promover eficazmente la necesaria colaboración entre los distintos sectores y dentro de ellos.

Principales mensajes del informe

- La malnutrición en todas sus formas impone a la sociedad costos humanos y económicos inaceptablemente altos. Los costos asociados con la desnutrición y

las carencias de micronutrientes son más altas que las relacionadas con el sobrepeso y la obesidad, aunque estos últimos están aumentando rápidamente, incluso en países de ingresos bajos y medianos.

- Para hacer frente a la malnutrición es preciso un enfoque multisectorial que incluya intervenciones complementarias en los sistemas alimentarios, la sanidad pública y la educación. Este enfoque también facilita la consecución de múltiples objetivos, tales como una mejor nutrición, la igualdad entre los sexos y la sostenibilidad ambiental.
- En el marco de un enfoque multisectorial, los sistemas alimentarios ofrecen muchas oportunidades para realizar intervenciones que conduzcan al mejoramiento de las dietas y a una mejor nutrición. Algunas de estas intervenciones tienen el propósito principal de mejorar la nutrición. Otras intervenciones en los sistemas alimentarios, y en el entorno económico, social o político general, pueden afectar a la nutrición, aunque éste no sea su principal objetivo.
- La producción agrícola y el crecimiento de la productividad siguen siendo esenciales para una mejor nutrición, pero se puede hacer mucho más. La investigación agrícola debe seguir mejorando la productividad, al tiempo que se presta más atención a alimentos ricos en nutrientes como las frutas, las hortalizas, las legumbres y los productos de origen animal, y a sistemas de producción más sostenibles. Las intervenciones relacionadas con la producción son más eficaces cuando tienen en cuenta los papeles asignados en función del género y se combinan con la educación sobre nutrición.
- Tanto las cadenas de suministro tradicionales como las modernas presentan riesgos y oportunidades para lograr una mejor nutrición y sistemas alimentarios

más sostenibles. Las mejoras en las cadenas de suministro tradicionales pueden ayudar a reducir las pérdidas, disminuir los precios y aumentar la diversidad de elección para los hogares de menores ingresos. El crecimiento de la venta al por menor y la elaboración de alimentos modernas puede facilitar el uso del enriquecimiento para combatir la malnutrición, pero el aumento de la disponibilidad de productos con un alto grado de elaboración y envasados puede contribuir al sobrepeso y la obesidad.

- En última instancia, los consumidores determinan lo que comen y, por lo tanto, lo que el sistema alimentario produce. Pero los gobiernos, las organizaciones internacionales, el sector privado y la sociedad civil pueden ayudar a los consumidores a tomar decisiones más saludables, reducir el desperdicio y contribuir al uso sostenible de los recursos proporcionando información clara y precisa y garantizando el acceso a alimentos nutritivos y variados.
- Es necesaria una mejor gobernanza —facilitada por apoyo político de alto nivel— de los sistemas alimentarios en todos los niveles para construir una visión común, respaldar políticas basadas en datos fehacientes y promover una coordinación y colaboración efectivas a través de medidas multisectoriales.

Fuente de información:

<http://www.fao.org/docrep/018/i3301s/i3301s.pdf>

SECTOR SECUNDARIO

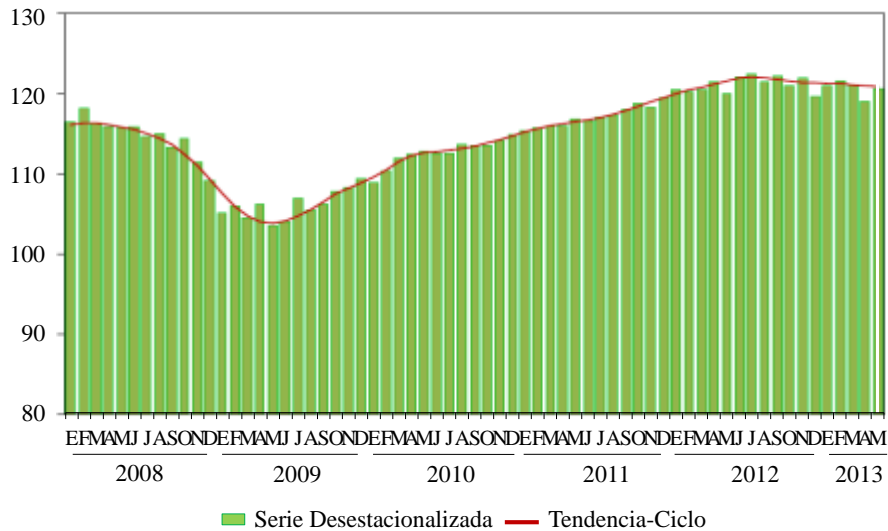
Actividad Industrial en México, durante mayo de 2013 (INEGI)

El 12 de julio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer la *Información Oportuna sobre la Actividad Industrial en México durante Mayo de 2013*, a continuación se presenta la información.

Actividad Industrial Total

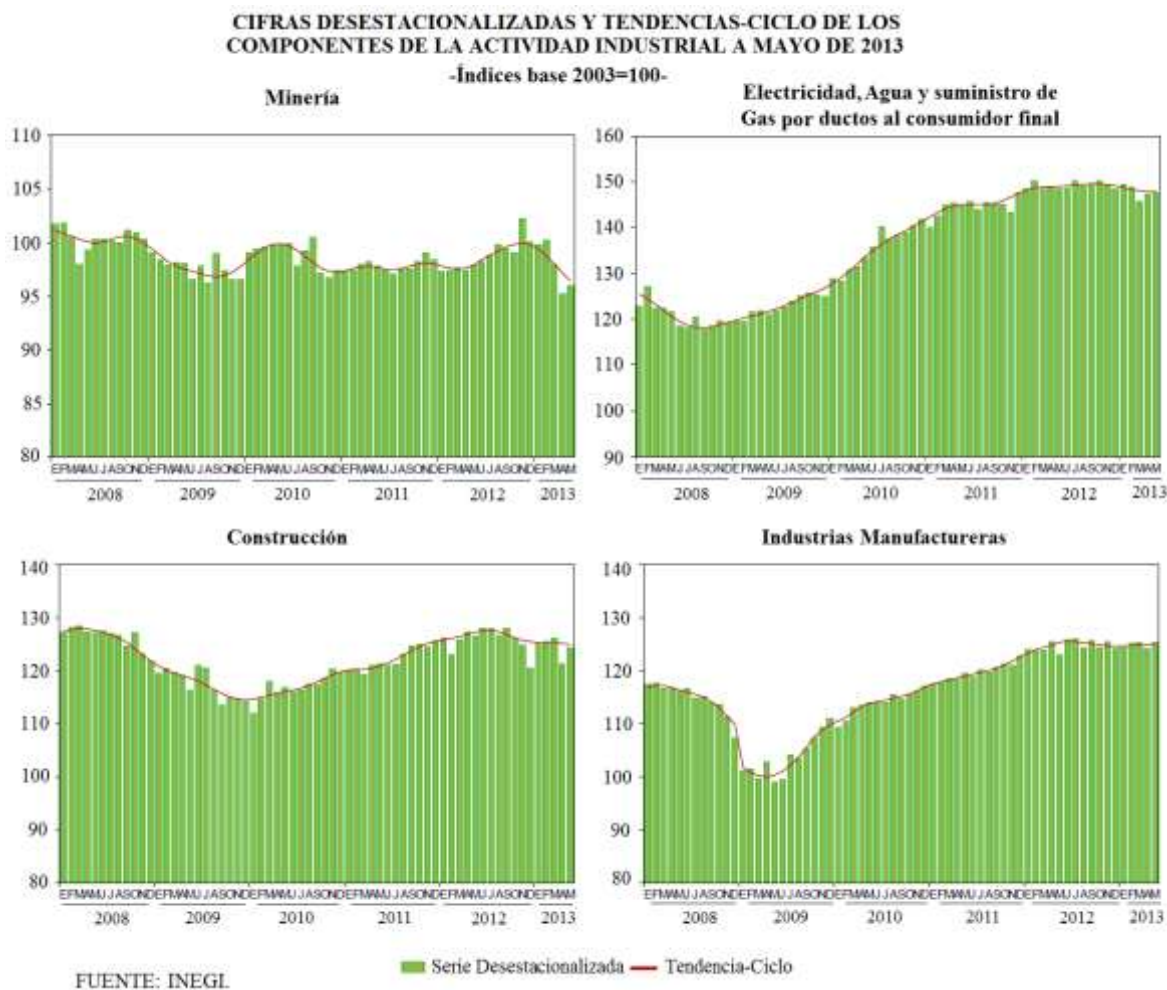
Con base en cifras desestacionalizadas la Actividad Industrial en México (Minería; Electricidad, Agua y suministro de Gas por ductos al consumidor final; Construcción, y las Industrias Manufactureras) avanzó 1.39% durante mayo de este año respecto al mes previo.

CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIA-CICLO DE LA ACTIVIDAD INDUSTRIAL A MAYO DE 2013
-Índice base 2003=100-



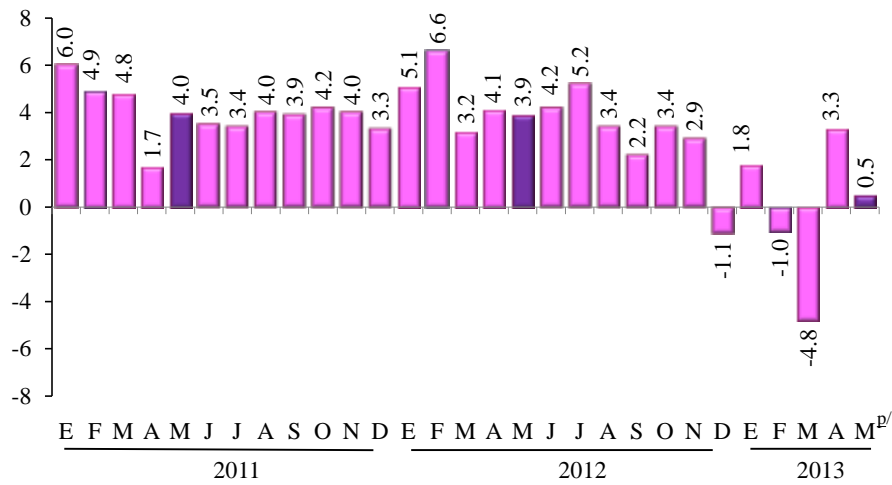
FUENTE: INEGI.

Por sector de actividad económica, la Construcción creció 2.51%; las Industrias manufactureras 0.98%; la Minería 0.80%, y la Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final 0.28% en mayo de este año frente al mes precedente.



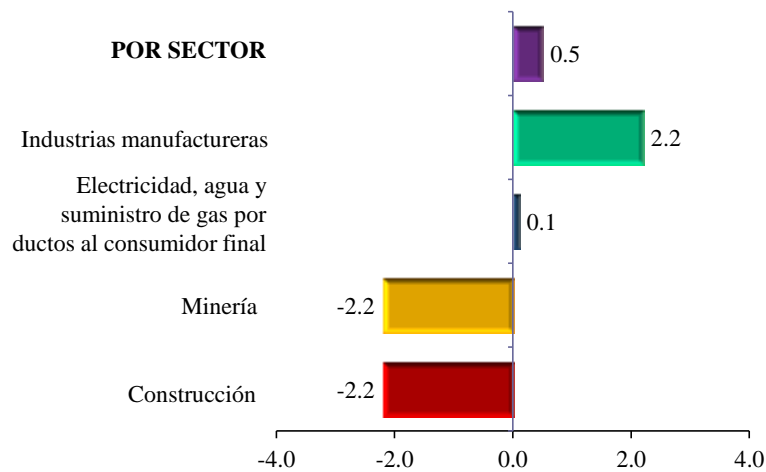
En su comparación anual y con cifras originales, la Actividad Industrial se incrementó 0.5% en términos reales durante mayo de 2013 con relación a igual mes de 2012, debido a los avances mostrados en dos de los cuatro sectores que la conforman.

PRODUCCIÓN INDUSTRIAL A MAYO DE 2013
-Variación porcentual real respecto al mismo mes del año anterior-



p/ Cifras preliminares.
 FUENTE: INEGI.

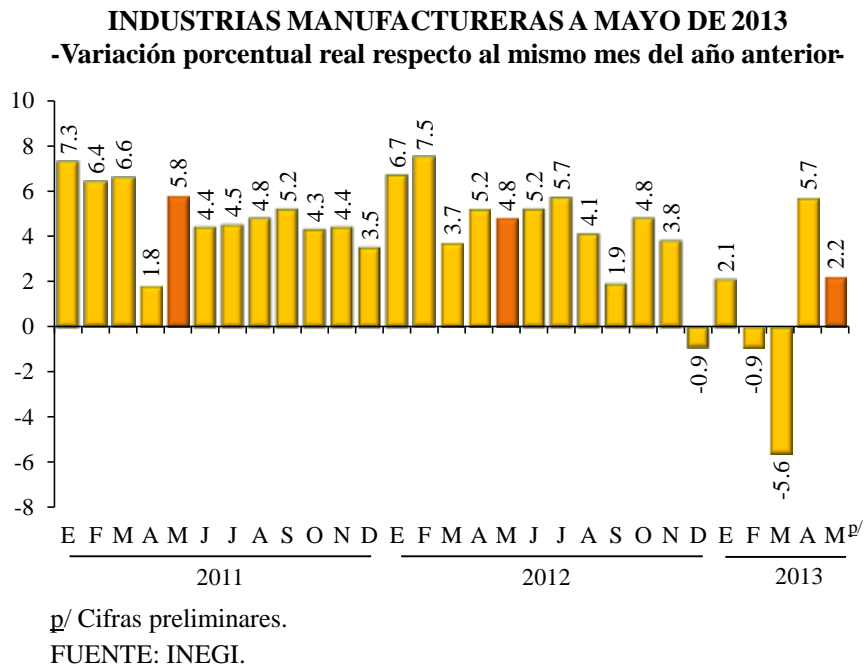
PRODUCCIÓN INDUSTRIAL A MAYO DE 2013^{p/}
-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-



p/ Cifras preliminares.
 FUENTE: INEGI.

Industrias Manufactureras

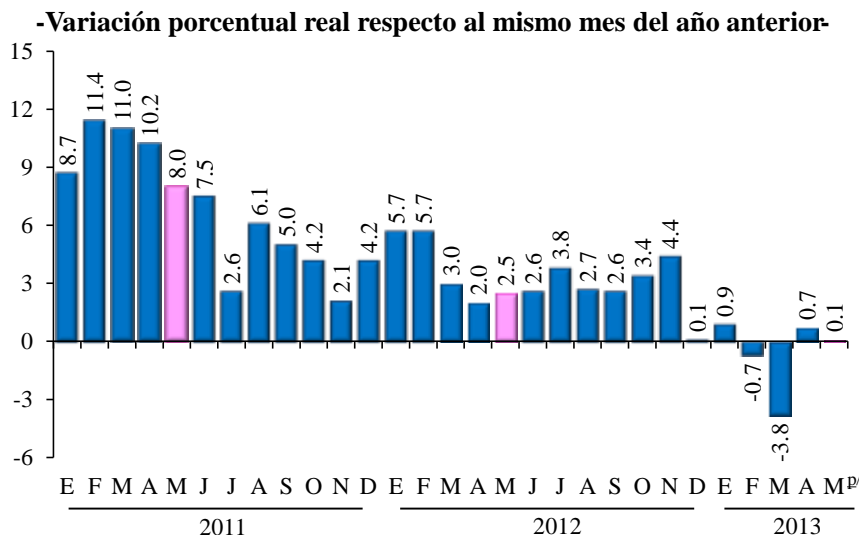
El sector de las Industrias Manufactureras aumentó 2.2% a tasa anual en el quinto mes del presente año, como consecuencia del incremento de la producción de los subsectores de equipo de transporte; industria alimentaria; equipo de computación, comunicación, medición y de otros equipos, componentes y accesorios electrónicos; productos derivados del petróleo y del carbón; industria de la madera; productos a base de minerales no metálicos; prendas de vestir, y maquinaria y equipo, entre otros.



Electricidad, Agua y suministro de Gas por ductos al consumidor final

La Electricidad, Agua y suministro de Gas por ductos al consumidor final observó una variación de 0.1% a tasa anual en el mes de referencia.

ELECTRICIDAD, AGUA Y SUMINISTRO DE GAS*
A MAYO DE 2013



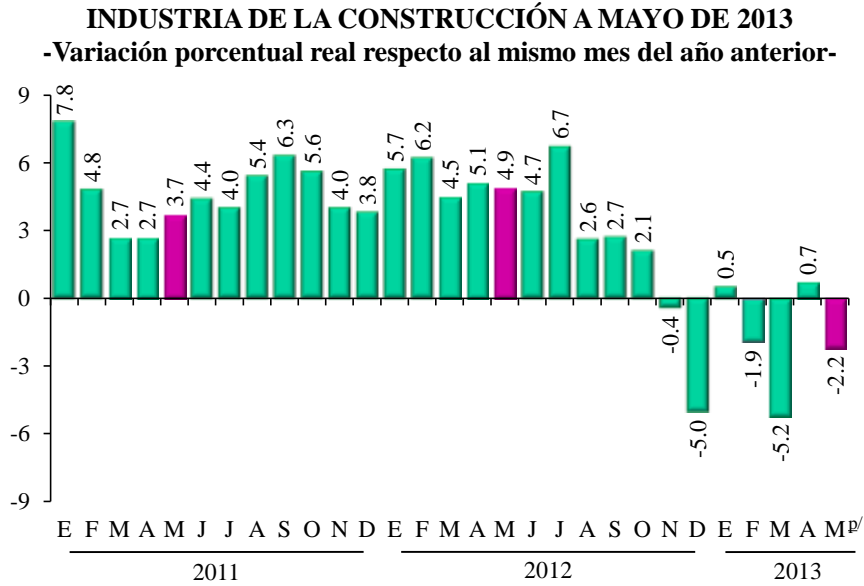
p/ Cifras preliminares.

* Por ductos al consumidor final.

FUENTE: INEGI.

Industria de la Construcción

Por su parte, la Industria de la Construcción disminuyó 2.2% en el mes en cuestión frente a la de mayo de 2012, derivado de las menores obras relacionadas con la edificación y la construcción de obras de ingeniería civil u obra pesada. Lo anterior fue reflejo de una reducción en la demanda de materiales de construcción tales como: productos de asfalto; estructuras metálicas; equipo y aparatos de distribución de energía eléctrica; “otros productos de hierro y acero”; productos preesforzados; pinturas y recubrimientos; equipo para soldar y soldaduras; perfiles, tubería y conexiones de plástico rígido sin soporte; “otros artículos de plástico reforzado”; tubos y bloques de cemento y concreto; concreto; componentes electrónicos, y cables de conducción eléctrica, principalmente.

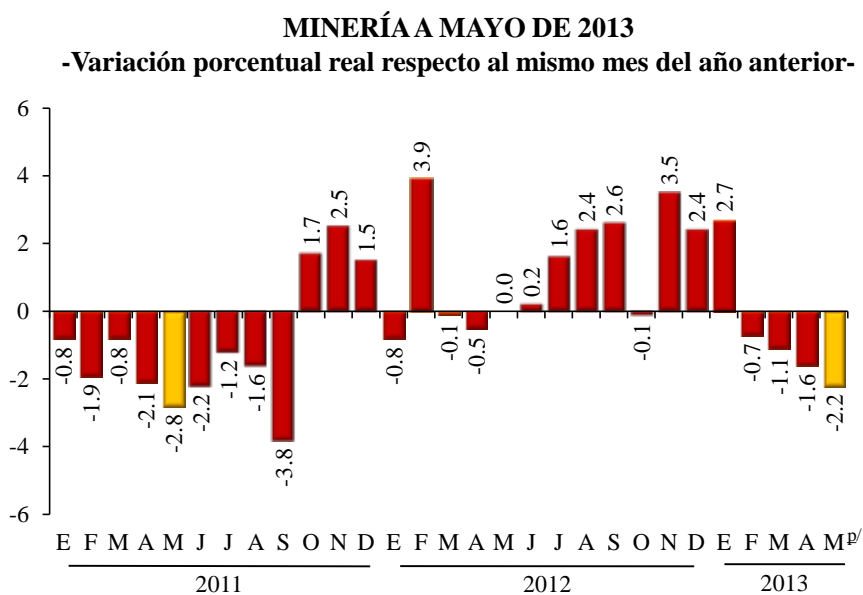


p/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

Minería

La Minería disminuyó 2.2% en el quinto mes de 2013 respecto a igual mes del año anterior, como consecuencia de la caída de 3.8% en la producción no petrolera y de la caída de 1.7% en la petrolera, durante el mismo lapso.

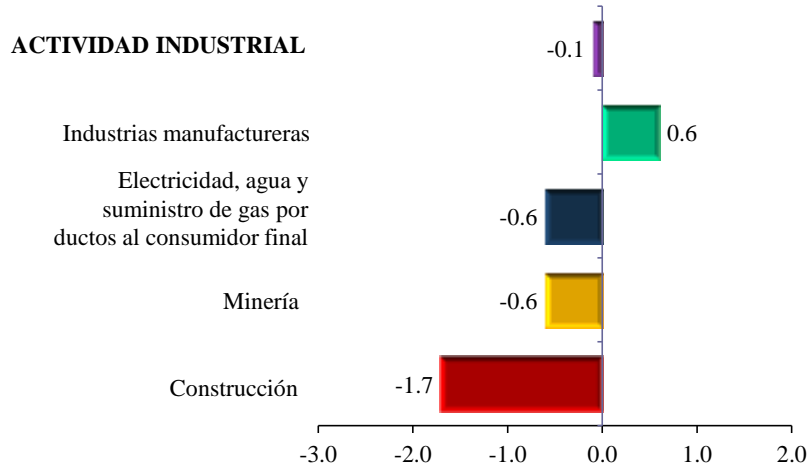


Resultados durante enero-mayo de 2013

En los primeros cinco meses del año, la Actividad Industrial retrocedió 0.1% en términos reales con relación a igual período de 2012, producto del descenso de tres de los cuatro sectores que la integran. La Construcción se redujo 1.7%; la Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final, y la Minería 0.6%, en lo individual; mientras que las Industrias manufactureras crecieron 0.6% en el mismo lapso.

**PRODUCCIÓN INDUSTRIAL POR SECTOR
ENERO-MAYO DE 2013^{p/}**

-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-



p/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

PRODUCCIÓN INDUSTRIAL A MAYO 2013

**-Variación porcentual real respecto al mismo período
del año anterior-**

Concepto	Mayo ^{p/}	Ene-May ^{p/}
Actividad Industrial Total	0.5	-0.1
Minería	-2.2	-0.6
Petrolera	-1.7	-1.0
No petrolera	-3.8	1.3
Electricidad, Agua y suministro de Gas por ductos al consumidor final	0.1	-0.6
Construcción	-2.2	-1.7
Industrias Manufactureras	2.2	0.6

p/ Cifras preliminares.

FUENTE. INEGI.

Fuente de información:

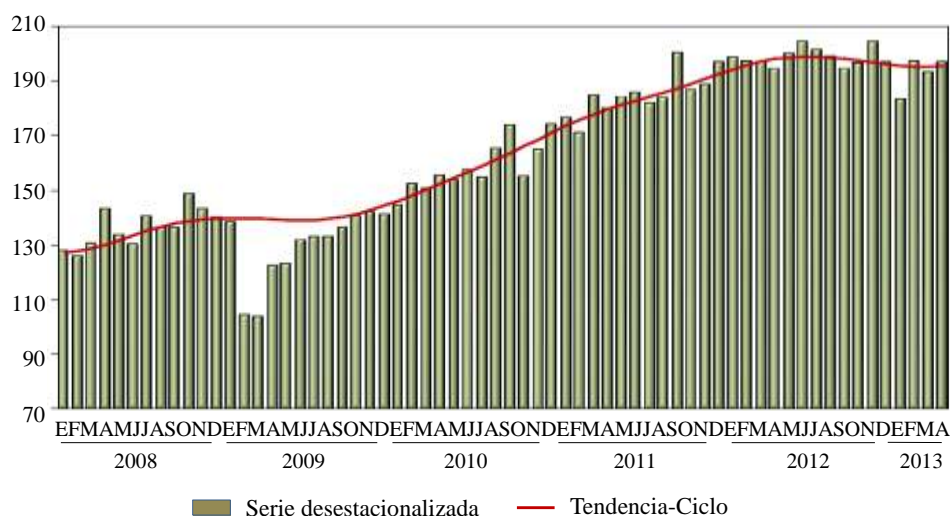
<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/Actbol.pdf>

Industria Minerometalúrgica, cifras a abril de 2013 (INEGI)

El 28 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) publicó la Estadística de la industria minerometalúrgica con cifras a abril de 2013. A continuación se presentan la información.

El índice de volumen físico de la Producción Minerometalúrgica del país (referida a las actividades de extracción, beneficio, fundición y afinación de minerales metálicos y no metálicos) aumentó 2.07% con base en cifras desestacionalizadas en el cuarto mes de 2013, frente al mes inmediato anterior.

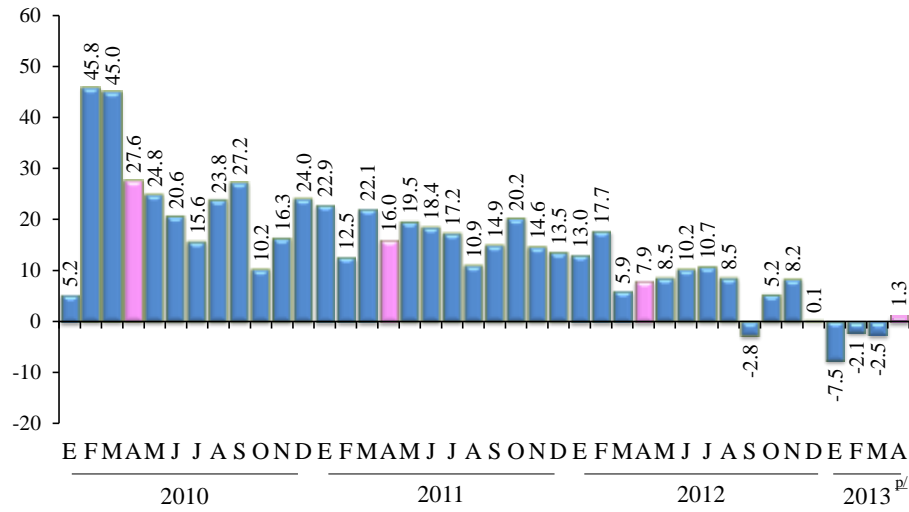
CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIA-CICLO DE LA PRODUCCIÓN MINEROMETALÚRGICA AL MES DE ABRIL DE 2013
-Índice base 1993=100-



FUENTE: INEGI.

En su comparación anual, la producción minerometalúrgica creció 1.3% en términos reales en abril de 2013 con relación a igual mes del año anterior, como consecuencia del incremento de la producción de fluorita, cobre, carbón no coquizable, pellets de fierro y plata; en contraste disminuyó la de zinc, plomo, yeso, azufre, oro y coque en el mes de abril.

PRODUCCIÓN MINEROMETALÚRGICA AL MES DE ABRIL DE 2013
-Variación porcentual anual respecto al mismo mes del año anterior-



p/ Cifras preliminares a partir del período que se indica.

FUENTE: INEGI.

PRODUCCIÓN MINEROMETALÚRGICA
-Toneladas ^{1/}-

Mineral	Abril		Variación porcentual anual
	2012	2013 ^{p/}	
Fluorita	81 837	105 557	29.0
Cobre	34 427	36 273	5.4
Carbón no coquizable	1 303 521	1 337 826	2.6
Pellets de fierro	673 833	689 034	2.3
Plata	350 066	353 222	0.9
Coque	182 490	180 902	-0.9
Oro	7 299	7 070	-3.1
Azufre	92 072	87 584	-4.9
Yeso	405 817	365 984	-9.8
Plomo	18 104	15 995	-11.6
Zinc	45 652	37 383	-18.1

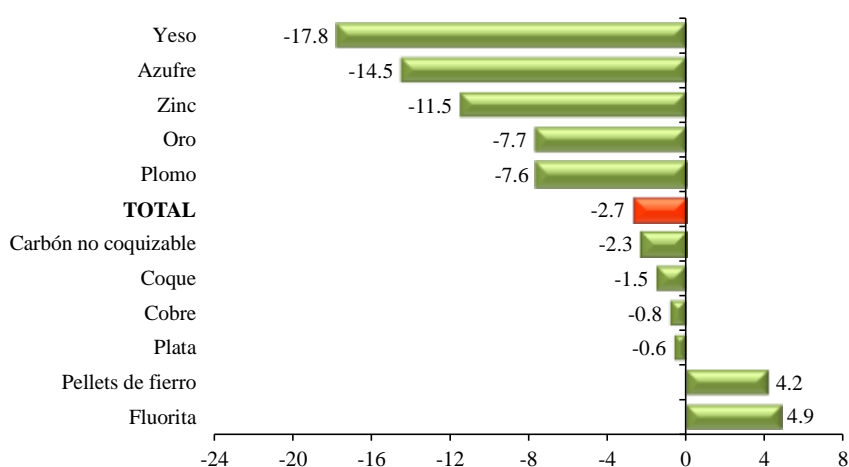
p/ Cifras preliminares a partir del período que se indica.

^{1/} Excepto el oro y la plata que son kilogramos.

FUENTE: INEGI.

En el período enero-abril del presente año, el índice de volumen físico de la producción minerometalúrgica disminuyó 2.7% respecto a igual período de 2012, derivado de una menor producción de yeso, azufre, zinc, oro, plomo, carbón no coquizable, coque, cobre y plata; mientras que la de fluorita y pellets de fierro se incrementaron en el mismo período de referencia.

**PRODUCCIÓN MINEROMETALÚRGICA DURANTE
ENERO-ABRIL DE 2013 ^{p/}**
-Variación porcentual anual respecto al mismo período de un año antes-



^{p/} Cifras preliminares a partir del período que se indica.

FUENTE: INEGI.

La Producción Minera por Entidad Federativa (referida únicamente a las actividades de extracción y beneficio de minerales metálicos y no metálicos) mostró los siguientes resultados en abril de 2013, de los principales metales y minerales:

La mayor producción de oro se concentró en Sonora que aportó 29.6% del total nacional, Chihuahua 20.9%, Zacatecas 17%, Guerrero 12.6%, Durango 8.5% y San Luis Potosí 3.8%; mientras que Guanajuato, Estado de México, Oaxaca, Sinaloa y otras entidades produjeron en forma conjunta 7.6 por ciento.

La extracción y beneficio de plata se realizó en cuatro estados, principalmente: Zacatecas que contribuyó con 39.5%, Chihuahua 19.9%, Durango 12.7% y Sonora 6.6%; en tanto que el 21.3% se reportó en Coahuila de Zaragoza, Guanajuato, Guerrero, Estado de México, Oaxaca, San Luis Potosí, Sinaloa y otros estados.

Por lo que se refiere a la producción de plomo, sobresalió la de Zacatecas con 54.1%, Chihuahua 23.7% y Durango con 5.8%; por su parte, Guerrero, Estado de México, Querétaro, San Luis Potosí, Sinaloa y otras entidades generaron 16.4% en el cuarto mes de 2013.

La producción de cobre se llevó a cabo básicamente en Sonora con una participación de 75.9%, continuando Zacatecas con 11.1%, San Luis Potosí 5.3% y Chihuahua con 3.2 por ciento. El 4.5% restante se registró en Durango, Guerrero, Estado de México, Michoacán de Ocampo, Querétaro, Sinaloa y otras entidades.

En cuanto a la extracción y beneficio de zinc, la de Zacatecas significó 44.9% del total nacional durante abril del año en curso, seguida por la de Chihuahua con 20%, San Luis Potosí 8.2%, Estado de México 7.6% y Guerrero con 7.5 por ciento. El complemento de 11.8% se originó de manera agregada en los estados de Durango, Querétaro, Sinaloa y otros estados.

La producción de coque se logró en Coahuila de Zaragoza con una aportación de 81.3% y en Michoacán de Ocampo el 18.7%; la de fierro en los estados de Michoacán de Ocampo, Coahuila de Zaragoza y Colima que contribuyeron con 32.5, 19 y 15.7% en ese orden; el 32.8% se obtuvo en Chihuahua, Durango y otras entidades.

**PRODUCCIÓN MINERA SEGÚN
PRINCIPALES ESTADOS PRODUCTORES
-Toneladas ^{1/} -**

Mineral/Estado	Abril		Variación porcentual anual
	2012	2013 ^{p/}	
Oro	8 339	8 368	0.3
Sonora	2 541	2 479	-2.4
Chihuahua	1 798	1 747	-2.8
Zacatecas	1 619	1 426	-11.9
Guerrero	790	1 056	33.6
Durango	788	713	-9.6
Plata	462 594	414 843	-10.3
Zacatecas	209 094	163 922	-21.6
Chihuahua	94 519	82 494	-12.7
Durango	51 275	52 686	2.8
Sonora	28 182	27 240	-3.3
Plomo	21 922	18 480	-15.7
Zacatecas	12 704	9 996	-21.3
Chihuahua	4 370	4 377	0.2
Cobre	39 231	39 000	-0.6
Sonora	30 452	29 596	-2.8
Zacatecas	3 880	4 316	11.2
San Luis Potosí	1 570	2 066	31.6
Zinc	61 577	49 049	-20.3
Zacatecas	31 187	22 022	-29.4
Chihuahua	11 091	9 817	-11.5
San Luis Potosí	3 823	4 042	5.7
Estado de México	3 647	3 722	2.1
Guerrero	4 541	3 703	-18.5
Coque	182 490	180 902	-0.9
Coahuila de Zaragoza	141 802	146 983	3.7
Michoacán de Ocampo	40 688	33 919	-16.6
Fierro	1 159 420	1 312 898	13.2
Michoacán de Ocampo	318 981	426 090	33.6
Coahuila de Zaragoza	199 019	249 756	25.5
Colima	241 283	206 339	-14.5
Azufre	92 072	87 584	-4.9
Tabasco	34 874	32 522	-6.7
Chiapas	18 318	17 928	-2.1
Veracruz de Ignacio de la llave	9 345	10 917	16.8
Nuevo León	8 871	8 573	-3.4
Tamaulipas	8 904	8 515	-4.4
Fluorita	81 837	105 557	29.0
San Luis Potosí	77 329	94 301	21.9
Coahuila de Zaragoza	4 496	11 241	150.0

p/ Cifras preliminares.

1/ Excepto el oro y la plata que son kilogramos.

FUENTE: INEGI.

El azufre se produjo en los estados de Tabasco, Chiapas, Veracruz de Ignacio de la Llave, Nuevo León y Tamaulipas con 37.1, 20.5, 12.5, 9.8 y 9.7%, respectivamente; continuando Oaxaca con 4.4%, Guanajuato 3.5% e Hidalgo con 2.5 por ciento. Por lo que toca a la fluorita, San Luis Potosí alcanzó el 89.3% y Coahuila de Zaragoza el 10.7% en el mes de referencia.

Fuente de información:

http://www.inegi.org.mx/sistemas/calendariodifusion/coyuntura/default.aspx?file=/inegi/contenidos/notasinformativas/ind_miner/NI-IM.pdf

Inauguración del Proyecto Fénix de Altos Hornos de México, S.A.B. de C.V. (Presidencia de la República)

El 18 de julio de 2013, Presidencia de la República presentó la intervención del Presidente de los Estados Unidos Mexicanos en la Inauguración del Proyecto Fénix de Altos Hornos de México, S.A.B. de C.V., a continuación se presenta la información.

“Señoras y señores, muy buenas tardes a todas y a todos ustedes.

Quiero, en primer término, saludar a las autoridades aquí presentes.

Al señor Gobernador del Estado de Coahuila.

A los titulares de los Poderes Legislativo y Judicial de esta entidad.

Al señor General Comandante de la Zona Militar.

Y a todas las autoridades aquí presentes, a quienes refrendo el compromiso del Gobierno de la República de trabajar en una estrecha coordinación; y que en la suma de esfuerzos, realmente podamos servir de mejor manera al pueblo de Coahuila, como por igual lo queremos hacer con todo el pueblo de México.

Quiero, de manera particular, saludar al Presidente del Consejo de esta gran empresa, de AHMSA, y agradecerle ésta muy honrosa invitación para poner en marcha este gran proyecto, esta gran empresa.

Y al saludarle, saludo, también, a su distinguida familia.

A empresarios que son parte de esta cadena productiva que se genera desde la industria siderúrgica.

Y de manera muy particular, quiero saludar a los dirigentes de este gran sindicato de trabajadores de esta empresa.

Y saludar al alma de esta empresa, a trabajadores de AHMSA que están aquí presentes, y a quienes desde aquí extendiendo un abrazo fraterno de reconocimiento por su trabajo cotidiano y productivo, y que contribuye al desarrollo de la Nación.

Muchísimas felicidades.

Y el Presidente que está trabajando al lado de los obreros de México.

Muchas felicidades.

Señores representantes de los medios de comunicación.

Señoras y señores:

Sin duda, éste es un gran día para esta gran empresa mexicana, para la industria siderúrgica nacional, por lo que hemos escuchado hace un momento, somos un país que está, desde hace apenas algunos años, desarrollando su industria.

Y nos estamos colocando cada día entre los países con mayor desarrollo dentro de esta industria, pero que no es una industria cualquiera. No es una industria más, sino es una industria que viene a detonar el desarrollo de otras industrias con las que está íntimamente vinculada.

Es una industria que favorece al desarrollo económico, a la productividad del país, que nos permite evitar, realmente, importaciones de acero y demostrar que en México tenemos capacidad y talento para desarrollar esta industria.

Por eso, me congratulo de estar aquí y me distingue, realmente, acompañar a quienes han tenido confianza en el país, a quienes ven un clima favorable a la inversión productiva, a quienes apuestan capital, invierten capital para incrementar la capacidad productiva de sus empresas y con ello contribuir, primero, a generar más empleos.

Segundo. A que el país tenga un mayor crecimiento económico, y que todo ello se traduzca en oportunidad de que el país genere un clima de mayor bienestar social entre los mexicanos.

Por eso, me congratulo de acompañar estas inversiones, el anuncio no sólo de las inversiones, sino aquí ya venimos a inaugurar una planta, una planta que inició su construcción hace cuatro años, con una inversión comprometida de 2 mil 300 millones de dólares y que a partir de esta inversión o a partir de la puesta en operación de esta planta, habrán de detonarse más inversiones productivas en el país.

El Presidente de este Consejo, solamente de forma preliminar, estoy seguro, anunciaba que con esta inversión al menos se esperaban en un mediano plazo inversiones vinculadas a este sector de 11 mil millones de dólares más dentro de la industria automotriz, dentro de la industria portuaria, dentro de la industria que desarrolla gasoductos y otros productos, otros elementos importantes del desarrollo nacional y que tienen como insumo fundamental el uso del acero y que aquí, con esta

empresa o con este proyecto que estamos inaugurando, se abre realmente la gama de productos que la industria siderúrgica estará ofreciendo a la industria nacional.

Por ello, muchísimas felicidades por la confianza, por la apuesta y confianza en México, y sobre todo por creer firmemente en el desarrollo y el progreso que espera México en los próximos años.

Muchas felicidades.

Quiero felicitar también a quienes han desarrollado este proyecto y que en la explicación que se me daba en el recorrido que previamente hicimos a nuestro arribo a este lugar, conocer que toda la obra fue realizada por ingenieros mexicanos, con ingeniería mexicana.

Quiero felicitar a la empresa constructora, una empresa y a empresarios que creen en México y que ponen su talento y su capacidad ingenieril, precisamente, en desarrollo de grandes proyectos que compiten con el mundo entero.

Y como lo hacemos en ingeniería, lo queremos hacer en distintos ámbitos de la economía. Queremos, realmente, generar el marco propicio para que México demuestre al mundo sus capacidades y su talento.

Y que podamos, a partir de tener confianza en nosotros mismos, demostrar que podemos competir con los mejores del mundo. No tengamos temor ni miedo. Lo hemos venido acreditando.

Antes se decía que con la apertura comercial que México estaba teniendo, y que hoy tiene suscrita con 44 mercados, 12 convenios de apertura comercial y que nos da acceso a 44 países, algunos supusieron que esto podía significar que esos países iban a

venir a adueñarse de la industria nacional, cuando lo que ha ocurrido es exactamente lo contrario.

El talento mexicano, el desarrollo de capital humano y el desarrollo que queremos impulsar para volvernos más productivos y competitivos en el modelo, justamente, que tiene esta industria y esta empresa aquí desarrollada, esa es justamente la que nos va a permitir competir frente al mundo entero, ser más productivos y, sobre todo, desarrollar más industria nacional que haga posible que los trabajadores en nuestro país tengan mejores ingresos.

Esa es la ruta que México está siguiendo, la que seguiremos promoviendo e impulsando y que, estoy seguro, va a permitir que en los próximos años el futuro de México sea más promisorio, más alentador y, sobre todo, de mayores oportunidades para todos los mexicanos.

La industria siderúrgica ha sido y seguirá siendo un motor del crecimiento económico de México. Es una fuente generadora de empleos.

Sólo mencionar que en esta planta que hoy inauguramos se generaron. Primero, en su construcción, se detonaron 10 mil empleos, y a partir de su puesta en operación serán 3 mil puestos directos de trabajo y 16 mil indirectos los que habrán de generarse.

Este complejo industrial es realmente innovador. Aquí se fundirán, por primera vez en México, los aceros con las especificaciones que demandan sectores estratégicos del país, como el automotriz, el ferrocarrilero, el energético y el de maquinaria pesada.

Los 2 mil 300 millones de dólares invertidos permitirán incrementar la capacidad productiva de esta empresa en 1.2 millones de toneladas de acero anuales.

Es decir, tendrá un crecimiento neto de 30% más en su capacidad de producir.

Es un proyecto de trascendencia, porque la industria del acero trae consigo efectos positivos, como ya lo señalaba, en otras ramas de la economía.

AHMSA, sin duda, es un eslabón en la cadena productiva nacional.

Esto significa que miles de empresas tendrán acceso a insumos de mejor calidad, a precios más competitivos y a menores costos por el transporte.

Esta inversión, también, implica la oportunidad para que se instalen nuevas plantas de ensamble de vehículos o estructuras de acero, que de otra manera tendrían que fabricarse fuera del país.

Pero no sólo eso. Esta planta siderúrgica contribuye a materializar la visión del México próspero que estamos construyendo.

Hace apenas unos días, presentamos el Proyecto o el Programa Sectorial de Infraestructura en Comunicaciones y Transportes.

Anunciamos que la inversión prevista para esta Administración era de 4 millones de millones de pesos en los próximos cinco años y medio.

Y que para realmente lograr la consolidación de este proyecto de infraestructura que nos permita ser más competitivos, vamos a necesitar de la industria que permita acompañarnos en el desarrollo de este proyecto, como lo será, sin duda, la industria siderúrgica nacional.

Esta industria nos habrá de acompañar en alcanzar el objetivo que nos hemos trazado de construir más y mejor infraestructura para el desarrollo de nuestro país.

Por esos motivos, reconozco la visión de los directivos y el temple, el temple de los trabajadores de esta empresa de AHMSA, quienes han forjado un liderazgo indiscutible en la producción de acero en el país.

En reciprocidad a su esfuerzo y confianza en México, como Presidente de la República reitero la firme decisión de ser un aliado de los inversionistas, de trabajar para crear condiciones que alienten la producción, facilitando la apertura y crecimiento de las empresas.

La trascendencia de esta inversión va más allá del éxito empresarial, constituye un verdadero detonador de la economía regional y nacional.

Yo estoy convencido de que cuando hay confianza en nuestro país, cuando existe realmente, primero, credibilidad de nuestras capacidades, confianza entre nosotros mismos. Cuando los inversionistas tienen confianza en nuestro país, esto detona mayores inversiones o crecimiento a las inversiones que se hacen en México.

Cuando esto ocurre, nuestra economía crece; cuando crece la economía de forma sostenida estamos, realmente, detonando mayor desarrollo. Y estamos alcanzando varias de las metas que mi Gobierno se ha trazado. Cinco objetivos que mi Gobierno se ha trazado.

Pero cuando logramos que México tenga crecimiento económico gracias a la confianza y a las crecientes inversiones productivas que se realizan en el país, entonces estaremos también alcanzando el México incluyente al abrir mayores oportunidades de empleo y de desarrollo individual.

El México con una educación de calidad, porque esto va a permitir formar en las nuevas generaciones a quienes estén, realmente, aptos y preparados para incorporarse

a una industria competitiva, como la que estamos detonando y promoviendo en el país.

Y vamos a lograr, sobre todo, el México próspero que nos hemos trazado, que significa, en pocas palabras, que la productividad se democratice, que seamos competitivos, es decir, que tengamos la capacidad de competir frente a cualquiera en el mundo entero.

Que nuestros trabajadores, realmente por su capacidad productiva y por su preparación, sean mejores que los de otros lugares. Que nuestra industria tenga mayor desarrollo.

Que México se proyecte al mundo en la grandeza que los mexicanos reconocemos tenemos.

Y que esto, al final de cuentas, que es el objetivo más importante, derive en condiciones de mayor bienestar para todos los mexicanos.

Estoy convencido que con inversiones como ésta, y como otras que se han venido anunciando, el horizonte resulta muy alentador.

Pero, también, tenemos que reconocer que tenemos que aprovechar este gran momento de México, para impulsar o seguir impulsando las grandes transformaciones y cambios estructurales que aceleren el desarrollo económico de nuestro país.

Quiero concluir mi intervención para dejar, aquí, en Coahuila, un saludo fraterno, cariñoso y de gran respeto a todos los coahuilenses.

Permítanme que a través de ustedes, de toda la familia coahuilense, aquí reunida, especialmente en los trabajadores de esta empresa, dejar a través de ustedes, el saludo

cordial y afectuoso a todo el pueblo de Coahuila, deseándole que tenga, en los próximos años, mayor prosperidad y mayor desarrollo al lado del desarrollo que toda la Nación estará teniendo.

Muchísimas felicidades.”

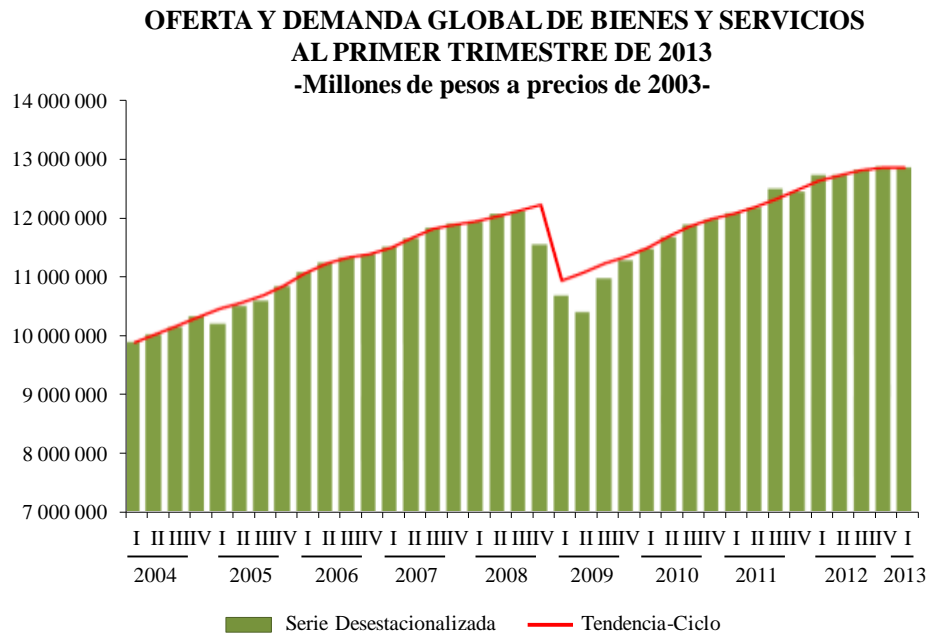
Fuente de información:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/inauguracion-del-proyecto-fenix-de-altos-hornos-de-mexico-s-a-b-de-c-v/>

**Oferta y demanda global de bienes y servicios
en el primer trimestre de 2013 (INEGI)**

El 19 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), dio a conocer *la oferta y demanda global de bienes y servicios en el primer trimestre de 2013*, a continuación se presenta la información.

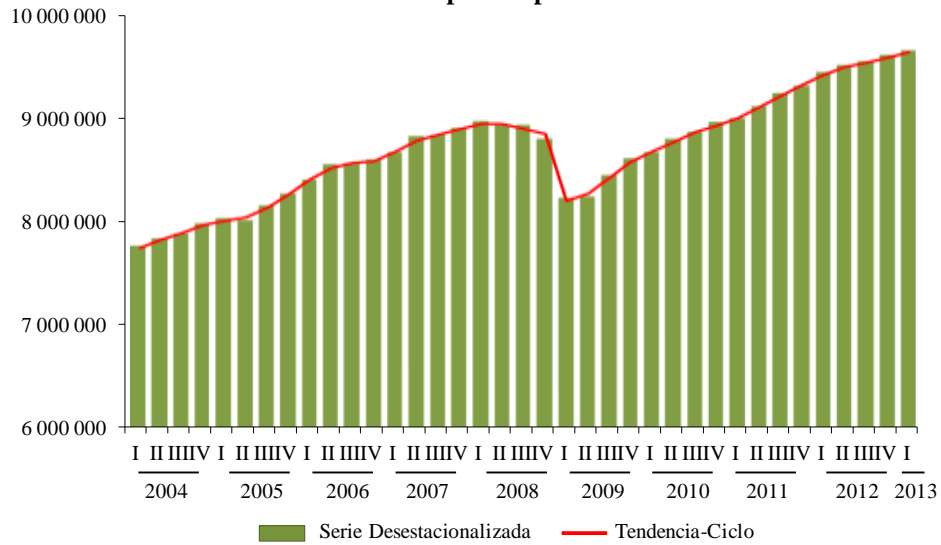
La **Oferta Global** (igual a la demanda global) de Bienes y Servicios descendió 0.14% con series desestacionalizadas durante el trimestre enero-marzo de 2013 respecto al trimestre inmediato anterior.



FUENTE: INEGI.

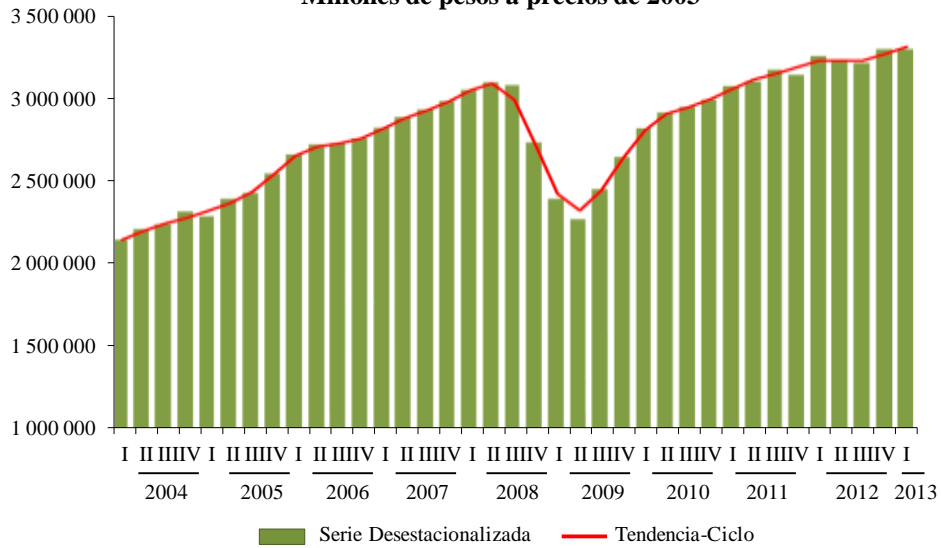
Al interior de la Oferta, el **Producto Interno Bruto** se incrementó 0.45% y las **Importaciones de Bienes y Servicios** cayeron 0.04% frente a las observadas en el trimestre previo.

**PRODUCTO INTERNO BRUTO
AL PRIMER TRIMESTRE DE 2013**
-Millones de pesos a precios de 2003-



FUENTE: INEGI.

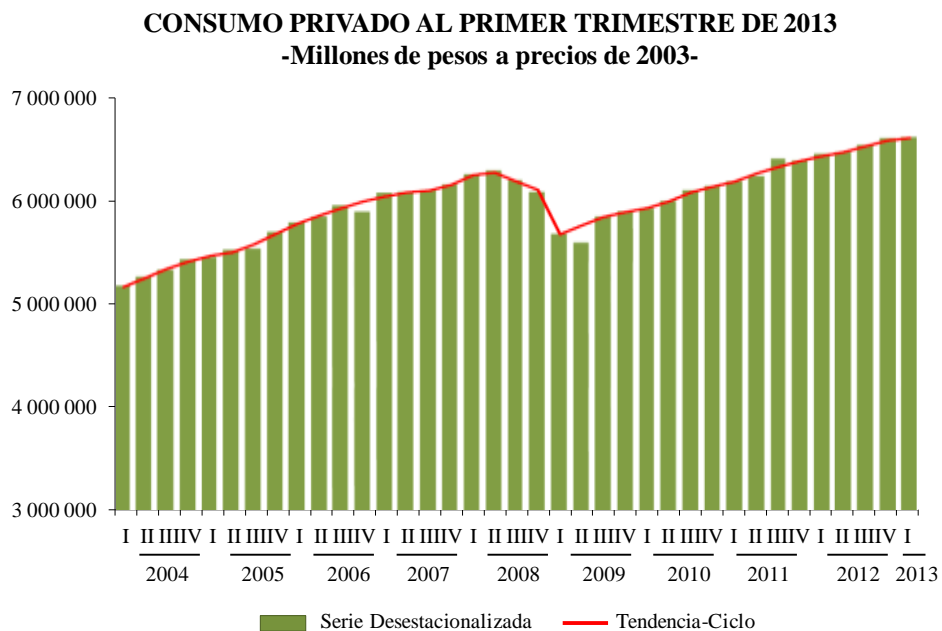
**IMPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS
AL PRIMER TRIMESTRE DE 2013**
-Millones de pesos a precios de 2003-



FUENTE: INEGI.

Demanda Global

Por su parte, los componentes de la Demanda mostraron los siguientes resultados en el trimestre de referencia: la **Formación Bruta de Capital Fijo** avanzó 1.24% y el **Consumo Privado** 0.20%; mientras que las **Exportaciones de Bienes y Servicios** se redujeron 0.62% y el **Consumo de Gobierno** 0.25% con relación al trimestre precedente, con cifras desestacionalizadas.



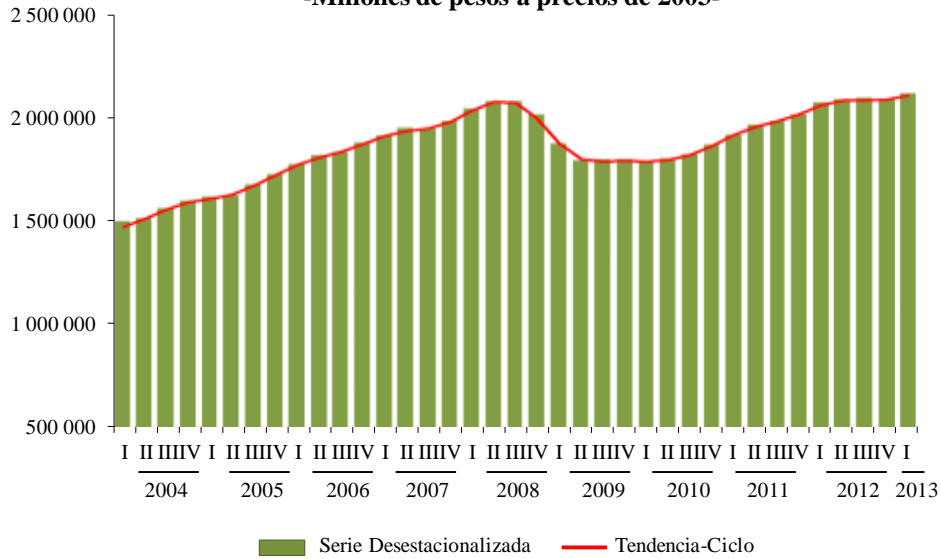
FUENTE: INEGI.

CONSUMO DE GOBIERNO AL PRIMER TRIMESTRE DE 2013
-Millones de pesos a precios de 2003-

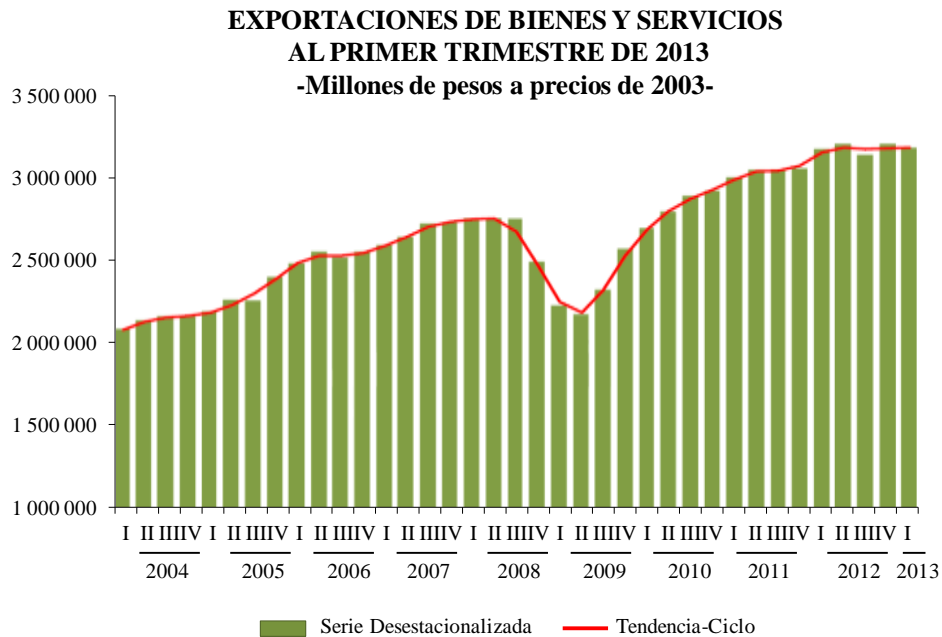


FUENTE: INEGI.

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO
AL PRIMER TRIMESTRE DE 2013
-Millones de pesos a precios de 2003-



FUENTE: INEGI.



FUENTE: INEGI.

En su comparación anual y con cifras originales, la **Oferta Global de Bienes y Servicios** aumentó 1% en términos reales en el primer trimestre de este año respecto a igual período de 2012, como resultado de los incrementos de 0.8% del **Producto Interno Bruto** y de 1.3% de las **Importaciones de Bienes y Servicios**.

**OFERTA Y DEMANDA GLOBAL DE BIENES Y SERVICIOS
AL PRIMER TRIMESTRE DE 2013
-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-**

Concepto	2012					2013 ^{p/}
	Trimestre				Anual	Trimestre
	I	II	III	IV		I
Producto Interno Bruto	4.9	4.5	3.2	3.2	3.9	0.8
Importaciones	6.7	4.8	0.5	5.0	4.1	1.3
Oferta y Demanda	5.3	4.5	2.5	3.6	4.0	1.0
Consumo Privado	4.2	3.4	2.2	3.5	3.3	2.6
Consumo de Gobierno	3.2	2.2	0.4	0.2	1.5	-0.7
Formación Bruta de Capital Fijo	8.6	6.2	4.7	4.1	5.9	-0.1
Exportaciones	5.1	6.4	2.4	4.7	4.6	-0.3

p/ Cifras preliminares.
FUENTE: INEGI.

Por el lado de la **Demanda Global**, el **Consumo Privado** presentó una variación de 2.6% en el trimestre enero-marzo de 2013 con relación al mismo trimestre de un año antes. Por origen, los gastos en bienes y servicios importados fueron mayores en 8.5% y las adquisiciones nacionales en 1.6 por ciento.

**CONSUMO PRIVADO POR TIPO DE BIEN
AL PRIMER TRIMESTRE DE 2013**

-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-

Concepto	2012					2013 ^{p/}
	Trimestre				Anual	Trimestre
	I	II	III	IV		I
Consumo Privado	4.2	3.4	2.2	3.5	3.3	2.6
Bienes Nacionales	3.7	3.6	3.1	3.2	3.4	1.6
Bienes Importados	9.1	4.4	-3.4	5.0	3.5	8.5

p/ Cifras preliminares.
FUENTE: INEGI.

Cabe resaltar que este componente representó 48.9% de la Demanda Global de Bienes y Servicios durante el primer trimestre de 2013.

El Consumo de Gobierno disminuyó 0.7% en el período en cuestión frente al trimestre comparable de un año antes.

La **Formación Bruta de Capital Fijo**³ mostró una reducción anual de 0.1% en el trimestre enero-marzo de 2013. A su interior, el componente de origen público retrocedió 2.5% y el privado avanzó 0.4%. Por tipo de bien, la Maquinaria y Equipo creció 2% y la Construcción descendió 1.5%. Esta última variación fue consecuencia de las caídas presentadas en la construcción pública de 3% y en la privada de 1 por ciento.

FORMACIÓN BRUTA DE CAPITAL FIJO AL PRIMER TRIMESTRE DE 2013
-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-

Concepto	2012					2013 ^{p/}
	Trimestre				Anual	Trimestre
	I	II	III	IV		I
Formación Bruta de Capital Fijo	8.6	6.2	4.7	4.1	5.9	-0.1
Privada	9.9	4.8	2.2	4.8	5.4	0.4
Pública	2.9	11.1	14.1	2.8	7.3	-2.5
Construcción	6.0	5.4	5.0	0.0	4.1	-1.5
Privada	8.0	2.8	0.5	-1.7	2.8	-1.0
Pública	0.2	10.8	14.8	1.5	6.5	-3.0
Maquinaria y Equipo	12.8	7.4	4.3	9.6	8.5	2.0
Privada	12.5	7.0	3.9	9.2	8.0	2.1
Pública	17.7	13.4	9.6	15.1	13.9	-0.2

p/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

Por su parte, las **Exportaciones de Bienes y Servicios** expresadas a precios constantes de 2003 fueron menores en 0.3%⁴ en el primer trimestre de 2013 respecto a igual trimestre de un año antes.

Fuentes del crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB). El incremento anual del PIB de 0.8% en el trimestre enero-marzo de este año se derivó del desempeño favorable del consumo privado.

³ Son los gastos que realizan las empresas en inversión fija bruta; no incluye activos financieros.

⁴ Cabe señalar que este comportamiento se vio influido por el efecto calendario, entre ellos el de la semana santa que se ubicó en marzo, mientras que en 2012 se estableció en abril, de tal manera que en el trimestre de referencia hubo un menor número de días laborables que en igual período del año anterior.

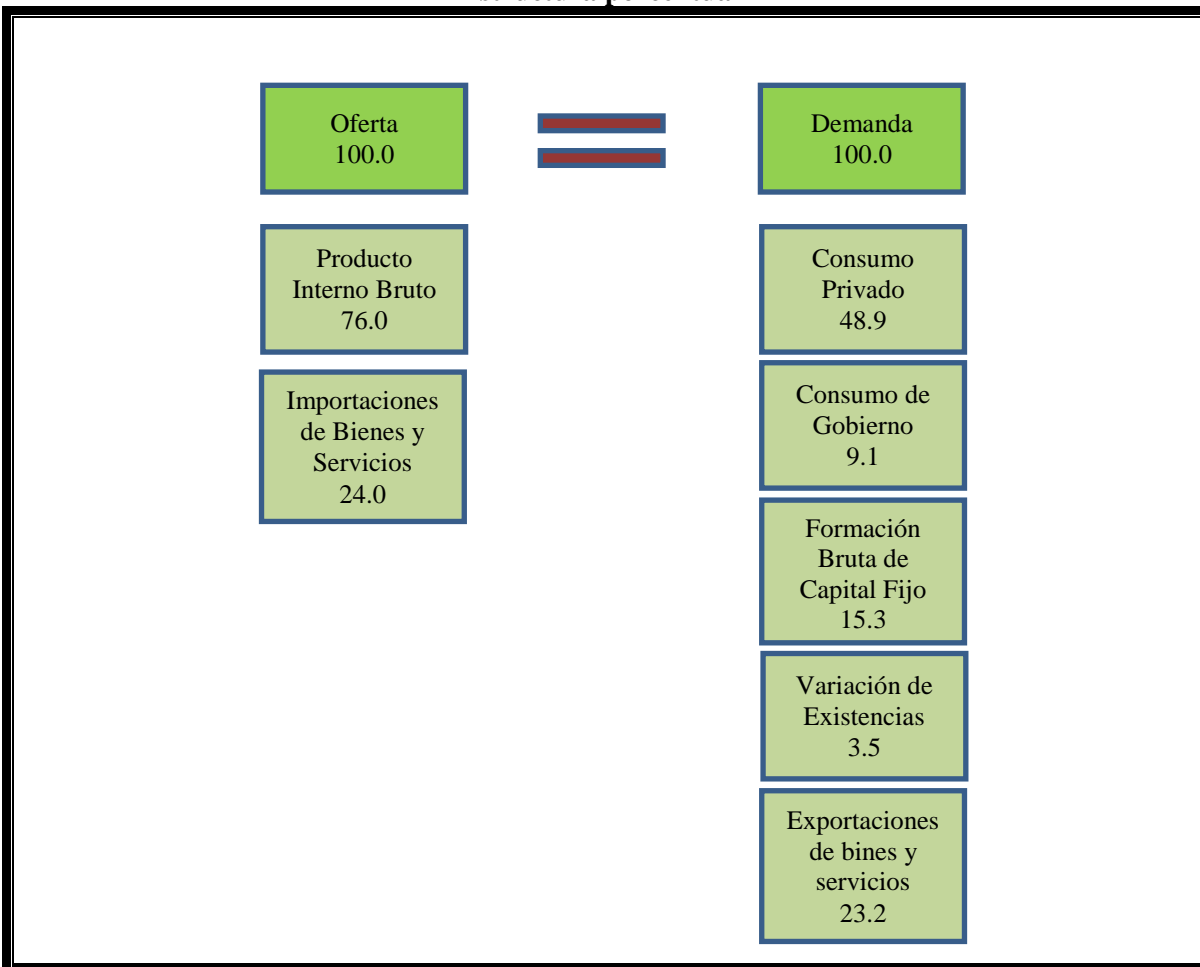
**CRECIMIENTO ECONÓMICO SEGÚN COMPONENTES
DE LA DEMANDA FINAL
-Variación porcentual real ponderada respecto
al mismo período del año anterior-**

Concepto	2013
	Trimestre I
Contribución en puntos porcentuales al crecimiento del PIB, proveniente de la variación del ^{1/}:	
Consumo Privado	1.7
Consumo de Gobierno	-0.1
Formación Bruta de Capital Fijo	0.0
Exportación de Bienes y Servicios	-0.1
(-) Importación de Bienes y Servicios	0.5
SUMA	0.8

^{1/} La suma de las contribuciones difiere del total del crecimiento del PIB debido a que no se incluye la variación de existencias.

FUENTE: INEGI.

**COMPOSICIÓN DE LA OFERTA Y DEMANDA GLOBAL DE BIENES Y SERVICIOS
DURANTE EL PRIMER TRIMESTRE DE 2013
-Estructura porcentual*-**



* De valores a precios corrientes.

Fuente de información:

http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/notasinformativas/ofe_deman/NI-OD.pdf

Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2012

El 16 de julio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2012. A continuación se presenta la información.

El ingreso corriente total aumentó 8.3% en términos reales, con respecto a 2010.

El ingreso monetario creció 7.8% y el no monetario en 10.4%, en el período 2010-2012.

El ingreso corriente promedio por hogar se ubicó en 38 mil 125 pesos trimestrales, que representa un incremento de 1.5%, a precios constantes, respecto a 2010.

El coeficiente de Gini aumentó ligeramente en 2012 con respecto al 2010 (0.440 y 0.435, respectivamente).⁵

INGRESO CORRIENTE TOTAL PROMEDIO TRIMESTRAL POR HOGAR AGRUPADOS POR DECILES DE HOGARES LEVANTAMIENTOS 2008, 2010 Y 2012

-Pesos de 2012-

Deciles de hogares	Total nacional			Variación	
	2008	2010	2012	2008-2010	2010-2012
Total	42 865	37 574	38 125	-12.3	1.5
I	7 136	6 633	6 997	-7.0	5.5
II	12 460	11 673	11 794	-6.3	1.0
III	16 792	15 611	15 734	-7.0	0.8
IV	20 986	19 650	19 513	-6.4	-0.7
V	25 628	23 973	23 914	-6.5	-0.2
VI	31 501	29 059	28 862	-7.8	-0.7
VII	39 381	35 605	35 570	-9.6	-0.1
VIII	50 084	45 089	44 849	-10.0	-0.5
IX	69 159	61 133	61 014	-11.6	-0.2
X	155 525	127 313	133 003	-18.1	4.5

FUENTE: INEGI.

⁵ Las pruebas de significancia indican que este cambio no es estadísticamente significativo.

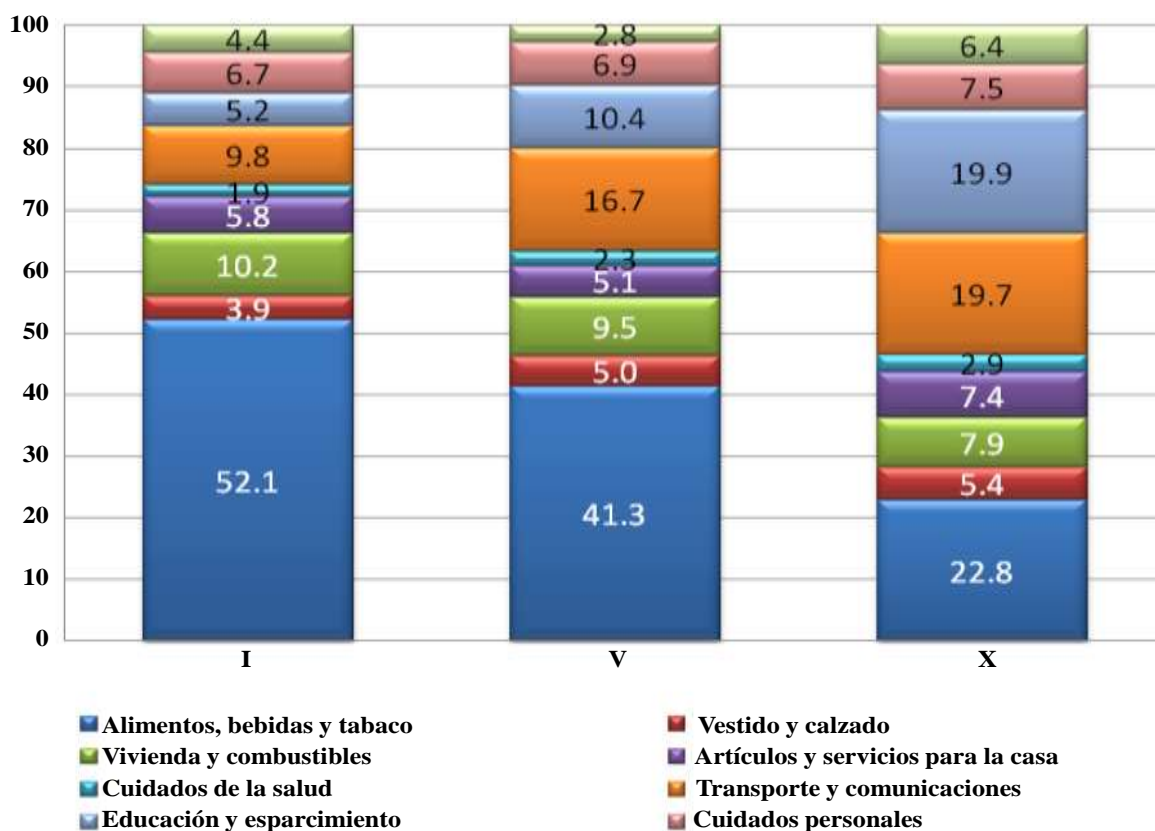
El gasto corriente total promedio por hogar se situó en 33 mil 746 pesos trimestrales, mientras que en 2010 fue de 33 mil 618 pesos; lo que significa un incremento de 0.4%, en términos reales.

Los rubros a los que los hogares destinan un mayor porcentaje de gasto son: alimentos, bebidas y tabaco 34.0%; transporte y comunicación 18.5%; educación y esparcimiento 13.8 por ciento.

Existen grandes diferencias por deciles de hogares: el 10% de los hogares con menores ingresos dedican el 52.1% de su gasto a alimentos, bebidas y tabaco, mientras que el decil de más altos ingresos dedica sólo el 22.8 por ciento.

ESTRUCTURA DEL GASTO CORRIENTE MONETARIO POR DECILES DE INGRESO SELECCIONADOS, 2012

-Porcentajes-



FUENTE: INEGI.

El último decil, es decir, el de más altos ingresos dedica 19.9% a educación y esparcimiento y el decil de menores ingresos dedica a este concepto el 5.2 por ciento.

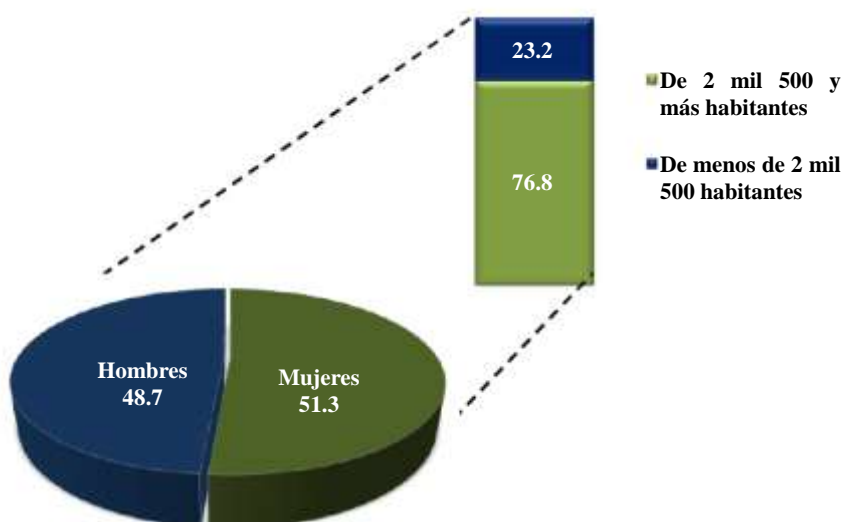
Los resultados de la ENIGH 2012 están ajustados a las proyecciones demográficas que el Consejo Nacional de Población (CONAPO) actualizó el 16 de abril de 2013. Con el fin de ofrecer resultados comparables, el INEGI también ajustó a dichas proyecciones los factores de expansión de las bases de datos de la ENIGH de 2006, 2008 y 2010; por lo que los datos para estos años que aparecen en esta presentación, son perfectamente comparables.

Características sociodemográficas

La ENIGH estimó en 2012 un total de 117 millones 449 mil 649 habitantes; de los cuales, el 51.3% fueron mujeres y el restante 48.7% hombres.

El 31.8% de la población total se concentró entre los 12 y 29 años de edad. Por otra parte, el 76.8% de la población se ubicó en zonas de 2 mil 500 y más habitantes, mientras que la población en las zonas con menos de 2 mil 500 habitantes representó el 23.2 por ciento.

**CARACTERÍSTICAS SELECCIONADAS DE LA POBLACIÓN
TOTAL 2012
-Porcentajes-**



FUENTE: INEGI.

**ESTRUCTURA DE LA
POBLACIÓN TOTAL POR
RANGOS DE EDAD, 2012**

Rango de edad ^{1/}	Total -Porcentaje-
Población total	100.0
0 a 11 años	22.2
12 a 29 años	31.8
30 a 49 años	25.8
50 años y más	20.3

Nota: Las cifras pueden no coincidir con el 100% debido al redondeo.

^{1/} Incluye a los trabajadores domésticos, a sus familiares y a los huéspedes.

FUENTE: INEGI.

Asimismo, estimó que hay 31 millones 559 mil 379 hogares, integrados por 117 millones 284 mil 429 personas, sin considerar a los trabajadores domésticos, a sus familiares y a los huéspedes. El tamaño promedio de dichos hogares, fue de 3.7 integrantes y el jefe del hogar tuvo en promedio 48.6 años de edad.

Características socioeconómicas

El número promedio de perceptores de ingresos por hogar se ubicó en 2.4, mientras que los integrantes del hogar de 14 años y más, que estuvieron ocupados, en 1.7. Ambas cifras se mantienen sin variaciones importantes desde los resultados de 2008.

CARACTERÍSTICAS SOCIODEMOGRÁFICAS Y ECONÓMICAS SELECCIONADAS DE LOS HOGARES Y DE SUS INTEGRANTES LEVANTAMIENTOS 2008, 2010 Y 2012

Características sociodemográficas y económicas	Total nacional ^{1/}		
	2008	2010	2012
Total de Viviendas	27 311 364	28 984 385	31 031 838
Total de Hogares	27 874 625	29 556 772	31 559 379
Total de residentes de la vivienda	111 760 640	114 700 757	117 449 649
Total de integrantes de hogar ^{2/}	111 611 544	114 559 931	117 284 429
Promedios			
Hogares por vivienda	1.02	1.02	1.02
Tamaño del hogar (integrantes)	4.0	3.9	3.7
Edad del jefe	48.2	48.3	48.6
Integrantes del hogar menores de 14 años	1.1	1.0	1.0
Integrantes del hogar de 14 a 64 años	2.6	2.6	2.5
Integrantes del hogar de 65 años y más	0.3	0.3	0.3
Integrantes del hogar de 14 años y más económicamente activos	1.8	1.7	1.8
Integrantes del hogar de 14 años y más no económicamente activos	1.1	1.1	1.0
Integrantes del hogar de 14 años y más ocupados	1.7	1.6	1.7
Perceptores por hogar	2.4	2.3	2.4

^{1/} Cifras expandidas conforme a las proyecciones de población del CONAPO actualizadas en abril de 2013.

^{2/} Excluye trabajadores domésticos y huéspedes.

FUENTE: INEGI.

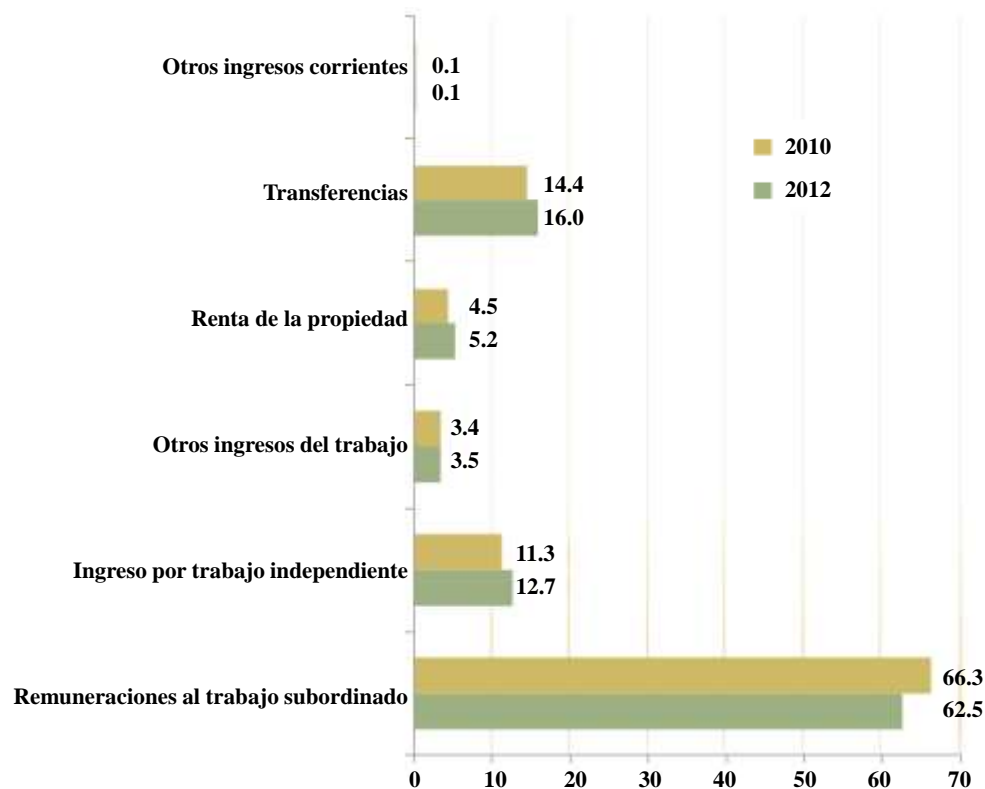
Ingresos de los hogares

El ingreso corriente trimestral total de los hogares fue de 1 billón 203 mil 202 millones 598 mil pesos, del cual el 78.5% correspondía a ingreso monetario y el restante 21.5% fue percibido por los hogares bajo la forma de bienes o servicios.

Las remuneraciones al trabajo subordinado continuaron representando la parte más importante del ingreso corriente monetario, aunque en 2012 redujeron su participación en el total, al representar el 62.5%; los ingresos por transferencias

monetarias que recibieron los hogares aumentaron su participación a 16.0% , en tanto que el trabajo independiente constituyó el 12.7%, la renta de la propiedad el 5.2% y el 3.5% de los ingresos procedieron de trabajos distintos al principal y el secundario en 2012.

ESTRUCTURA DEL INGRESO CORRIENTE MONETARIO 2010-2012 -Porcentajes-



FUENTE: INEGI.

El ingreso corriente total trimestral de los hogares aumentó 8.3%, los otros ingresos corrientes, el ingreso de renta de la propiedad y el ingreso por trabajo independiente crecieron 36.5, 25.2, y 20.8%, respectivamente. Las remuneraciones por trabajo subordinado, tuvieron el menor crecimiento con el 1.6 por ciento.

La trayectoria de estos incrementos contrasta con el descenso de las fuentes de ingreso corriente en 2010, que resultaron compensados en su mayoría, sobre todo en el componente no monetario.

Respecto de la parte no monetaria, las remuneraciones en especie crecieron 58.6%, seguidas de las transferencias en especie y autoconsumo con 26.8 y 25.1% respectivamente, en el período de comparación 2010 a 2012.

**INGRESO CORRIENTE TOTAL TRIMESTRAL POR PRINCIPALES FUENTES DE INGRESO
LEVANTAMIENTOS 2008, 2010 Y 2012
-Miles de pesos de 2012-**

Fuentes	Total nacional			Variación	
	2008	2010	2012	2008-2010	2010-2012
Ingreso Corriente Total	1 194 850 541	1 110 560 086	1 203 202 598	-7.1	8.3
Ingreso Corriente Monetario	957 668 617	876 503 260	944 706 748	-8.5	7.8
Remuneraciones al trabajo subordinado	595 069 115	581 245 388	590 504 305	-2.3	1.6
Ingreso por trabajo independiente	153 656 501	99 046 788	119 654 414	-35.5	20.8
Otros ingresos del trabajo	30 831 484	29 833 418	33 082 209	-3.2	10.9
Renta de la propiedad	57 315 122	39 097 334	48 941 887	-31.8	25.2
Transferencias	119 993 610	126 248 706	151 115 690	5.2	19.7
Otros ingresos corrientes	802 784	1 031 626	1 408 243	28.5	36.5
Ingreso Corriente No Monetario	237 181 924	234 056 826	258 495 850	-1.3	10.4
Autoconsumo	10 159 033	8 408 935	10 518 693	-17.2	25.1
Remuneraciones en especie	17 655 024	10 617 698	16 839 661	-39.9	58.6
Transferencias en especie	76 834 349	67 929 331	86 130 724	-11.6	26.8
Estimación del Alquiler de la vivienda	132 533 519	147 100 861	145 006 771	11.0	-1.4

FUENTE: INEGI.

El ingreso corriente total promedio trimestral por hogar se incrementó 1.5% de 2010 a 2012. La parte no monetaria creció más que la monetaria, con 3.4 y 0.9%, respectivamente. Dentro del ingreso monetario, las fuentes de ingreso con mayores incrementos fueron la renta de la propiedad con 17.2%, el ingreso por trabajo independiente con 13.1% y otros ingresos corrientes con 27.8%. Por su parte, dentro del ingreso corriente no monetario promedio trimestral por hogar, las remuneraciones en especie crecieron 48.5%, después de una caída de 43.3% en 2010; por su parte, las transferencias en especie se incrementaron 18.7%; mientras que la estimación del alquiler de la vivienda tuvo un decremento de 7.7 por ciento.

**INGRESO CORRIENTE TOTAL PROMEDIO TRIMESTRAL POR HOGAR POR
PRINCIPALES FUENTES DE INGRESO
LEVANTAMIENTOS 2008, 2010 Y 2012
-Pesos de 2012-**

Fuentes	Total nacional			Variación	
	2008	2010	2012	2008-2010	2010-2012
Ingreso Corriente Total	42 865	37 574	38 125	-12.3	1.5
Ingreso Corriente Monetario	34 356	29 655	29 934	-13.7	0.9
Remuneraciones al trabajo subordinado	21 348	19 665	18 711	-7.9	-4.9
Ingreso por trabajo independiente	5 512	3 351	3 791	-39.2	13.1
Otros ingresos del trabajo	1 106	1 009	1 048	-8.7	3.9
Renta de la propiedad	2 056	1 323	1 551	-35.7	17.2
Transferencias	4 305	4 271	4 788	-0.8	12.1
Otros ingresos corrientes	29	35	45	21.2	27.8
Ingreso Corriente No Monetario	8 509	7 919	8 191	-6.9	3.4
Autoconsumo	364	285	333	-21.9	17.2
Remuneraciones en especie	633	359	534	-43.3	48.5
Transferencias en especie	2 756	2 298	2 729	-16.6	18.7
Estimación del Alquileres de la vivienda	4 755	4 977	4 595	4.7	-7.7

FUENTE: INEGI.

Los hogares pueden ser agrupados de acuerdo con los ingresos que perciben. A cada uno de estos grupos se les conoce como “deciles” cuando se agrupan en diez conjuntos de igual tamaño, en donde el primer decil está integrado por la décima parte de los hogares que tienen los menores ingresos; mientras que el último decil, por la décima parte de los hogares con mayores ingresos.

Después de la caída del ingreso corriente total promedio trimestral de 2010, solo los tres primeros deciles de ingreso, así como el último, presentaron crecimiento en el ingreso en 2012, con 5.5, 1.0, 0.8 y 4.5%, respectivamente. Sin embargo, esta recuperación no compensa los niveles que se tenían en 2008. Por su parte, del decil IV al IX, presentaron decremento de menos de 1%, que se suman a la caída que habían presentado en 2010.

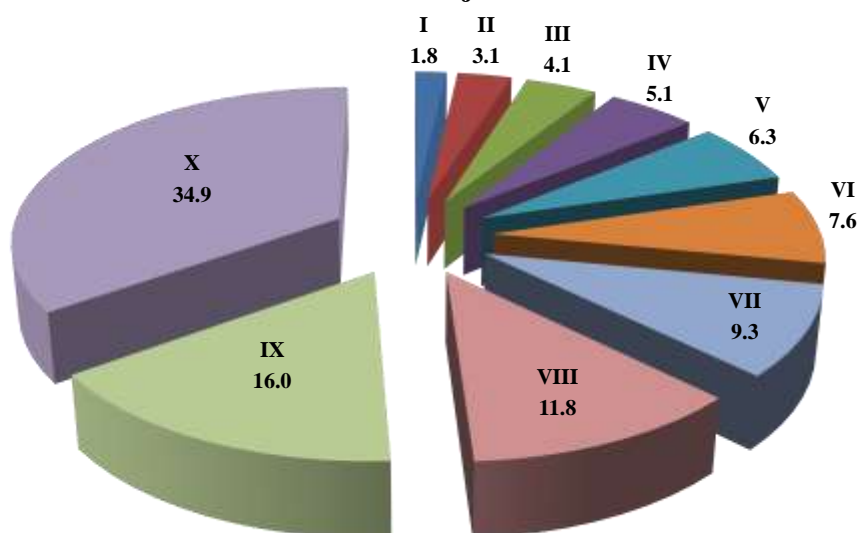
**INGRESO CORRIENTE TOTAL PROMEDIO TRIMESTRAL POR
HOGAR AGRUPADOS POR DECILES DE HOGARES
LEVANTAMIENTOS 2008, 2010 Y 2012
-Pesos de 2012-**

Deciles de hogares	Total nacional			Variación	
	2008	2010	2012	2010-2012	2010-2012
Total	42 865	37 574	38 125	-12.3	1.5
I	7 136	6 633	6 997	-7.0	5.5
II	12 460	11 673	11 794	-6.3	1.0
III	16 792	15 611	15 734	-7.0	0.8
IV	20 986	19 650	19 513	-6.4	-0.7
V	25 628	23 973	23 914	-6.5	-0.2
VI	31 501	29 059	28 862	-7.8	-0.7
VII	39 381	35 605	35 570	-9.6	-0.1
VIII	50 084	45 089	44 849	-10.0	-0.5
IX	69 159	61 133	61 014	-11.6	-0.2
X	155 525	127 313	133 003	-18.1	4.5

FUENTE: INEGI.

El 30% de los hogares (deciles VIII, IX, X) concentraron el 62.7% de los ingresos corrientes totales, mientras que el restante 70% de los hogares (del decil I al VII) obtuvieron solo el 37.3% del ingreso.

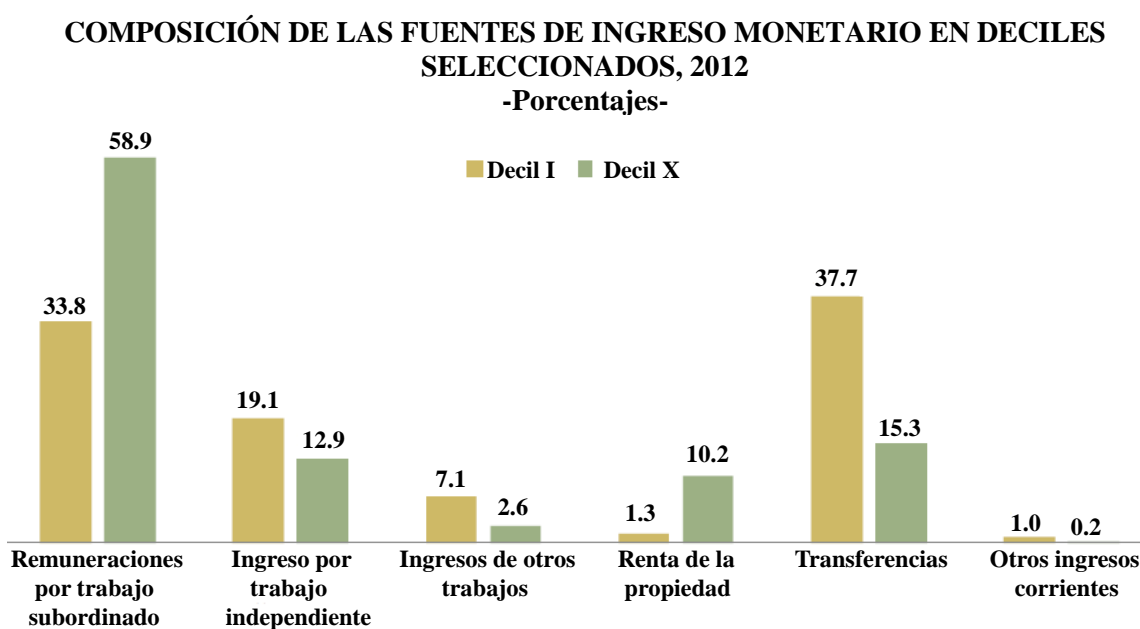
**DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO CORRIENTE TOTAL POR DECILES
DE HOGARES, 2012
-Porcentajes-**



FUENTE: INEGI.

En el primer decil, el 37.7% de los ingresos monetarios provinieron de las transferencias, el 33.8% de remuneraciones por trabajo subordinado, 19.1% por trabajo independiente, 7.1% de ingresos por otros trabajos y el 1.3% de renta de la propiedad.

En contraste, en el decil X, las transferencias representaron solo el 15.3% de su ingreso, mientras que las remuneraciones por trabajo subordinado el 58.9%, el 10.2% como renta de la propiedad, 12.9% de trabajo independiente y 2.6% como ingresos de otros trabajos.



FUENTE: INEGI.

En 2012, la ENIGH estimó 74 millones 848 mil 105 perceptores, el 75.0% de ellos (56 millones 145 mil 737 perceptores) se encuentran en localidades con 2 mil 500 y más habitantes, que obtuvieron el 88.2% de los ingresos corrientes monetarios totales. Adicionalmente, de los perceptores de estas localidades, el 56.4% percibieron hasta dos salarios mínimos, mientras que el 84.9% de los perceptores que viven en zonas con menos de 2 mil 500 habitantes obtuvieron hasta dos salarios mínimos.

**PERCEPTORES DE INGRESOS E INGRESO CORRIENTE MONETARIO TRIMESTRAL
POR RANGOS DE SALARIO MÍNIMO, SEGÚN TAMAÑO DE LOCALIDAD, 2012**

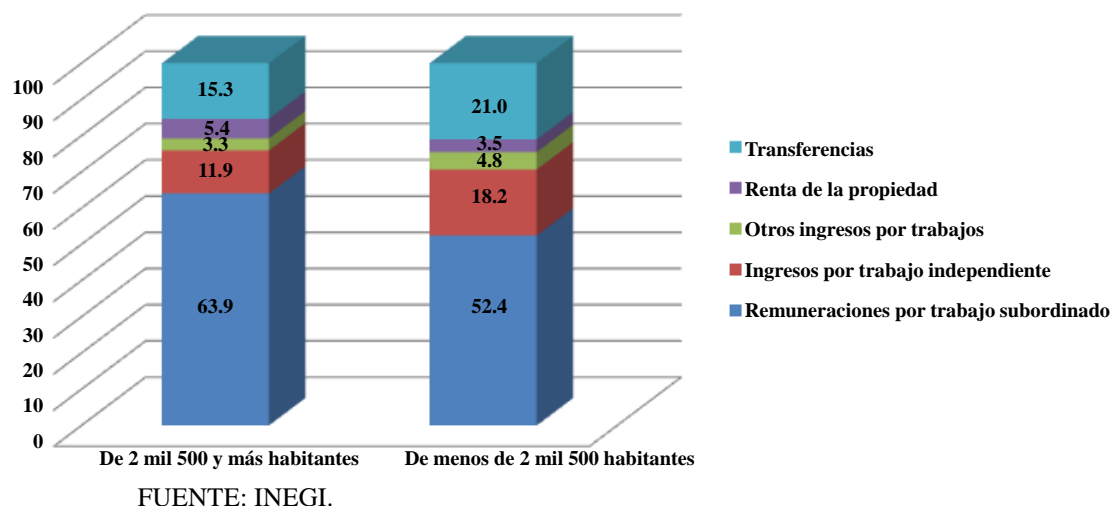
-Porcentajes-

Múltiplos de salarios mínimos generales	Total		Tamaño de la localidad			
			De 2 mil 500 y más habitantes		De menos de 2 mil 500 habitantes	
	Perceptores	Ingreso	Perceptores	Ingreso	Perceptores	Ingreso
Total	74 848 105	944 706 748	56 145 737	833 347 749	18 702 368	111 358 999
0.00 – 2.00	63.6	19.2	56.4	16.4	84.9	40.2
2.01 – 6.00	28.8	41.2	34.1	41.8	13.0	36.2
6.01 y más	7.6	39.6	9.5	41.8	2.1	23.6

FUENTE. INEGI.

Asimismo, del total del ingreso corriente monetario de los perceptores que vivían en las localidades con menos de 2 mil 500 habitantes, el 21.0% lo obtuvieron de transferencias de instituciones de gobierno, privadas o de otros hogares; el 52.4% como remuneraciones por trabajo subordinado y 18.2% por trabajo independiente. Por el contrario, en las zonas de 2 mil 500 y más habitantes las transferencias representaron el 15.3% del ingreso de los perceptores, mientras que el 63.9% del ingreso representó una remuneración por trabajo subordinado.

**ESTRUCTURA DEL INGRESO MONETARIO POR TIPO DE LOCALIDAD
2012
-Porcentajes-**



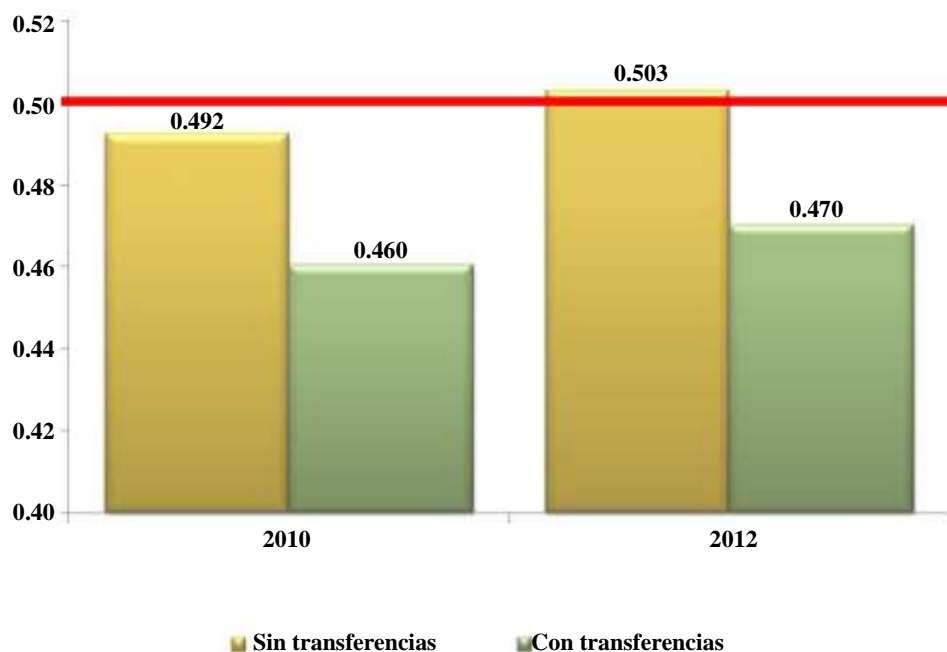
Para apreciar la evolución de la desigualdad de los ingresos, se utiliza el coeficiente de Gini⁶. El valor obtenido de este coeficiente⁷ en 2012, para la distribución del ingreso por deciles de hogares fue de 0.440, mientras que el cálculo de 2010 arrojó un coeficiente de 0.435. Las pruebas de significancia realizadas indican que esta variación no es estadísticamente significativa, por lo que no se puede afirmar que aumentó la concentración del ingreso.

También es usual calcular el coeficiente de Gini para la distribución del ingreso por deciles de personas, lo que permite observar el efecto positivo de las transferencias en la distribución del ingreso. Así en 2012, la concentración del ingreso, medida con el coeficiente de Gini, habría sido de 0.503, de no haber habido transferencias, en tanto que el valor del Gini se reduce a 0.470 si se cuentan dentro del ingreso las transferencias recibidas.

⁶ El coeficiente de Gini es una medida de concentración del ingreso, la cual toma valores entre cero y uno. Cuando el valor se acerca a uno, indica que hay mayor concentración del ingreso; en cambio cuando el valor del Gini se acerca a cero la concentración del ingreso es menor.

⁷ Con base en el ingreso total promedio trimestral considerando las transferencias recibidas.

COEFICIENTE DE GINI ANTES Y DESPUÉS DE TRANSFERENCIAS, 2010 Y 2012



FUENTE: INEGI.

Gastos de los hogares

En 2012, el gasto corriente total trimestral fue de 1 billón 64 mil 991 millones 775 mil pesos, 7.2% más que en 2010, cuando ascendió a 993 mil 635 millones 982 mil pesos de 2012. Cabe destacar, que en 2010, el gasto monetario y total también habían presentado crecimiento.

El gasto corriente monetario se incrementó en 6.2% mientras que el no monetario 10.4%. Dentro del gasto monetario, el gasto en alimentos, bebidas y tabaco se incrementó en 10.2% y el gasto en educación y esparcimiento en 7.6% con respecto a 2010. Por el contrario, el gasto en cuidados personales decreció en 4.7%, vestido y calzado decreció 2.2% y cuidados de la salud en disminuyó 1.4%. Respecto a la parte no monetaria del gasto, las remuneraciones en especie tuvieron un incremento de

58.6%, seguido de las transferencias en especie con 26.8% y el autoconsumo con 25.1 por ciento.

**GASTO CORRIENTE TOTAL TRIMESTRAL POR GRANDES RUBROS DE GASTO
LEVANTAMIENTOS 2008, 2010 Y 2012
-Miles de pesos de 2012-**

Grandes rubros de gasto	Año			Variación	
	2008	2010	2012	2008-2010	2010-2012
Gasto Corriente Total	953 876 331	993 635 982	1 064 991 775	4.2	7.2
Gasto Corriente Monetario	716 694 407	759 579 156	806 495 926	6.0	6.2
Alimentos, bebidas y tabaco	241 794 976	248 785 497	274 192 581	2.9	10.2
Vestido y calzado	37 745 860	42 175 682	41 246 933	117	-2.2
Vivienda y combustibles	71 688 236	70 744 592	71 457 753	-1.3	1.0
Artículos y servicios para la casa	42 960 649	47 025 941	48 805 300	9.5	3.8
Cuidados de la Salud	22 371 537	20 378 125	20 082 791	-8.9	-1.4
Transporte y comunicaciones	131 923 362	140 814 443	148 960 063	6.7	5.8
Educación y esparcimiento	96 356 443	103 466 508	111 372 584	7.4	7.6
Cuidados personales	49 913 341	62 052 448	59 156 507	24.3	-4.7
Transferencia de gasto	21 940 003	24 135 920	31 221 415	10.0	29.4
Gasto Corriente No Monetario	237 181 924	234 056 826	258 495 850	-1.3	10.4
Autoconsumo	10 159 033	8 408 935	10 518 693	-17.2	25.1
Remuneraciones en especie	17 655 024	10 617 698	16 839 661	-39.9	58.6
Transferencias en especie	76 834 349	67 929 331	86 130 724	-11.6	26.8
Estimación del Alquiler de la vivienda	132 533 519	147 100 861	145 006 771	11.0	-1.4

FUENTE: INEGI.

El gasto corriente total promedio trimestral por hogar creció en 0.4% de 2010 a 2012, situándose en 33 mil 746 pesos trimestrales. Por su parte, el gasto corriente monetario promedio por hogar decreció en 0.6% y el no monetario creció 3.4 por ciento.

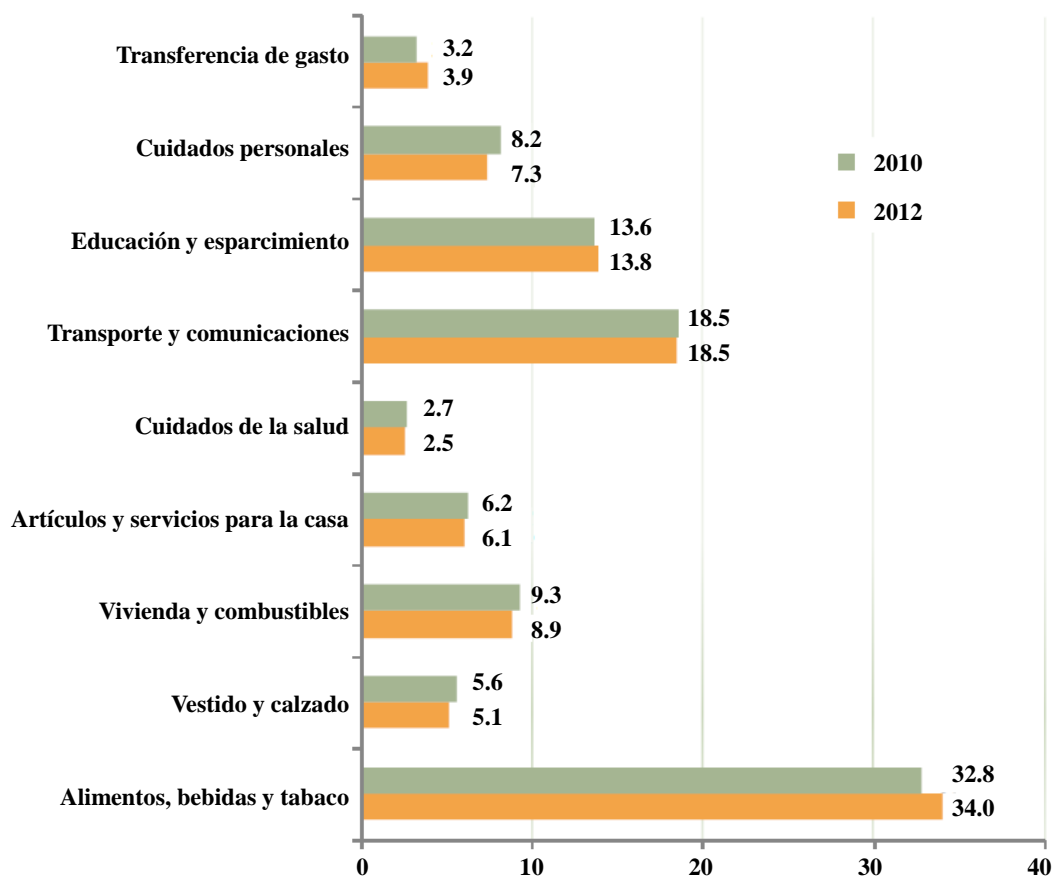
**GASTO CORRIENTE TOTAL PROMEDIO TRIMESTRAL POR HOGAR POR GRANDES
RUBROS DE GASTO
LEVANTAMIENTOS 2008, 2010 Y 2012
-Pesos de 2012-**

Grandes rubros de gasto	Año			Variación	
	2008	2010	2012	2008-2010	2010-2012
Gasto Corriente Total	34 220	33 618	33 746	-1.8	0.4
Gasto Corriente Monetario	25 711	25 699	25 555	-0.0	-0.6
Alimentos, bebidas y tabaco	8 674	8 417	8 688	-3.0	3.2
Vestido y calzado	1 354	1 427	1 307	5.4	-8.4
Vivienda y combustibles	2 572	2 394	2 264	-6.9	-5.4
Artículos y servicios para la casa	1 541	1 591	1 546	3.2	-2.8
Cuidados de la Salud	803	689	636	-14.1	-7.7
Transporte y comunicaciones	4 733	4 764	4 720	0.7	-0.9
Educación y esparcimiento	3 457	3 501	3 529	1.3	0.8
Cuidados personales	1 791	2 099	1 874	17.2	-10.7
Transferencia de gasto	787	817	989	3.7	21.1
Gasto Corriente No Monetario	8 509	7 919	8 191	-6.9	3.4
Autoconsumo	364	285	333	-21.9	17.2
Remuneraciones en especie	633	359	534	-43.3	48.5
Transferencias en especie	2 756	2 298	2 729	-16.6	18.7
Estimación del Alquiler de la vivienda	4 755	4 977	4 595	4.7	-7.7

FUENTE: INEGI.

Los hogares no modificaron sustancialmente la estructura de gasto corriente monetario que tenían en 2010; destinando la mayor proporción de sus ingresos a la adquisición de alimentos, bebidas y tabaco (32.8% en 2010 y 34.0% en 2012), seguido del gasto en transporte y comunicación, que se mantuvo constante en ambos años con el 18.5%, 13.8% en educación y esparcimiento, 8.9% en vivienda y combustibles, 7.3% en cuidados personales, 6.1% en artículos y servicios para la casa, 5.1% en vestido y calzado, 3.9% transferencias de gasto, y 2.5% en cuidados de la salud, en 2012.

**ESTRUCTURA DEL GASTO CORRIENTE MONETARIO TRIMESTRAL,
2010 Y 2012
-Porcentajes-**

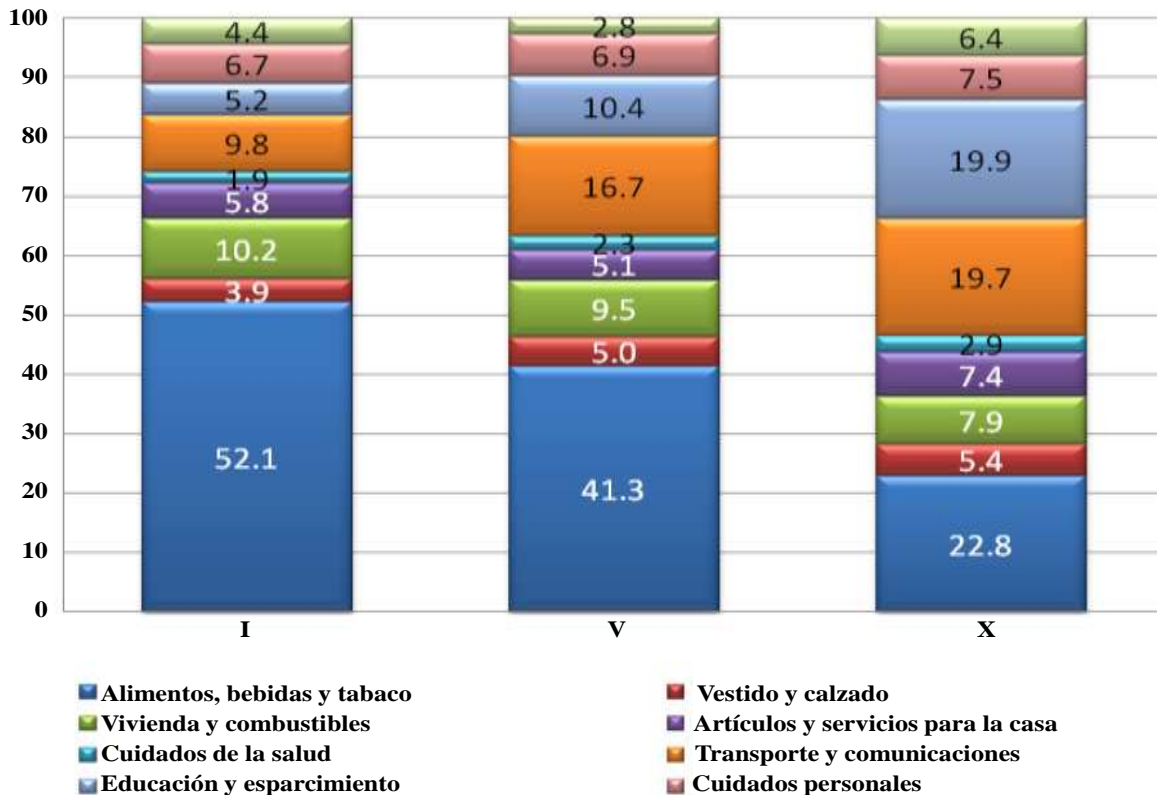


FUENTE: INEGI.

En el 10% de los hogares con menor ingreso (decil I), el 46.4% de sus percepciones se destinaron al gasto en alimentos, bebidas y tabaco, mientras que en los deciles V y X, este rubro de gasto representó el 35.2 y 14.4%, respectivamente.

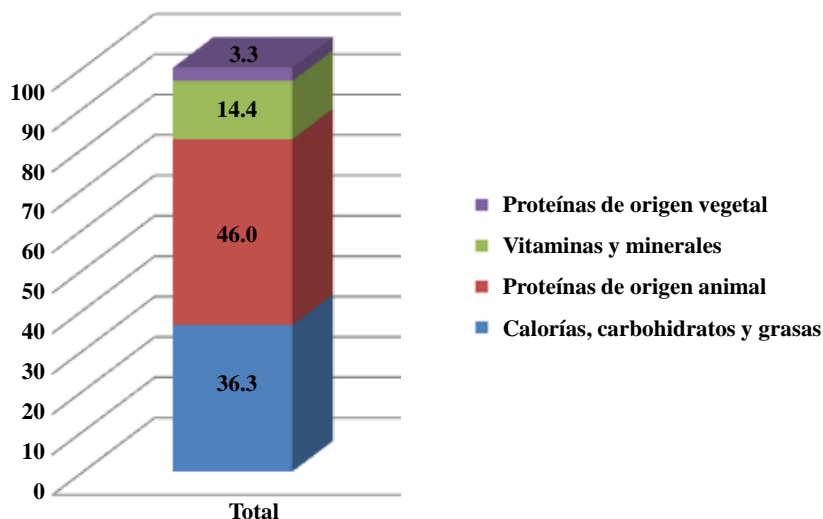
Los rubros de gasto con mayores diferencias relativas entre deciles son: educación y esparcimiento; y transporte y comunicación. El decil I destina el 5.2% de su gasto en el primer rubro, mientras que el decil V y X destinan el 10.4 y 19.9%, respectivamente. En relación con el segundo rubro de gasto mencionado, el decil I destina el 9.8% de sus recursos, mientras que el decil V, gasta el 16.7 y el decil X el 19.7 por ciento.

**ESTRUCTURA DEL GASTO CORRIENTE MONETARIO POR DECILES DE INGRESO
SELECCIONADOS, 2012
-Porcentajes-**



FUENTE: INEGI.

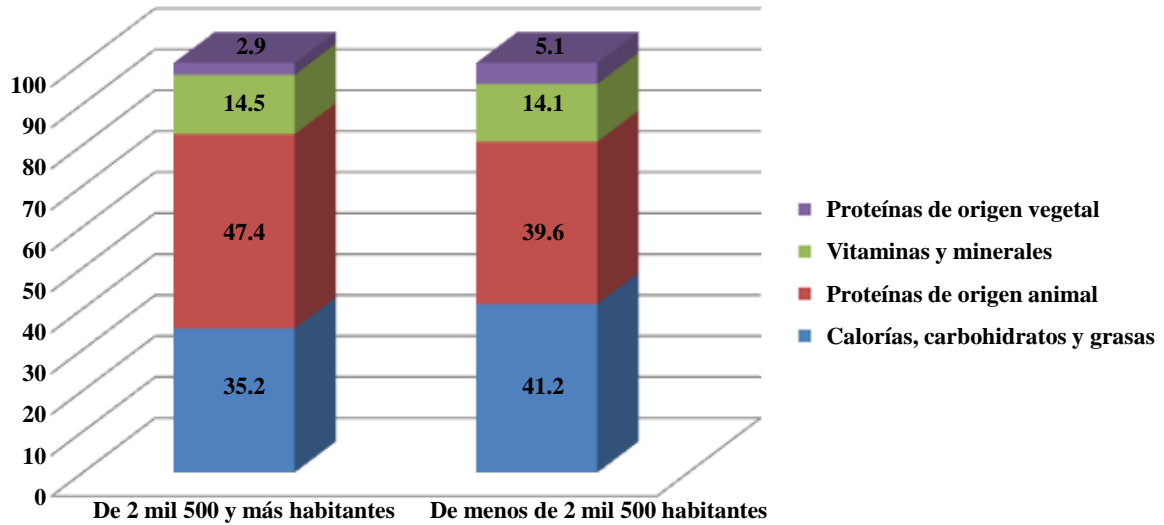
De acuerdo con la clasificación a los alimentos por tipo de nutrientes, los hogares destinaron el 46.0% de su gasto en alimentos que contienen proteínas de origen animal, 36.3% a alimentos compuestos de calorías, carbohidratos y grasas, 14.4% a alimentos con vitaminas y minerales y 3.3% a alimentos con contenido de proteínas de origen vegetal.

ESTRUCTURA DEL GASTO EN ALIMENTOS POR TIPO DE NUTRIENTES, 2012
-Porcentajes-

FUENTE: INEGI.

Las localidades con 2 mil 500 habitantes y más, destinan 7.8 puntos porcentuales más, al gasto en proteínas de origen animal, respecto de las localidades de menos de 2 mil 500 habitantes, al representar el 47.4 y 39.6% de su gasto total en alimentos, respectivamente. Por su parte, el gasto en calorías, carbohidratos y grasas representó el 41.2% del gasto en alimentos en localidades con menos de 2 mil 500 habitantes, mientras que en localidades de 2 mil 500 y más habitantes, representó el 35.2% de su gasto en alimentos.

**ESTRUCTURA DEL GASTO EN ALIMENTOS POR TIPO DE NUTRIENTES SEGÚN
TAMAÑO DE LOCALIDAD, 2012**
-Porcentajes-



FUENTE: INEGI.

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Boletines/Boletin/Comunicados/Especiales/2013/julio/comunica5.pdf>

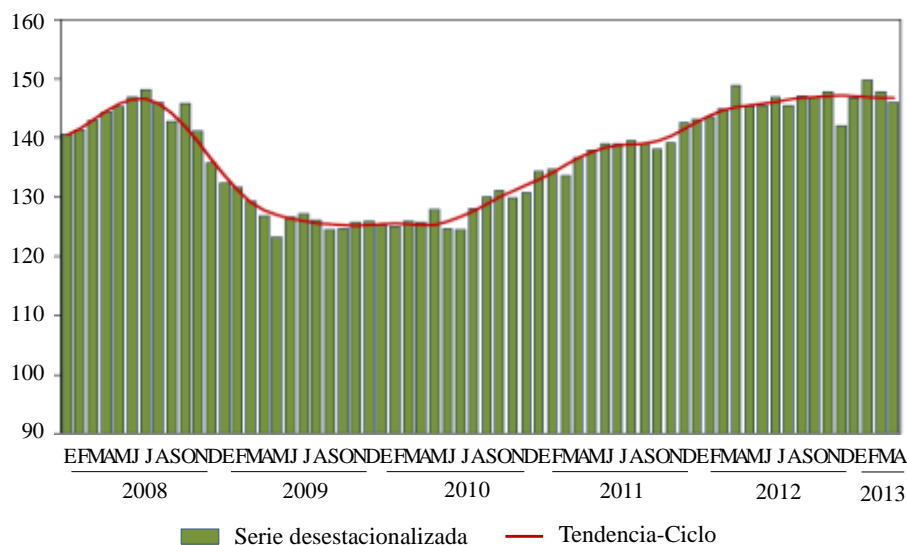
Inversión Fija Bruta, durante abril de 2013 (INEGI)

El 10 de julio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer el *Indicador Mensual de la Inversión Fija Bruta en México, con cifras durante abril de 2013*. A continuación se presenta la información.

Inversión Fija Bruta Total

Con base en cifras desestacionalizadas, la Inversión Fija Bruta (Formación Bruta de Capital Fijo) mostró una variación negativa de 1.31% durante el cuarto mes de este año respecto al nivel registrado en el mes inmediato anterior.

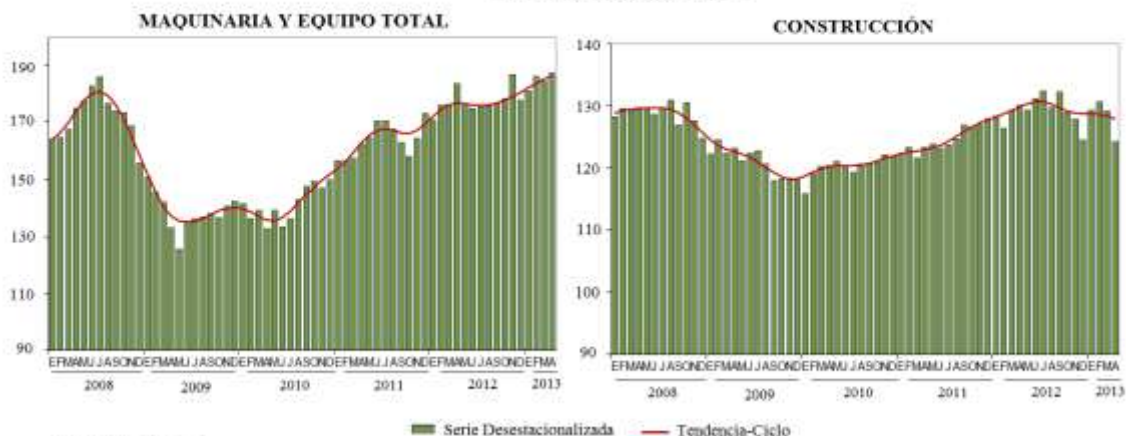
CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIA-CICLO DE LA INVERSIÓN FIJA BRUTA AL MES DE ABRIL DE 2013
-Índice base 2003=100-



FUENTE: INEGI.

Por componentes de la Inversión Fija Bruta, los gastos efectuados en construcción retrocedieron 3.88%, en tanto que los correspondientes a maquinaria y equipo total se incrementaron 1.49% (a su interior los de origen importado mostraron un avance de 1.05%, mientras que los nacionales cayeron 1.19%) durante abril de 2013 frente a los del mes previo, según datos ajustados por estacionalidad.

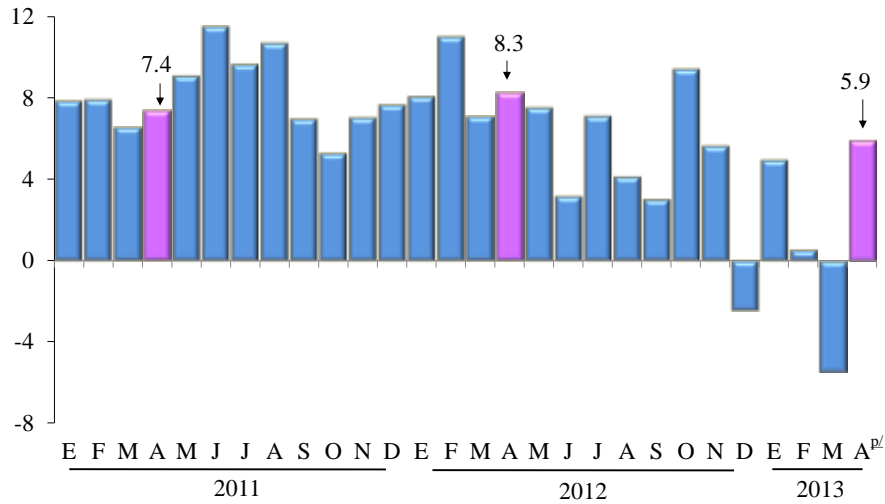
CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIAS-CICLO DE LOS COMPONENTES DE LA INVERSIÓN FIJA BRUTA AL MES ABRIL DE 2013
- Índices base 2003=100 -



FUENTE: INEGI.

En su comparación anual y con cifras originales, la Inversión Fija Bruta creció 5.9% durante el mes de referencia respecto a la de igual mes de 2012.

INVERSIÓN FIJA BRUTA
-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-
2011-2013



*/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

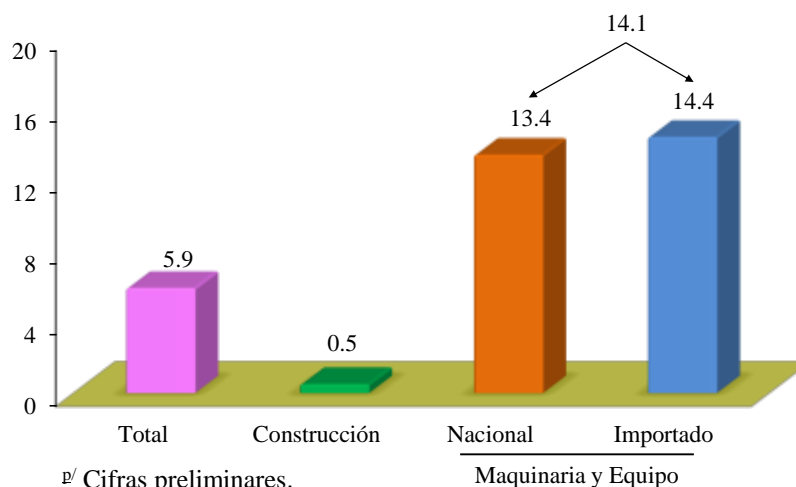
Por componentes, los resultados fueron los siguientes:

Maquinaria y equipo total

La inversión fija bruta en maquinaria y equipo total aumentó 14.1% en abril de 2013 con relación al mismo mes del año anterior.

Los gastos en maquinaria y equipo de origen importado se elevaron 14.4% a tasa anual en el cuarto mes de este año, como consecuencia de alzas en las compras de aparatos mecánicos, calderas y sus partes; máquinas y material eléctrico; vehículos terrestres y sus partes; instrumentos y aparatos de óptica y médicos; plásticos y sus manufacturas; fundición de hierro y acero; productos de las industrias químicas; cobre y sus manufacturas, y papel, cartón y sus manufacturas, principalmente.

INVERSIÓN FIJA BRUTA
-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-
Abril de 2013^{p/}



^{p/} Cifras preliminares.
 FUENTE: INEGI.

Por su parte, los gastos en maquinaria y equipo de origen nacional se incrementaron 13.4% en el mes en cuestión frente a los del mismo mes de 2012, debido a mayores compras de automóviles y camionetas; camiones y tractocamiones; equipo aeroespacial; sistemas de refrigeración industrial y comercial; “otros instrumentos de navegación, medición, médicos y de control”; maquinaria y equipo agrícola, y para la industria del hule y del plástico; cables de conducción eléctrica; bombas; equipo y aparatos de distribución de energía eléctrica, y maquinaria y equipo para levantar y trasladar, entre otras.

Construcción

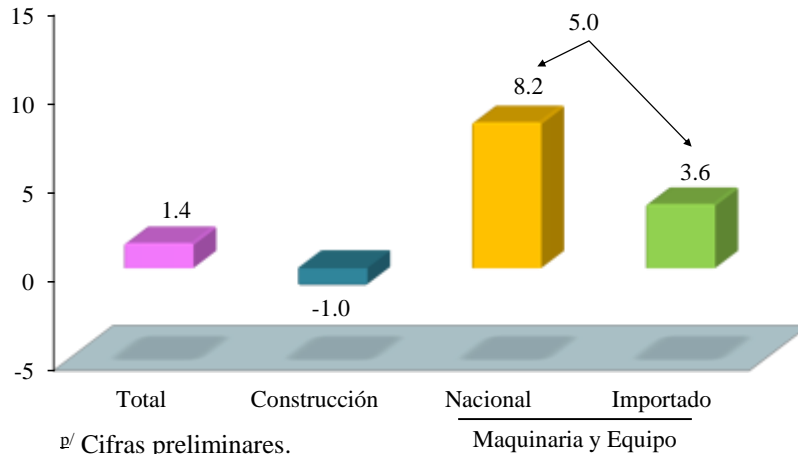
Los gastos realizados en construcción registraron una variación de 0.5% en abril pasado, producto de un avance en la generación de obras de construcción de carreteras, puentes y similares; obras de urbanización; obras marítimas, fluviales y subacuáticas; sistemas de distribución de petróleo y gas; obras para el tratamiento,

distribución y suministro de agua y drenaje; edificación de vivienda, y de inmuebles comerciales, institucionales y de servicios, básicamente.

Resultados durante el primer cuatrimestre de 2013

La Inversión Fija Bruta reportó un avance de 1.4% durante los cuatro primeros meses del presente año con relación al mismo lapso de 2012. Los resultados por componentes son los siguientes: los gastos en maquinaria y equipo total crecieron 5% (los de origen nacional aumentaron 8.2% y los importados 3.6%), en tanto que los de construcción cayeron 1%, en igual período.

INVERSIÓN FIJA BRUTA
-Variación porcentual real respecto al mismo período del año anterior-
Enero-abril de 2013^{p/}



^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

**INVERSIÓN FIJA BRUTA AL MES DE
ABRIL DE 2013**

**-Variación porcentual real respecto al mismo
período del año anterior-**

Concepto	Abril ^{p/}	Enc-Abril ^{p/}
Inversión Fija Bruta	5.9	1.4
Maquinaria y Equipo	14.1	5.0
Nacional	13.4	8.2
Importado	14.4	3.6
Construcción	0.5	-1.0

^{p/} Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI.

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/inver.pdf>

México tendrá un perfil mucho más protagónico en el ámbito internacional, en la medida que tenga éxito interno (Presidencia de la República)

El 9 de julio de 2013, el Presidente de la República recibió en Palacio Nacional a miembros del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), quienes por conducto de su Presidente, Claudio X. González, le ratificaron el anuncio, que dieron a conocer una inversión récord de 27 mil millones de dólares en el presente año.

Al congratularse por este anuncio, el Presidente de la República precisó que “México podrá tener un perfil mucho más protagónico, de mayor ascendencia en el ámbito internacional, en la medida que tenga éxito interno”.

Al destacar que el Presidente de México está “comprometido con producir resultados y medirse por los logros obtenidos”, el Presidente del CMHN resaltó que la inversión anunciada “se traducirá en compras a proveedores nacionales, empleos en el campo y en la ciudad, pago de impuestos, nueva infraestructura y otros elementos que se suman a una mayor inversión pública y a inversión privada nacional y extranjera, para

tener un mayor crecimiento y ser un país más competitivo, más productivo, mejor educado, con mayor inclusión, en el que aumente la clase media y se abata el hambre y la pobreza”.

Reiteró al Presidente de México la confianza y el entusiasmo de los miembros del CMHN en el porvenir del país. “México tiene derecho a un destino más luminoso que lo coloque entre las naciones más avanzadas del mundo; el poder participar y contribuir a que esto suceda es algo que nos motiva a todos los miembros de este Consejo profundamente”, enfatizó.

Al referir que estamos en el séptimo mes de esta Administración, el Presidente del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios afirmó que “nunca se había avanzado tanto en tan corto tiempo en temas fundamentales para el país” y aseguró que la inversión que se ejercerá tiene el fin de aprovechar al máximo el potencial de crecimiento de la economía mexicana.

El Presidente del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios aseveró que “engrandecer a México es tarea de todos y ninguno puede ser sordo a ese llamado”, y precisó que al sector privado le corresponde responder con lo que sabe hacer: invertir, innovar, ser cada día más productivos y competitivos, crear empleos, pagar impuestos y generar utilidades”.

El Presidente de México expresó que es digno de mencionarse y celebrarse el anuncio tan importante que el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios hizo, y afirmó que el Gobierno de la República se congratula por esta inversión, sobre todo porque se da a conocer a siete meses de iniciada su Administración.

Destacó que el mundo ve que México pasa por un buen momento. Por eso, porque “están habiendo cambios importantes”, hay interés de escuchar la voz de México en foros internacionales, afirmó.

Explicó que las naciones con las cuales México mantiene una buena relación han estado interesadas en afianzarla, mientras que también otros países quieren saber qué está pasando en México. Y ello se debe, reiteró, a que “están habiendo cambios importantes”.

En la reunión del Primer Mandatario con el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, participaron los secretarios de Hacienda y Crédito Público y de Economía.

El CMHN está conformado por grupos empresariales como Alfa, Bimbo, Televisa, Grupo Posadas, Femsa, Grupo Modelo, Grupo Carso, Vitro, Peñoles y Kimberly-Clark, entre otros.

Fuente de información:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/mexico-tendra-un-perfil-mucho-mas-protagonico-en-el-ambito-internacional-en-la-medida-que-tenga-exito-interno-enrique-pena-nieto/>

Para tener acceso a información relacionada viste:

<http://www.presidencia.gob.mx/consejo-mexicano-de-hombres-de-negocios-invertira-27-mil-mdd-en-2013/>

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9642-boletin078-13>

Grupo Bimbo anuncia inversiones verdes en la Ciudad de México (Grupo Bimbo)

El 18 de julio de 2013, Grupo Bimbo inaugura el primer Centro de Ventas Ecológico en el Centro Histórico de la Ciudad de México, a continuación se presenta la información.

El Director General y Presidente de Grupo Bimbo, en compañía del Jefe de Gobierno del Distrito Federal, así como los Subsecretarios Federales de Energía y Medio Ambiente respectivamente, inauguraron el primer Centro de Ventas Ecológico en la zona centro de la Ciudad, y que se convertirá en el nuevo modelo de distribución sustentable de la empresa.

El Presidente de Grupo Bimbo recordó la historia que vincula a la empresa con la Ciudad de México, en donde vio su origen hace más de 65 años y que se mantiene hasta la fecha como una de las principales sedes de sus operaciones y distribución comercial.

El Director General de Bimbo S.A., refirió “el nuevo Centro de Ventas Ecológico cubrirá las necesidades de distribución de la empresa en el Centro Histórico de la Ciudad de México, a través de la nueva flotilla movida por el viento. El parque vehicular está compuesto por 73 unidades eléctricas, cuya tecnología en motores por primera vez fue desarrollada por técnicos de la empresa panificadora”.

El Presidente de Grupo Bimbo mostró su satisfacción por completar el ciclo sustentable de las operaciones y a partir de ahora la distribución. Hace menos de un año inauguramos el parque eólico Piedra Larga, y hoy nos encontramos usando esta fuente renovable de energía para alimentar las operaciones de vehículos que no generan emisiones al ambiente y colaborarán en la movilidad de esta zona tan importante para nuestra Ciudad.

Se detalló que el Centro de Ventas Ecológico integrará sistemas de captación de lluvia, y reciclado total de agua para el lavado de los vehículos, un aerogenerador, muros verdes, celdas solares y mecanismos de iluminación eficiente, todo lo anterior, con una inversión cercana a los 20 millones de pesos.

El Director General de Bimbo S.A. señaló que Grupo Bimbo ha mantenido un compromiso permanente con la Ciudad de México, en donde se concentran cerca del 20% de los colaboradores de la empresa a nivel global.

Por su parte el Subsecretario de Gestión para la Protección Ambiental de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT), se mostró satisfecho por el alcance que han tomado los programas sustentables de Grupo Bimbo, enfocados en la

reducción de la huella ambiental de sus operaciones, con modelos que buscan replicarse en el corto y mediano plazo, en todos los lugares en los que se mantiene presencia.

Finalmente el Jefe de Gobierno del Distrito Federal, reconoció el compromiso de Grupo Bimbo en materia ambiental, aportando propuestas concretas que abordan de manera efectiva los retos que requieren la participación, de sociedad, empresas y gobierno.

Fuente de información:

<http://www.grupobimbo.com/es/sala-de-prensa/comunicados-de-prensa/2013/julio/grupo-bimbo-anuncia-inversiones-verdes-en-la-ciudad-de-mexico.html>

Anuncia Pirelli inversión de 200 millones de dólares en su fábrica de llantas de Silao, Guanajuato (SE)

El 9 de julio de 2013, la Secretaría de Economía (SE) informó que “Anuncia Pirelli inversión de 200 millones de dólares en su fábrica de llantas de Silao, Guanajuato”. A continuación se presenta la información.

El Secretario de Economía, el Gobernador del Estado de Guanajuato, y el Primer Vicepresidente de Operaciones de Pirelli, atestiguaron el anuncio de inversión por 200 millones de dólares de la empresa llantera italiana que generará 1 mil 400 empleos directos y cerca de 400 empleos indirectos para el 2017.

Guajardo Villarreal mencionó que este anuncio de inversión refrenda la confianza que los inversionistas tienen en nuestro país: “La inversión está encontrando un terreno de confianza en México, confianza que se fortalece a través de continuar esos esfuerzos para seguir impulsando las políticas públicas adecuadas”.

Añadió que estas políticas públicas dan certeza, rumbo y crea un ambiente para que los negocios encuentren terreno fértil en México.

Al transmitir un mensaje de felicitación del Presidente de la República a los directivos de Pirelli, el Secretario de Economía señaló que “les da la bienvenida a este segundo esfuerzo nacional y les confirma que en la administración que encabeza el Presidente de los Estados Unidos Mexicanos encontrarán a los mejores aliados para seguir impulsando sus esfuerzos en México”.

Por su parte, el Gobernador de Guanajuato señaló que al igual que México, su estado se ha consolidado como el clúster automotriz más dinámico e importante de América Latina, en el cual los inversionistas locales, nacionales e internacionales encuentran oportunidades de negocio y éxito.

El Primer Vicepresidente de Operaciones del Grupo Pirelli a nivel mundial, dijo que su experiencia de manufactura en México ha sido tan positiva que se ha decidido lanzar el nuevo proyecto “Green Performance”, para la fabricación de llantas Premium amigables con el medio ambiente.

Agradeció al Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, y a las autoridades federales, estatales y locales, quienes han sido de mucha ayuda en la realización de este trascendental proyecto.

Como se anunció previamente, y ya incorporado en el “Plan industrial estratégico de Pirelli” presentado en noviembre de 2011, la inversión total de la compañía en esta fábrica de llantas Premium en Silao, Guanajuato, hasta el año 2017 será por un monto de aproximadamente 400 millones de dólares americanos.

Los primeros 200 millones ya han sido utilizados y la inversión de los 200 millones restantes se completará el año 2017, para iniciar el nuevo proyecto “Green

Performance”. Lo anterior forma parte de la dirección estratégica de la empresa hacia una línea de productos ecológicos. En conjunto con el proyecto inicial y el nuevo proyecto en México, se crearán 1 mil 400 empleos directos y cerca de 400 empleos indirectos al año 2017.

La fábrica de Silao, la cual está equipada con la más avanzada tecnología y procesos de producción del Grupo Pirelli, fue inaugurada en mayo de 2012 y produjo su primer millón de llantas en junio pasado.

En línea con la estrategia regional de Pirelli llamada “Local for Local”, las llantas producidas en la ciudad de Silao, Guanajuato, se destinarán para los mercados estadounidense y canadiense, así como a los crecientes mercados mexicanos. La planta produce llantas de Ultra High Performance y High Performance para autos y camionetas.

Su capacidad alcanzará 3.5 millones de llantas en 2015. Cuando esté operando totalmente en 2017, se espera alcanzar una producción de 5.5 millones de piezas.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9637-boletin077-13>

México, un país atractivo para inversiones productivas (SHCP)

El 8 de julio de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) presentó en su Informe Semanal del Vocero *México, un país atractivo para inversiones productivas*. A continuación se presenta la información.

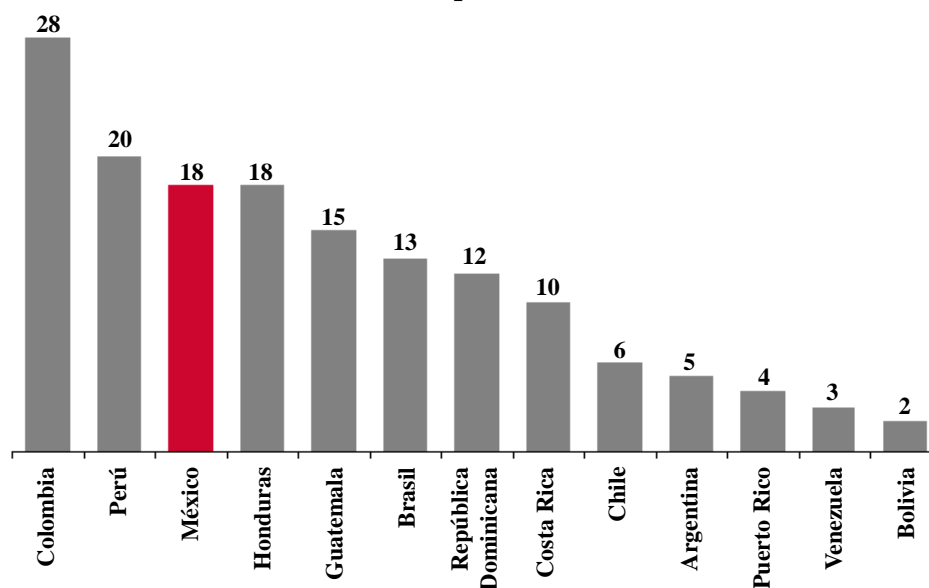
Los países con un entorno macroeconómico e institucional adecuados atraen flujos de capital extranjeros. Esta dinámica abre la puerta para que las personas puedan emprender nuevos, innovadores y ambiciosos proyectos productivos, con lo que se

genera el desarrollo de la empresa local, y se mejora la competitividad tanto de la economía que recibe los flujos como de aquella que los invierte.

En este contexto, la Inversión Extranjera Directa (IED) se constituye como un medio para establecer vínculos directos, estables y de larga duración entre las economías⁸. Mayores flujos de IED contribuyen a la formación de capital productivo para las empresas, ya que éstos son invertidos en activos físicos (inmuebles, maquinaria, instalaciones), y dada su naturaleza, suelen permanecer en un horizonte de largo plazo, generando certidumbre en la generación de empleos y en las oportunidades de crecimiento y desarrollo individual para los ciudadanos. Por ello, resulta vital para los países el generar un entorno amigable para el establecimiento de nuevos proyectos productivos.

De acuerdo con el último informe *Doing Business Report*, elaborado por el Banco Mundial, México se encuentra entre las principales economías de América Latina que han completado reformas para favorecer y mejorar la capacidad de hacer negocios de los emprendedores externos y locales.

⁸ La inversión extranjera se divide en directa y de cartera. La directa representan los flujos de inversión de largo plazo, y la de cartera representan inversiones llevadas a cabo principalmente en los mercados accionarios y de dinero.

**FACILIDAD DE HACER NEGOCIOS EN AMÉRICA LATINA
-Número de reformas aplicadas DB2005-DB2013-**

FUENTE: World Bank, 2013 Doing Business Report.

Acciones de la presente Administración

Por lo que, a pesar de la actual volatilidad e incertidumbre económica internacional, México cuenta con instituciones políticas, económicas y financieras que le han permitido afrontar con estabilidad la situación a nivel global.

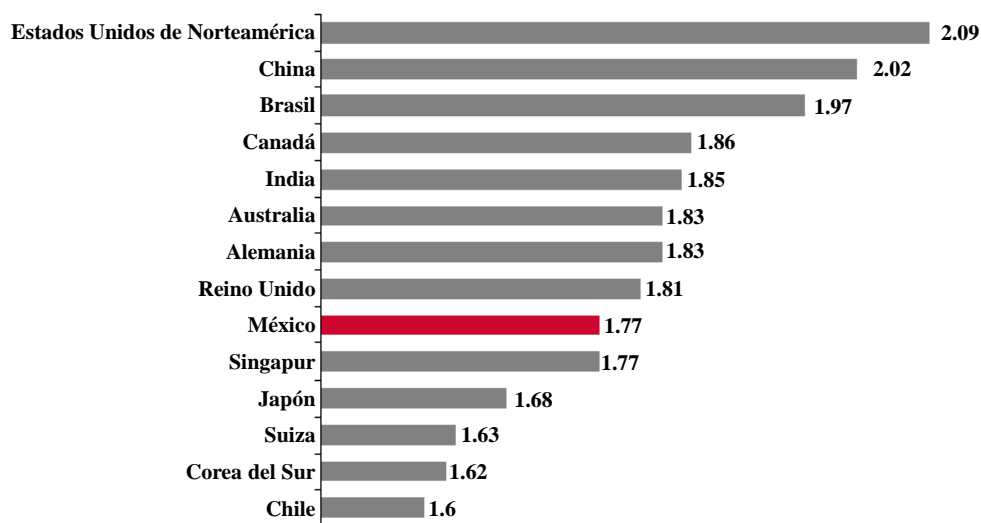
El Gobierno de la República ha implementando acciones para reducir las barreras e inhibidores a la inversión en nuestro país a través del impulso de transformaciones profundas para liberar el potencial económico de México, destacando:

- Eliminación o disminución de restricciones a la participación de la IED.
- Mayor certidumbre jurídica a los inversionistas para fortalecer el clima de inversión.

- Aplicación de estándares comunes que incluyan los parámetros que deben cumplir las entidades federativas para atracción de inversión.
- Promoción de proyectos de inversión con base en las vocaciones regionales y los sectores estratégicos (aeroespacial, agronegocios, automotriz, tecnologías de la Información, etcétera.)

Las favorables condiciones macroeconómicas de nuestro país, su fortaleza institucional y el consenso político y social que existe para impulsar el crecimiento y el desarrollo nacional han proyectado a México como un país seguro y atractivo para atraer inversiones productivas.

ÍNDICE DE CONFIANZA DE LA IED 2013 -Calificación-



FUENTE: A.T. Kearney.

Nuestro país se encuentra dentro de los primeros 10 países más confiables para invertir de acuerdo con el reciente Índice de Confianza de la Inversión Extranjera Directa elaborado por la firma global de consultoría A.T. Kearney⁹, y en el cual

⁹ El Índice de Confianza de la IED, en su 13ª edición desde 1998, clasifica a los países sobre cómo los cambios políticos, económicos y regulatorios afectan la IED, basado en una encuesta de más de 300 ejecutivos de 28 países y en donde se analiza dónde es probable que se dirijan las inversiones globales.

nuestro país se ubica en el noveno lugar, por encima de países como Japón, Suiza, Corea del Sur y Chile, después de haber estado fuera de la lista en 2012.

Asimismo, de acuerdo con la Encuesta de Perspectivas Mundiales de Inversión 2013-2015 de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD), México es el séptimo destino prioritario para la inversión en el mundo, avanzando cinco lugares respecto a la encuesta previa, cuando se ubicó en el doceavo lugar.



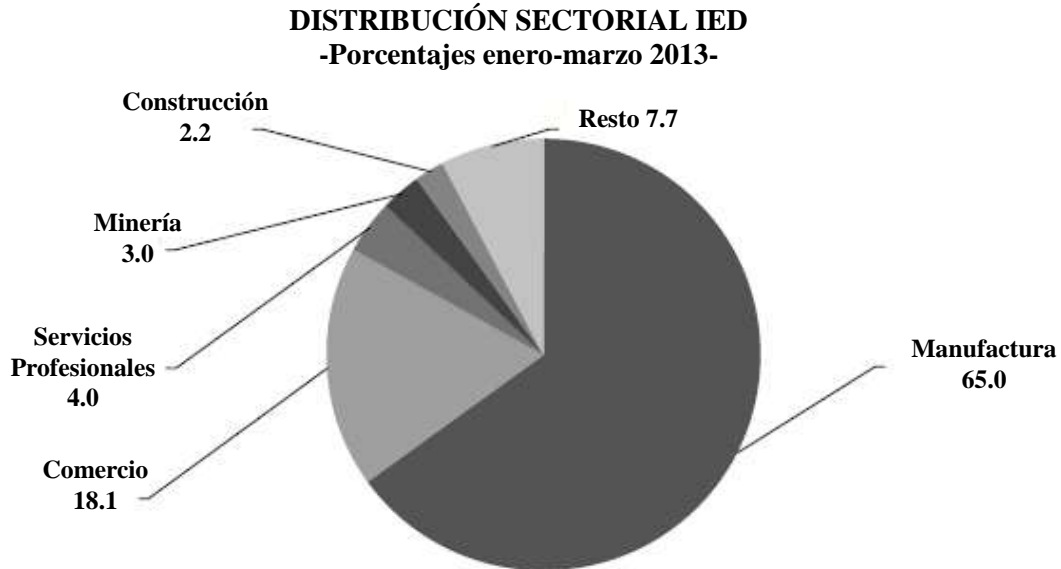
* Basado en respuestas de 159 empresas.

FUENTE: Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

Así, al primer trimestre del año, México registró flujos de IED de 4.9 mil millones de dólares (mmd), monto 9.2% mayor que la recibida en el primer trimestre del año pasado, superior en términos absolutos a los flujos recibidos durante los últimos cinco trimestres y equivalente a casi 40% de la IED registrada el año pasado.

Por sectores, la IED del primer trimestre del año se canalizó en un 65% a la industria manufacturera; 18.1% al sector comercio; 4% a servicios profesionales, científicos y

técnicos; 3% al sector minería; 2.2% al sector de la construcción y 7.7% a otros sectores.

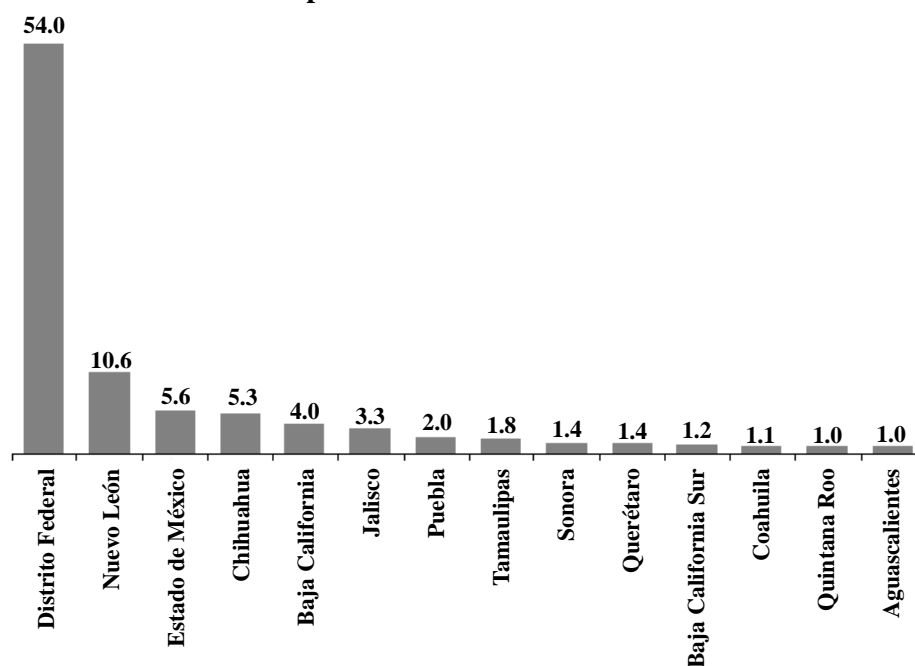


FUENTE: Banxico.

Por país de origen, los flujos de IED acumulados que han llegado a México desde el 2000 al primer trimestre del presente año provienen de Estados Unidos de Norteamérica en un 49.8%, seguido de los Países Bajos (14.0%), España (13.8%), Canadá (4.4%), Reino Unido (2.6%), Suiza (2.6%), Alemania (2.1%) y Japón (1.8%).

Por entidad federativa, el Distrito Federal capta el 54% de la IED que ha llegado a nuestro país desde el 2000, seguido de Nuevo León con una participación del 10.6%, Estado de México con el 5.6%, Chihuahua con el 5.3% y Baja California con el 5.3 por ciento.

**IED POR ENTIDAD FEDERATIVA
-Participación acumulada 2000-1T 2013-**



FUENTE: Secretaría de Economía.

Recientes anuncios de inversión en México

De manera particular, estas inversiones se conforman de nuevos proyectos individuales que han sido anunciadas durante los primeros siete meses de esta Administración. Al considerar la inversión de manera puntual, es posible percibir la confianza y la visión futura que los inversionistas internacionales tienen sobre México. Esta inversión también se traduce en nuevos puestos de trabajo para la población del país, y la derrama que generan produce mejores condiciones de bienestar. Por ello, destacan los siguientes anuncios:

- General Motors invertirá 691 millones de dólares para la expansión de operaciones en Guanajuato, San Luis Potosí y en el Estado de México. Actualmente, la compañía emplea en nuestro país a 15 mil personas de manera directa y contribuye a generar 105 mil empleos indirectos.

- Mondelēz invertirá 600 millones de dólares para la construcción de la planta de galletas más grande del mundo, generando 1 mil 200 empleos directos.
- Lego invertirá 125 millones de dólares en una nueva planta de empaque, cuyo impacto en empleos será de 1 mil plazas directas y 300 indirectas.
- Apple Leisure Group, anunció el desarrollo de seis proyectos turísticos privados en México, con una inversión total de 600 millones de dólares, los cuales promoverán el desarrollo regional equilibrado y sustentable del sector, para multiplicar las oportunidades de bienestar y progreso en todo el territorio del país, con la generación de más de 4 mil nuevos empleos.
- El Gobierno de la República y la iniciativa privada realizarán una inversión cercana a 25 mil millones de pesos, el proyecto multianual del Interpuerto de Monterrey, el cual brindará una aportación efectiva al desarrollo económico y a la competitividad de la región Noreste, generando alrededor de 50 mil nuevos empleos, entre directos e indirectos a lo largo de su desarrollo.
- Así como importantes inversiones en distintos sectores por empresas transnacionales como: Honda, Audi, Volkswagen, L’Oreal, Eurocopter, Nestlé y Ferrero, entre otras.

En este entorno, se anticipa que, debido a la confianza y optimismo que los inversionistas han puesto en nuestro país, el presente año se reciban en México flujos de IED productiva en el rango de los 35 mmd - 40 mmd, la cifra más alta que se haya registrado en la historia reciente de nuestro país.

Conclusiones

México es un destino atractivo para las inversiones nacionales e internacionales gracias a las acciones llevadas a cabo para lograr un México Próspero e Incluyente.

El Gobierno del Presidente de la República Mexicana seguirá promoviendo inversiones que se traducirán en más y mejores empleos, mayor productividad y un incremento en los ingresos reales de las familias mexicanas.

Fuente de información:

http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc_informe_vocero/2013/vocero_27_2013.pdf

Anuncian proyecto de inversión de Interpuerto Monterrey (SE)

El 1º de julio de 2013, el Titular de la Secretaría de Economía (SE) anunció la inversión de la empresa Lego por 125 millones de dólares en Monterrey, Nuevo León. A continuación se presenta la versión estenográfica de las palabras del funcionario federal.

El Secretario de Economía:

“Señor Presidente, Enrique Peña Nieto;

(...)

Bienvenidos todos:

Señor Presidente, siempre para mí es un honor acompañarlo en sus giras presidenciales. Entenderá, por razones obvias que cuando se trata de Nuevo León es un honor y es un doble gusto acompañarlo a mi tierra.

Nuevo León, señor Presidente, creo que es uno de los estados que más representa un gran valor de los mexicanos, donde se ha forjado una gran cultura del esfuerzo para sacar adelante el progreso de esta tierra agreste que ha enfrentado dificultades en su proceso, pero gracias a la reciedumbre de los hombres y los empresarios de Nuevo León lo ha logrado.

Ese concepto o esa virtud de la cultura del esfuerzo es sin duda el ingrediente fundamental para poder lograr el cuarto objetivo dentro de su programa de gobierno, para poderlo lograr todos, pero fundamentalmente poder lograr un México Próspero.

En el logro de ese México Próspero usted ha dejado claramente definido que el crecimiento sostenido es un ingrediente fundamental, y usted lo ha planteado como una obsesión de su gobierno: crecer a una tasa que permita desarrollarnos como país para poder lograr el bienestar y los empleos que México necesita.

Es en este contexto que es un gran gusto estar el día de hoy dando el lanzamiento de estas dos inversiones que usted está dando el banderazo.

Sin duda, Nuevo León ha sido un Estado exitoso en la promoción de la inversión. Recordaremos que estuvo usted aquí en la primera semana de su gobierno con la inauguración de tres centros de investigación y diseño, justamente en el Parque de Tecnología, en el PIT, donde tres empresas regiomontanas dieron el banderazo a proyectos importantes en este sentido.

Estuvo también usted en Nuevo León impulsando uno de los capítulos del Plan Nacional de Desarrollo. Por su instrucción estuvimos aquí acompañando al Gobernador con dos grandes inversiones: una, que fue un gran gusto, porque será la primer planta manufacturera de su envergadura mecánico-industrial, la acerera de Linares, Nuevo León, con 200 millones de dólares, y la segunda, en el Municipio de

García, Nuevo León, una planta petroquímica de Grupo SIPSA, por más de 135 millones de dólares.

Por eso Nuevo León hoy es el segundo Estado receptor de inversión extranjera directa en la República Mexicana. Y eso, señoras y señores, sólo se logra con una sincronización de esfuerzos.

Hace un momento recorriamos con el señor Presidente la Planta de Lego anunciando la expansión de por 125 millones de dólares de sus instalaciones, y nos comentaban los ingenieros que la precisión que deben de tener cada uno de los bloques que se fabrican es de alta tecnología y calidad, y que no sólo es el diseño de los bloques de hoy, los bloques del futuro, sino que también se deben de ensamblar bien con aquellos bloques que diseñaron hace 10 ó 20 años para que el proyecto de Lego pueda prosperar.

En ese sentido, señor Presidente, haciendo una analogía con nuestro recorrido del día de hoy, usted ha dejado claramente el diseño del objetivo. Nos toca a todos sus colaboradores, los gobiernos estatales, los gobiernos municipales, la iniciativa privada, poder hacer nuestro esfuerzo para que cada bloque que construyamos juntos pueda ensamblar perfectamente con el bloque que como nación todos debemos de construir.

En ese sentido, yo tengo que felicitar al señor Gobernador, Rodrigo Medina de la Cruz, porque justamente ha enfocado en este Estado dos objetivos esenciales para lograr el desarrollo industrial y haber podido atraer inversión en las manufacturas al nivel que lo han logrado.

El primero es el componente de la innovación. El componente de la innovación justamente representado por este Parque de Tecnología donde desde a nivel nacional hemos entendido que el país no se construye únicamente desde el Centro. Se

construye con esfuerzos creativos en todas las entidades de la República, y cada vez que un gobernador llega a la Secretaría de Economía, donde usted nos ha dado esta encomienda, siempre damos como ejemplo si quiere un parque de tecnología, que venga a ver lo que se ha logrado en el Parque de Tecnología de Nuevo León.

El segundo ingrediente para una manufactura exitosa tiene que ver con la logística. Hoy en día la OCDE ha demostrado que 30% de la manufactura está basada en valor de servicios, y en este sentido, una parte de ello es la innovación y las tecnologías de la información, y la otra parte es la logística, y es aquí donde estamos hoy en día la siguiente apuesta, la siguiente gran apuesta de Nuevo León, porque sabe que sólo con logística eficiente es posible lograr las metas que se ha fincado.

Y ese bloque que Nuevo León está construyendo tiene que ensamblarse con perfección con las instrucciones que usted nos ha dado a nivel nacional. En ese sentido, su anuncio sobre la inversión en infraestructura en comunicaciones que acaba de realizar hace un par de semanas tiene el mandato expreso de una coordinación de la Secretaría de Economía con la Secretaría de Comunicaciones, para que por primera vez en este país las obras de infraestructura no sean un inventario por separado, por un lado carreteras, por otro puertos, por otro aeropuertos.

Se ha pensado integralmente, justamente para lograr eficiencia en la logística, que es nada menos mejor representada que en este gran proyecto del Interpuerto Monterrey. Pero ahí no para el diseño nacional de este gran bloque.

Usted ha construido en estos siete meses los pasos, justamente, para crear el ambiente de negocios necesario, su iniciativa de reforma en Telecomunicaciones, en Competencia Económica, en materia financiera, en Educación, son pequeños bloques que se van integrando a este modelo nacional.

Y sin duda un bloque que tiene que ajustar perfectamente, es uno que empezamos a construir hace 20 años como país, y es el bloque de la apertura comercial para integrarnos inteligentemente a mercados globales, y es por eso que Mondeléz y Lego han visto a México como destino de inversión, por la política que usted, señor Presidente, nos ha señalado, para una política de comercio exterior eficiente, que nos permita estar en las cadenas de valor global, de una manera eficiente e integral.

Así es que hoy es un gran gusto, porque este proyecto es una muestra clara de conectividad y eficiencia. Sin duda, los tres niveles de gobierno, la iniciativa privada y los esfuerzos del gran pueblo de Nuevo León están dando como resultado que Nuevo León se mantenga como un Estado líder en materia de inversión extranjera. Gracias.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/discursos/9627-discurso-010713>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://media.gm.com/content/media/mx/es/gm/news.detail.html/content/Pages/news/mx/es/2013/Jun/0626-gm-inversion-691m.html>

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/mexico-es-el-septimo-pais-como-destino-relevante-para-las-inversiones-productivas-onu/>

<http://www.presidencia.gob.mx/ultimos-anuncios-de-inversion-en-mexico/>

<http://www.presidencia.gob.mx/multimedia/mayor-inversion-extranjera-directa-ied/>

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/2013-sera-el-ano-con-mayor-inversion-extranjera-directa-en-mexico-enrique-pena-nieto/>

Indicadores de Opinión del Sector Manufacturero, junio de 2013 (INEGI)

Expectativas Empresariales, Opinión del Sector Manufacturero Cifras durante junio de 2013

El 3 de julio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer los resultados de la Encuesta Mensual de Opinión Empresarial, éstos permiten conocer las Expectativas Empresariales de los directivos del sector manufacturero sobre variables relacionadas con el proceso productivo de sus empresas.

En junio de 2013, con base en cifras desestacionalizadas, las expectativas de los empresarios respecto a las de mayo pasado fueron desfavorables en los siguientes indicadores: en el de Utilización de planta y equipo disminuyeron 0.28 puntos, Exportaciones disminuyeron en 1.10 puntos, Personal ocupado disminuyó 0.01 puntos y en el de Inventarios de productos terminados 1.17 puntos.

En contraste, las relativas a Producción aumentaron 1.25 puntos, las de Demanda nacional de sus productos 0.03 puntos y las de Inversión en planta y equipo 1.57 puntos, en el lapso de un mes.

En lo referente a las expectativas de los empresarios sobre los precios, los datos desestacionalizados muestran que: las de los Precios de venta se incrementaron 0.21 puntos y las de los Precios de insumos 0.49 puntos en junio frente a mayo de este año.

**SERIES DESESTACIONALIZADAS DE LAS EXPECTATIVAS EMPRESARIALES A
JUNIO DE 2013**

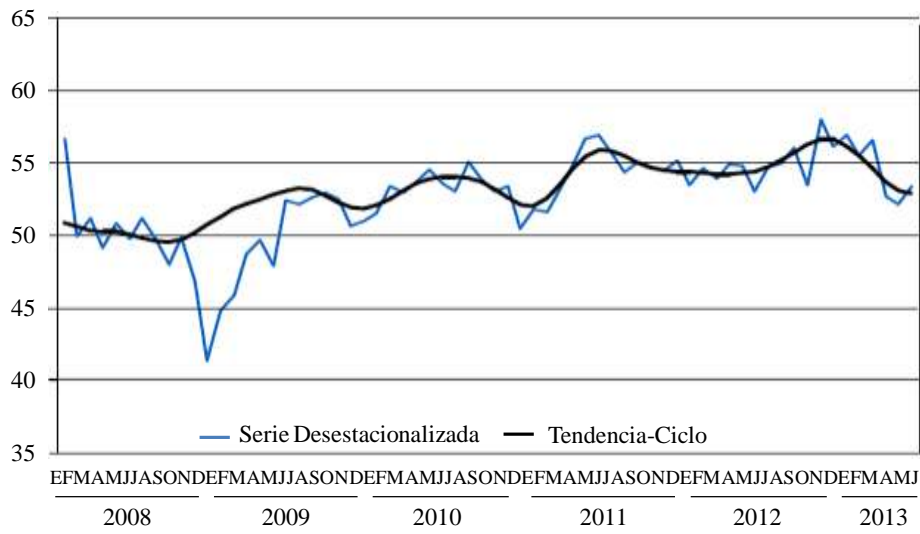
Indicadores	Índice 2013		Diferencia ^{1/}	Número de meses consecutivos por arriba o por debajo del umbral de 50 puntos
	Mayo	Junio		
a) Producción	52.2	53.5	1.25	49 por arriba
b) Utilización de planta y equipo	52.9	52.6	-0.28	28 por arriba
c) Demanda nacional de sus productos	52.8	52.9	0.03	47 por arriba
d) Exportaciones	53.4	52.3	-1.10	49 por arriba
e) Personal ocupado	51.3	51.3	-0.01	47 por arriba
f) Inversión en planta y equipo	52.9	54.4	1.57	32 por arriba
g) Inventarios de productos terminados	52.2	51.0	-1.17	22 por arriba
h) Precios de venta	54.5	54.7	0.21	114 por arriba
i) Precios de insumos	53.5	53.9	0.49	74 por arriba

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes anterior del mes de la entrevista con excepción del último dato de la serie, el cual está referido al mes en que ocurre dicha entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

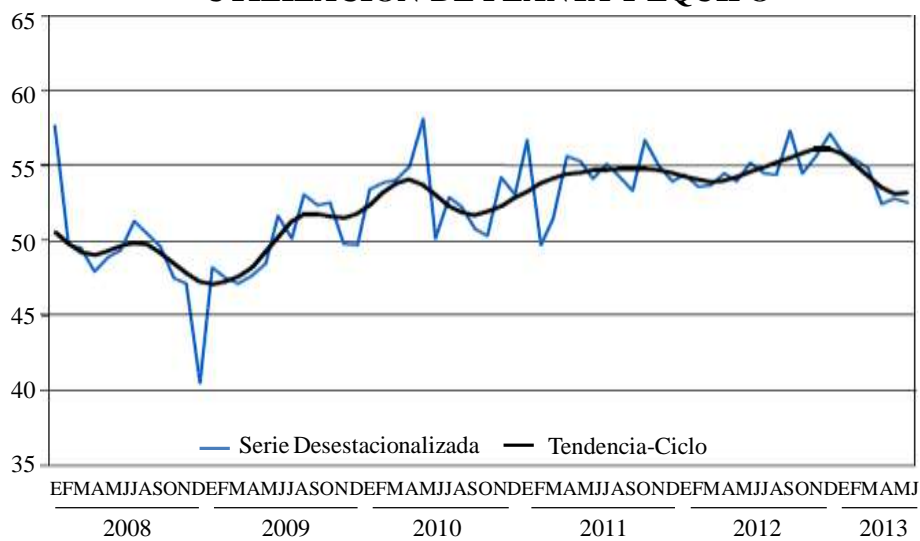
FUENTE: INEGI.

PRODUCCIÓN



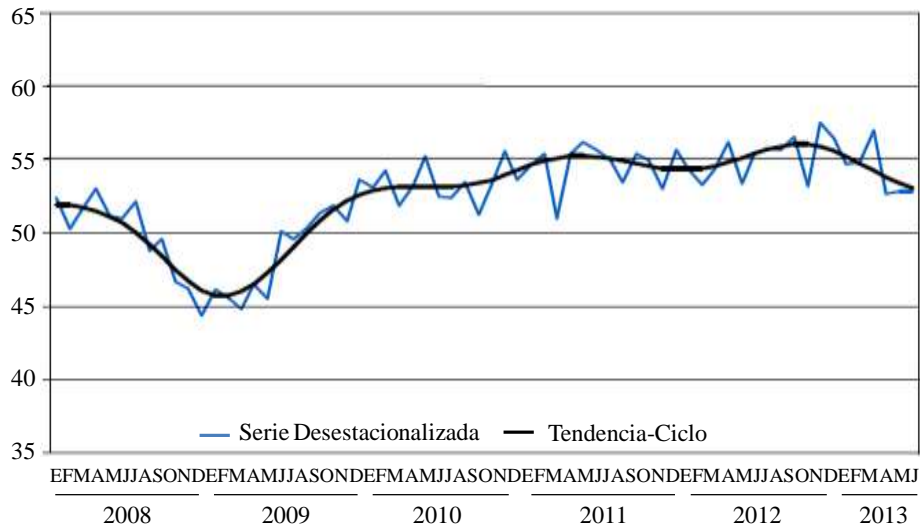
FUENTE: INEGI.

UTILIZACIÓN DE PLANTA Y EQUIPO



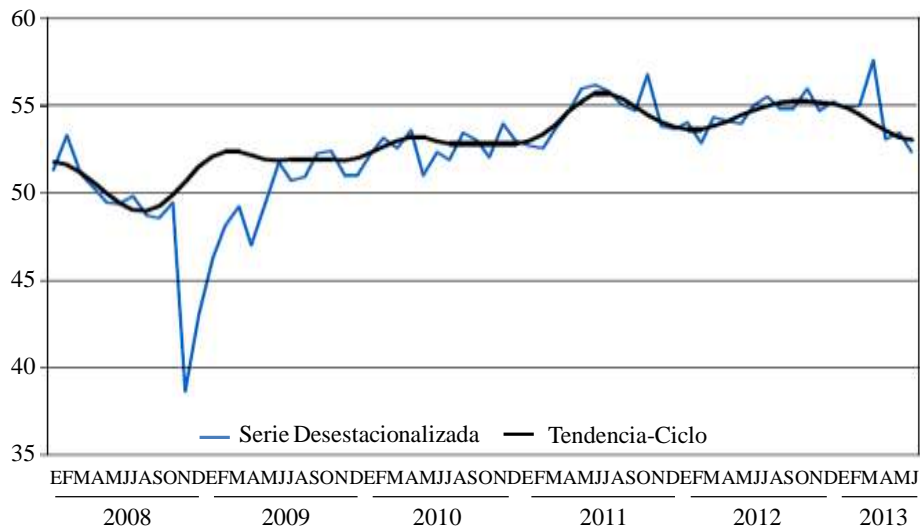
FUENTE: INEGI.

DEMANDA NACIONAL DE SUS PRODUCTOS



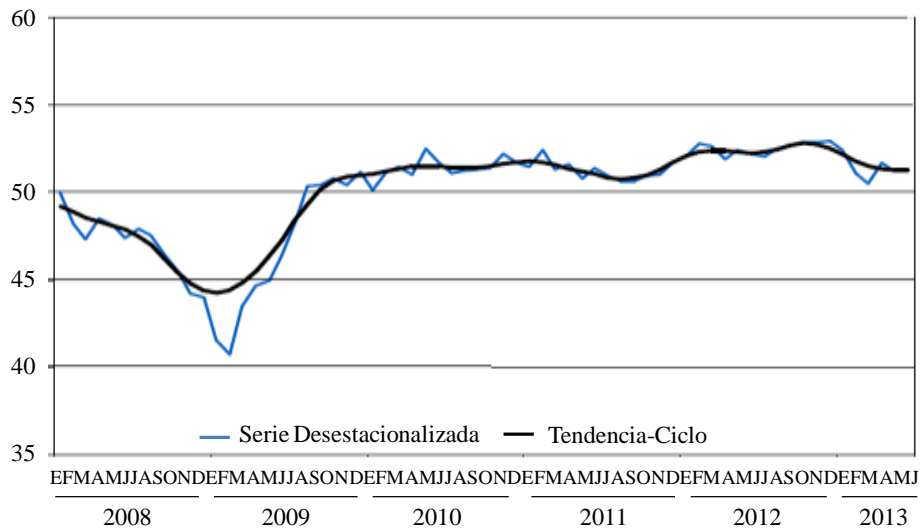
FUENTE: INEGI.

EXPORTACIONES



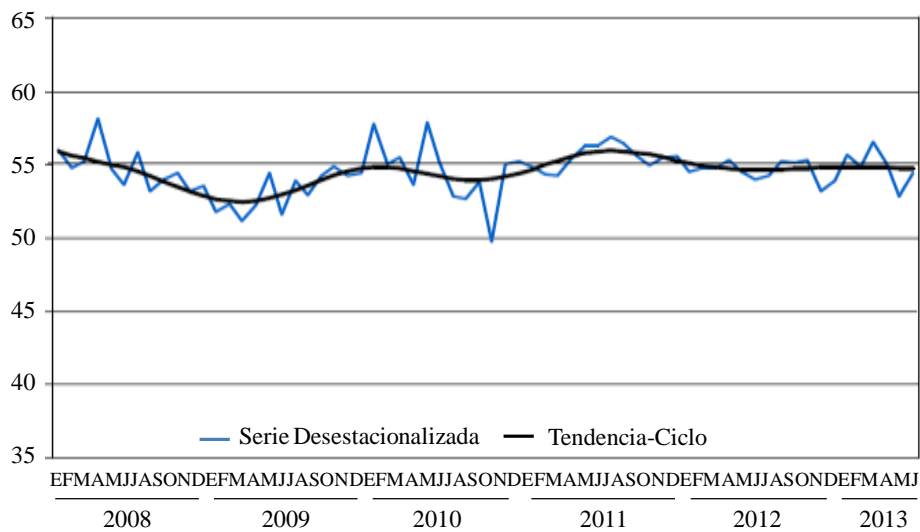
FUENTE: INEGI.

PERSONAL OCUPADO



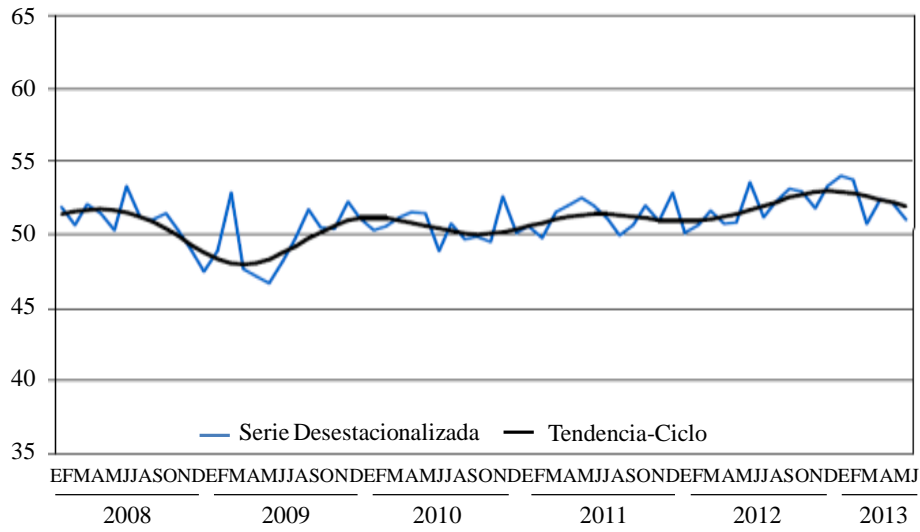
FUENTE: INEGI.

INVERSIÓN EN PLANTA Y EQUIPO



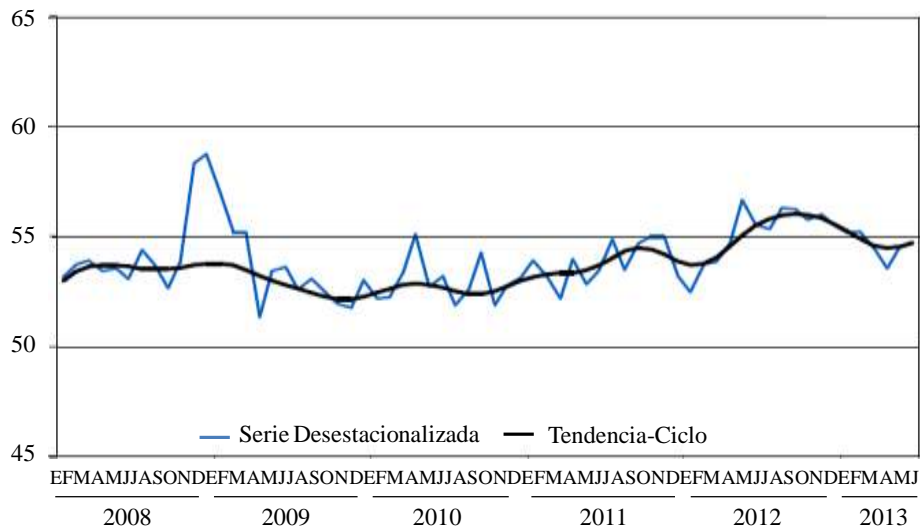
FUENTE: INEGI.

INVENTARIOS DE PRODUCTOS TERMINADOS



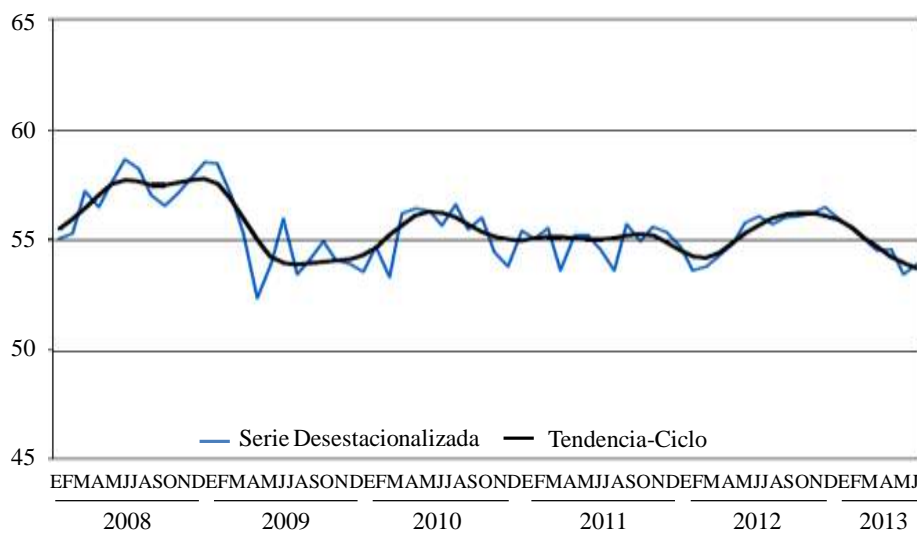
FUENTE: INEGI.

PRECIOS DE VENTA



FUENTE: INEGI.

PRECIOS DE INSUMOS



FUENTE: INEGI.

Cifras originales

Con cifras originales, en su comparación anual, las expectativas para junio de 2013 fueron a la baja respecto a la Producción, Utilización de planta y equipo, Demanda nacional de sus productos, Exportaciones, Personal ocupado y a Inventarios de productos terminados; mientras que las expectativas sobre la Inversión en planta y equipo crecieron en el mes que se reporta con relación a igual mes de un año antes.

En cuanto a las expectativas sobre los Precios de venta y los Precios de insumos, éstas registraron disminuciones.

El cuadro siguiente presenta el comportamiento de los indicadores de las expectativas empresariales, con series originales:

EXPECTATIVAS EMPRESARIALES

Indicadores	Junio		Diferencia en puntos ^{1/}
	2012	2013 ^{2/}	
a) Producción	55.3	54.7	-0.6
b) Utilización de planta y equipo	55.5	51.7	-3.8
c) Demanda nacional de sus productos	55.6	52.8	-2.8
d) Exportaciones	55.1	53.0	-2.0
e) Personal ocupado	52.4	51.5	-0.9
f) Inversión en planta y equipo	55.3	55.5	0.3
g) Inventarios de productos terminados	52.9	50.5	-2.4
h) Precios de venta	55.2	53.3	-1.9
i) Precios de insumos	55.3	53.3	-2.0

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes anterior del mes de la entrevista con excepción del último dato de la serie, el cual está referido al mes en que ocurre dicha entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{2/} Dato preliminar.

FUENTE: INEGI.

Fuente de información:

http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/notasinformativas/exp_empre/NI-EE.pdf

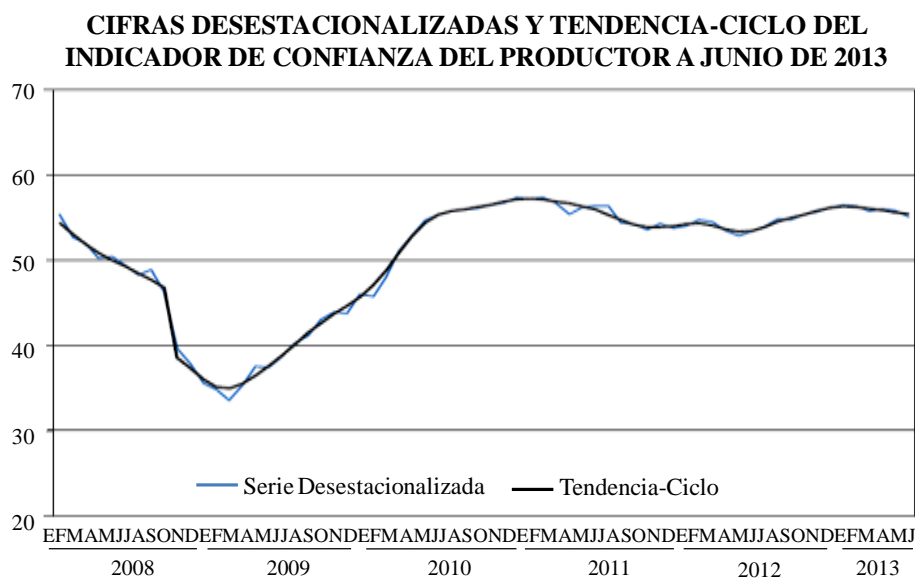
Indicador de Confianza del Productor a junio de 2013 (INEGI)

El 3 de julio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer el Indicador de Confianza del Productor (ICP) que está constituido por la percepción que tienen los directivos empresariales del sector manufacturero sobre la situación económica que se presenta en el país y en su empresa. Su periodicidad es mensual y se elabora con base en los resultados de la Encuesta Mensual de Opinión Empresarial (EMOE).

Indicador de Confianza del Productor por componentes

Con series desestacionalizadas, el Indicador de Confianza del Productor se ubicó en 55.1 puntos en junio de 2013, cifra que significó una caída de 0.75 puntos respecto a

la del mes inmediato anterior de 55.8 puntos. Con este dato el ICP se mantiene por arriba del umbral de 50 puntos por 40 meses consecutivos.



El desempeño mensual¹⁰ de los componentes parciales que conforman el ICP fue el siguiente: el que da cuenta de si éste es el momento adecuado para invertir registró una caída de 1.16 puntos, el que hace referencia a la situación económica presente de la empresa fue menor en 1.22 puntos y el que mide la situación económica futura de la empresa se redujo en 0.32 puntos, en sus series originales durante el sexto mes de este año en comparación con mayo pasado.

¹⁰ Con la información disponible a la fecha, tres componentes del ICP no presentan un patrón de estacionalidad definido, por lo que no se requiere realizar el ajuste por dicho efecto; en estos casos, la comparación del mes en cuestión respecto al inmediato anterior se hace utilizando la serie original. En la medida en que se cuente con un mayor número de observaciones, y eventualmente se detecte un patrón estacional, estas variables se reportarían en dicho formato. En cuanto al ICP y el indicador sobre la situación económica presente del país, éstos son sujetos a desestacionalización; el referente a la situación económica futura del país, si bien no presenta un patrón estacional, sí está influido por el efecto de la frecuencia de los días de la semana, por lo que para su comparación mensual se utiliza la serie ajustada por dicho efecto.

Con la información disponible a la fecha, el indicador que capta la apreciación sobre la situación económica presente del país se redujo 1.07 puntos según cifras desestacionalizadas, y el indicador que hace mención sobre la situación económica futura del país en junio de 2013 disminuyó un punto respecto al mes precedente. Este indicador parcial no presenta un comportamiento estacional, pero sí está influido por el efecto de semana santa.

**COMPORTAMIENTO MENSUAL
INDICADOR DE CONFIANZA DEL PRODUCTOR Y SUS COMPONENTES
A JUNIO DE 2013**

Indicadores	Índice de mayo de 2013	Índice de junio de 2013	Diferencia ^{1/}	Número de meses consecutivos por arriba o por debajo del umbral de 50 puntos
Indicador de Confianza del Productor^{2/}	55.8	55.1	-0.75	40 por arriba
a) Momento adecuado para invertir ^{3/}	49.6	48.5	-1.16	67 por debajo
b) Situación económica presente del país ^{2/}	53.3	52.3	-1.07	38 por arriba
c) Situación económica futura del país ^{4/}	59.2	58.2	-1.00	48 por arriba
d) Situación económica presente de la empresa ^{3/}	57.1	55.9	-1.22	40 por arriba
e) Situación económica futura de la empresa ^{3/}	62.8	62.5	-0.32	114 por arriba

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{2/} Componente sujeto a desestacionalización.

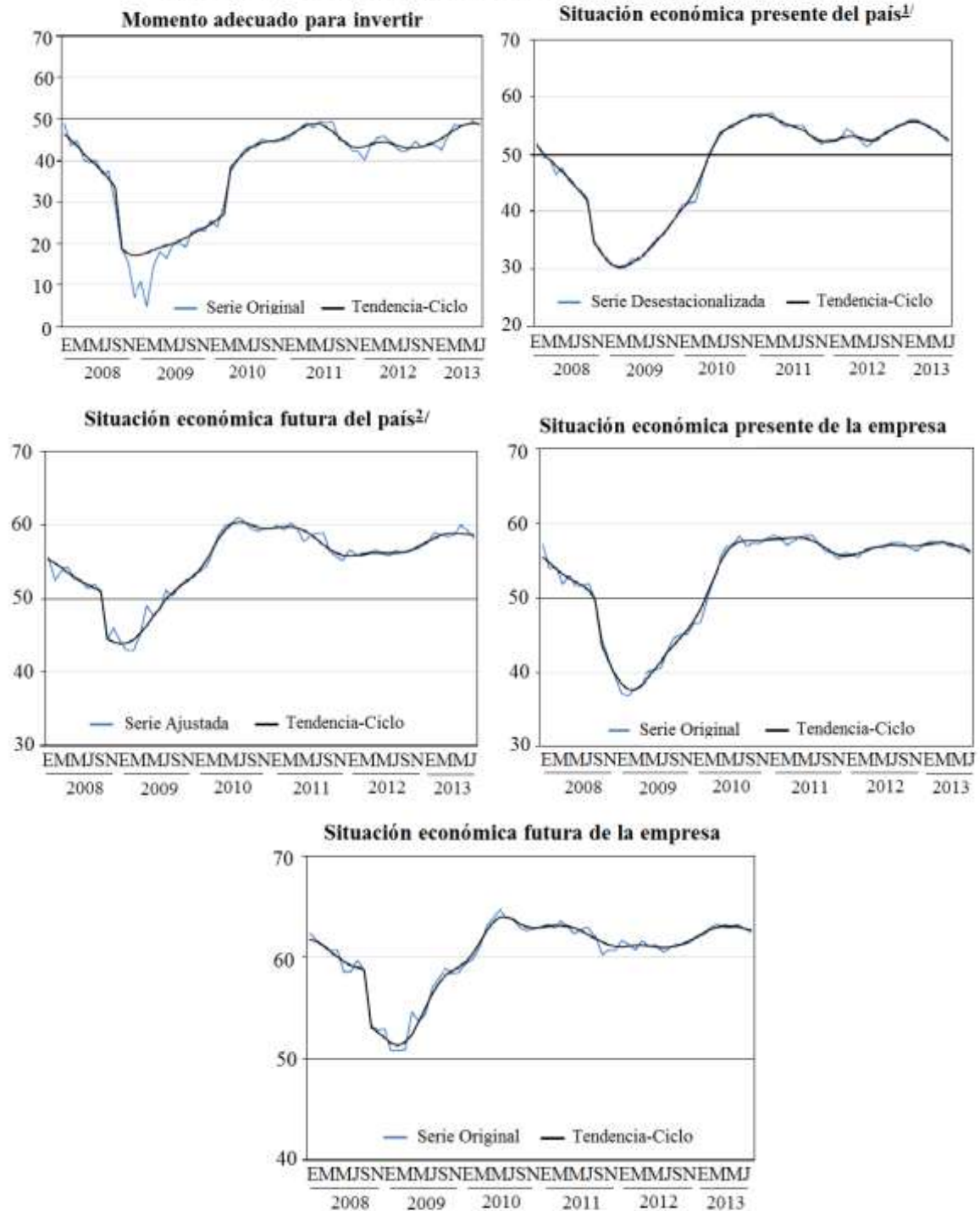
^{3/} Componente no sujeto a desestacionalización.

^{4/} Componente ajustado por el efecto de la frecuencia de semana santa.

FUENTE: INEGI.

Las gráficas siguientes muestran la evolución y tendencias de los componentes que integran al ICP.

COMPORTAMIENTO Y TENDENCIAS-CICLO DE LOS COMPONENTES DEL INDICADOR DE CONFIANZA DEL PRODUCTOR A JUNIO DE 2013



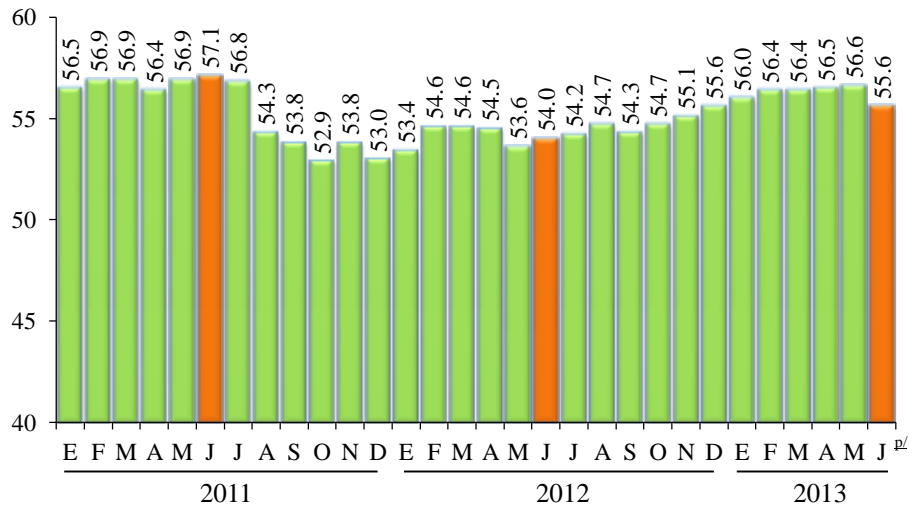
^{1/} Componente sujeto a desestacionalización.

^{2/} Componente no sujeto a desestacionalización, pero sí incluye el ajuste por el efecto de la semana santa.

FUENTE: INEGI.

En su comparación anual, el ICP se estableció en 55.6 puntos durante junio de 2013, nivel superior en 1.6 puntos respecto al de igual mes de 2012, cuando fue de 54 puntos.

**INDICADOR DE CONFIANZA DEL PRODUCTOR
-SERIE ORIGINAL-**



Nota: El indicador se genera con los datos referidos al mes de la entrevista.
p/ Dato preliminar.
FUENTE: INEGI.

El incremento anual del ICP en el sexto mes del presente año, resultó de aumentos en tres de sus cinco componentes parciales, los cuales se precisan en el cuadro siguiente.

**COMPONENTES DEL INDICADOR DE CONFIANZA DEL PRODUCTOR
CIFRAS ORIGINALES**

Indicadores	Junio		Diferencia en puntos ^{1/}
	2012	2013 ^{p/}	
Indicador de Confianza del Productor	54.0	55.6	1.6
a) Momento adecuado para invertir	42.2	48.5	6.3
b) Situación económica presente del país	53.3	53.2	-0.1
c) Situación económica futura del país	56.5	58.2	1.7
d) Situación económica presente de la empresa	57.3	55.9	-1.4
e) Situación económica futura de la empresa	60.9	62.5	1.6

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{p/} Dato preliminar.

FUENTE: INEGI.

Indicador de Confianza del Productor por grupos de subsectores de actividad

En junio pasado, el Indicador de Confianza del Productor registró crecimientos anuales en los siete grupos de subsectores que lo conforman: en el de Equipo de transporte avanzó 2.6 puntos; en el de Textiles, prendas de vestir, cuero y piel, madera, papel y otras 2.5 puntos; Minerales no metálicos y metálicas básicas 2.1 puntos; Equipo de computación, accesorios electrónicos y aparatos eléctricos 1.5 puntos; Alimentos, bebidas y tabaco 1.4 puntos; Derivados del petróleo y del carbón, industria química, del plástico y del hule 0.6 puntos, y en el de Productos metálicos, maquinaria, equipo y muebles aumentó 0.2 puntos, todos ellos en comparación con el dato de junio de 2012.

INDICADOR DE CONFIANZA DEL PRODUCTOR POR GRUPOS DE SUBSECTORES DE ACTIVIDAD CIFRAS ORIGINALES

Grupos	Junio		Diferencia en puntos ^{1/}
	2012	2013 ^{p/}	
Indicador de Confianza del Productor	54.0	55.6	1.6
Alimentos, bebidas y tabaco	52.8	54.3	1.4
Derivados del petróleo y del carbón, industria química, del plástico y del hule	54.5	55.2	0.6
Minerales no metálicos y metálicas básicas	52.8	54.9	2.1
Equipo de computación, accesorios electrónicos y aparatos eléctricos	52.8	54.2	1.5
Equipo de transporte	58.4	61.0	2.6
Productos metálicos, maquinaria, equipo y muebles	54.8	55.0	0.2
Textiles, prendas de vestir, cuero y piel, madera, papel y otras	47.7	50.2	2.5

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{p/} Dato preliminar.

FUENTE: INEGI.

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/confianza.pdf>

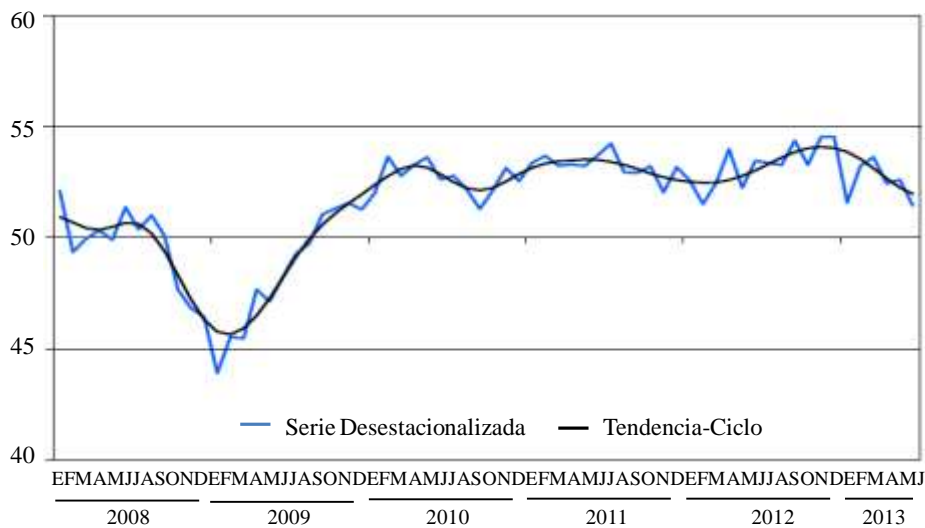
Indicador de Pedidos Manufactureros a junio de 2013 (INEGI)

El 3 de julio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) y el Banco de México (Banxico) dieron a conocer el Indicador de Pedidos Manufactureros (IPM) del sexto mes de 2013. Dicho indicador se deriva de integrar las expectativas de los directivos empresariales del sector referido con relación a cinco variables que capta la Encuesta Mensual de Opinión Empresarial (EMOE). Éstas cubren la siguiente secuencia del proceso productivo de la actividad manufacturera: volumen esperado de pedidos, producción esperada, niveles esperados de personal ocupado, oportunidad en la entrega de insumos por parte de los proveedores e inventarios de insumos.

Indicador de Pedidos Manufactureros por componentes

En junio de 2013, el IPM presentó, con cifras desestacionalizadas, una disminución de 1.17 puntos respecto al mes previo, al situarse en 51.4 puntos. Con este resultado, el IPM acumula 46 meses consecutivos ubicándose por encima del umbral de 50 puntos.

SERIE DESESTACIONALIZADA Y TENDENCIA-CICLO DEL INDICADOR DE PEDIDOS MANUFACTUREROS A JUNIO DE 2013



FUENTE: INEGI.

Con cifras desestacionalizadas, en junio pasado, el componente del IPM referido al volumen esperado de pedidos registró un retroceso mensual de 2.88 puntos, el del volumen esperado de la producción disminuyó 0.59 puntos, el del nivel esperado del personal ocupado decreció 0.12 puntos y el correspondiente a los inventarios de insumos descendió 0.31 puntos.

Por su parte, el componente relacionado con la oportunidad en la entrega de insumos por parte de los proveedores, si bien no presenta un comportamiento estacional, sí muestra un efecto por la frecuencia de los días de la semana, por lo que para su comparación mensual se utiliza la serie ajustada por dicho efecto. Así, en junio del presente año, este subíndice observó un aumento mensual de 2.78 puntos.

**INDICADOR DE PEDIDOS MANUFACTUREROS Y SUS COMPONENTES
SERIES DESESTACIONALIZADAS**

Indicadores	Índice de mayo de 2013	Índice de junio de 2013	Diferencia en puntos ^{1/}	Número de meses consecutivos por arriba o por debajo del umbral de 50 puntos
Indicador de Pedidos Manufacturetos	52.6	51.4	-1.17	46 por arriba
a) Pedidos	55.2	52.3	-2.88	48 por arriba
b) Producción	54.3	53.7	-0.59	42 por arriba
c) Personal ocupado	51.7	51.6	-0.12	44 por arriba
d) Oportunidad de la entrega de insumos de los proveedores ^{2/}	44.5	47.3	2.78	4 por debajo
e) Inventarios de insumos	51.4	51.1	-0.31	17 por arriba

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

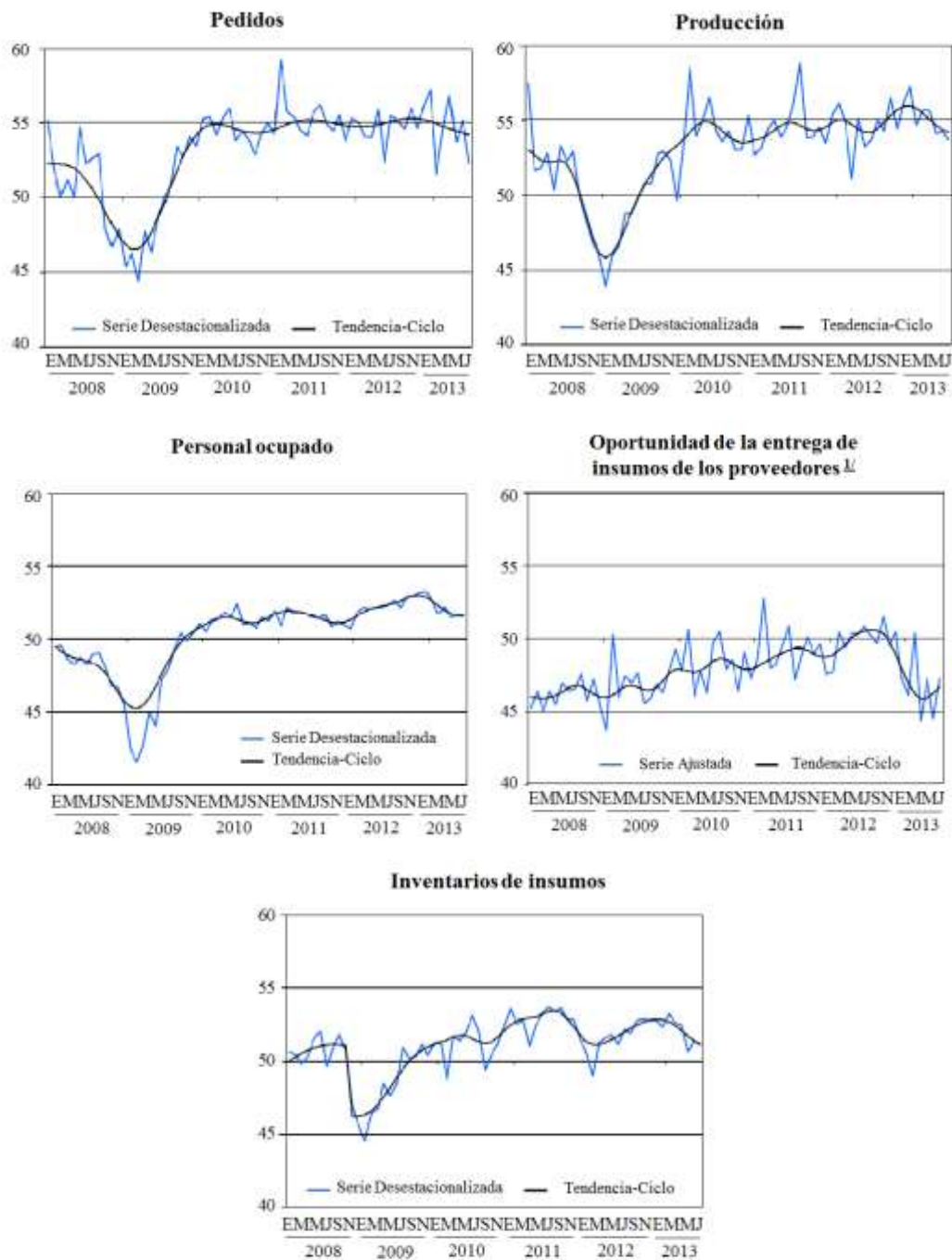
^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{2/} Componente no ajustado por estacionalidad, pero corregido por el efecto de la frecuencia de los días de la semana.

FUENTE: INEGI.

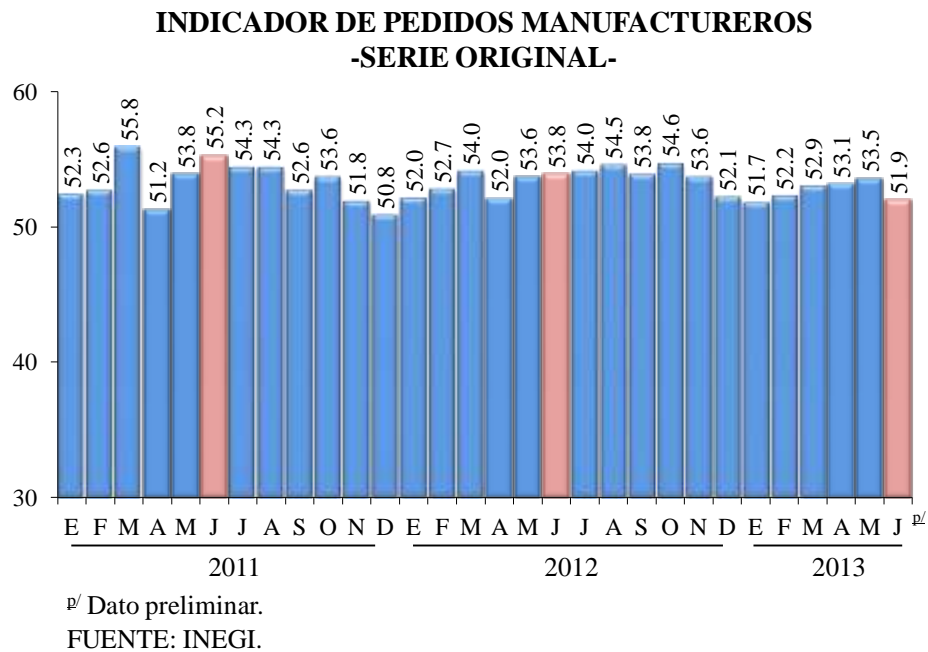
Las gráficas siguientes muestran la evolución en los últimos años de las cifras desestacionalizadas y tendencias-ciclo de los componentes que integran el Indicador de Pedidos Manufactureros:

SERIES DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIAS-CICLO DE LOS COMPONENTES DEL INDICADOR DE PEDIDOS MANUFACTUREROS A JUNIO DE 2013



^{1/}Componente no ajustado por estacionalidad, pero corregido por el efecto de la frecuencia de los días de la semana.
FUENTE: INEGI.

En junio de 2013, el Indicador de Pedidos Manufactureros se ubicó en 51.9 puntos en su serie original, lo cual implicó una disminución de 1.9 puntos respecto al nivel del mismo mes del año previo.



En el mes en cuestión, los cinco componentes que integran el IPM reportaron reducciones a tasa anual con datos originales.

**COMPONENTES DEL INDICADOR DE PEDIDOS MANUFACTUREROS
SERIES ORIGINALES**

Indicadores	Junio		Diferencia en puntos ^{1/}
	2012	2013 ^{p/}	
Indicador de Pedidos Manufactureros	53.8	51.9	-1.9
a) Pedidos	55.5	52.9	-2.6
b) Producción	55.6	54.7	-0.9
c) Personal ocupado	52.3	51.5	-0.8
d) Oportunidad de la entrega de insumos de los proveedores	50.6	46.5	-4.1
e) Inventarios de insumos	52.1	51.0	-1.0

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{p/} Dato preliminar.

FUENTE: INEGI.

Indicador de Pedidos Manufactureros por grupos de subsectores de actividad

En cuanto al Indicador de Pedidos Manufactureros por grupos de subsectores de actividad, en junio de 2013, la agrupación correspondiente a Alimentos, bebidas y tabaco presentó un retroceso de 4.5 puntos con relación al mismo mes del año anterior en sus cifras originales; el de Derivados del petróleo y del carbón, industria química, del plástico y del hule decreció 1.5 puntos; el de Minerales no metálicos y metálicas básicas aumentó 2.7 puntos; el de Equipo de computación, accesorios electrónicos y aparatos eléctricos descendió un punto; el de Equipo de transporte registró un decremento de 2.6 puntos; el de Productos metálicos, maquinaria, equipo y muebles cayó 2.3 puntos, y el de Textiles, prendas de vestir, cuero y piel, madera, papel y otras disminuyó 1.4 puntos.

**INDICADOR DE PEDIDOS MANUFACTUREROS POR GRUPOS DE
SUBSECTORES DE ACTIVIDAD
SERIES ORIGINALES**

Grupos	Junio		Diferencia en puntos ^{1/}
	2012	2013 ^{p/}	
Indicador de Pedidos Manufactureros	53.8	51.9	-1.9
Alimentos, bebidas y tabaco	53.7	49.2	-4.5
Derivados del petróleo y del carbón, industria química, del plástico y del hule	53.4	51.9	-1.5
Minerales no metálicos y metálicas básicas	54.0	56.7	2.7
Equipo de computación, accesorios electrónicos y aparatos eléctricos	53.5	52.5	-1.0
Equipo de transporte	55.2	52.7	-2.6
Productos metálicos, maquinaria, equipo y muebles	53.4	51.1	-2.3
Textiles, prendas de vestir, cuero y piel, madera, papel y otras	52.1	50.7	-1.4

Nota: Los indicadores se generan con los datos referidos al mes de la entrevista.

^{1/} Las diferencias en puntos se obtienen de los respectivos indicadores considerando todos sus decimales.

^{p/} Dato preliminar.

FUENTE: INEGI.

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/pedidos.pdf>

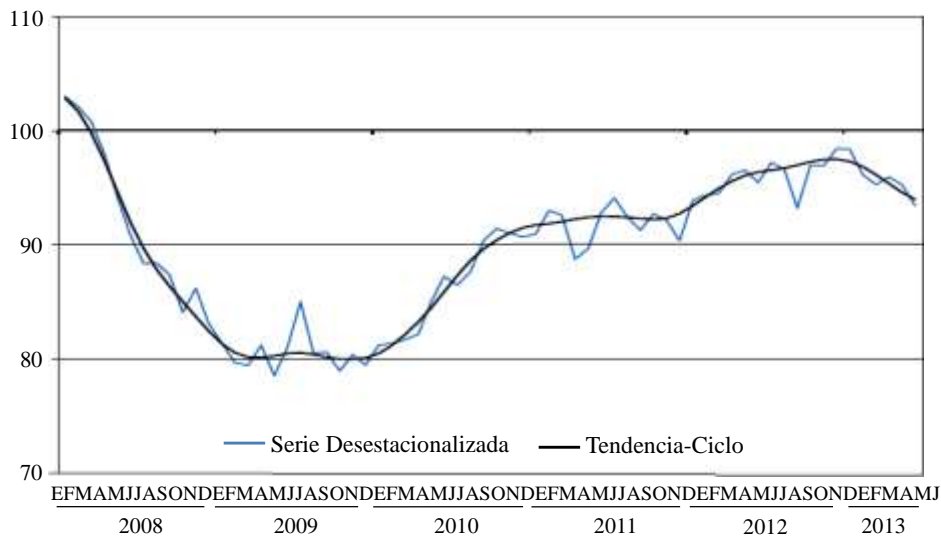
Índice de Confianza del Consumidor a junio de 2013 (INEGI)

El 3 de julio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) dio a conocer el Índice de Confianza del Consumidor (ICC) de junio, mismo que se elabora con la información obtenida de la Encuesta Nacional sobre la Confianza del Consumidor (ENCO), que recaban de manera conjunta el INEGI y el Banco de México (Banxico) en 32 ciudades del país, las cuales comprenden a la totalidad de las entidades federativas. Cabe señalar que el ICC se conforma de cinco indicadores parciales: dos recogen las opiniones sobre la situación económica actual y esperada del hogar de los entrevistados; otros dos captan las percepciones sobre la situación económica presente y futuras del país, y el quinto considera la visión de los consumidores acerca de que tan propicio es el momento actual para adquisición de bienes de consumo duradero.

Comportamiento de los componentes del Índice de Confianza del Consumidor: Cifras desestacionalizadas

En junio de 2013, el ICC presentó en términos desestacionalizados una reducción de 1.94% respecto al mes precedente.

CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y TENDENCIA-CICLO DEL ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR A JUNIO DE 2013
-Índice enero de 2003=100-



FUENTE: INEGI y Banxico.

Con datos desestacionalizados, en junio de este año, el indicador que hace mención a la situación económica que se espera para los miembros del hogar dentro de doce meses, respecto a la que registran en el momento actual, disminuyó 0.99% a tasa mensual. El que mide la situación económica del país hoy en día comparada con la que prevaleció hace doce meses mostró una variación negativa mensual de 2.16%. El indicador que capta las expectativas sobre la condición económica del país dentro de un año respecto a la situación actual cayó 2.91% frente al nivel del mes inmediato anterior. El componente que evalúa las posibilidades en el momento actual por parte de los integrantes del hogar, comparadas con las de hace un año, para efectuar compras de bienes durables, tales como muebles, televisor, lavadora y otros aparatos

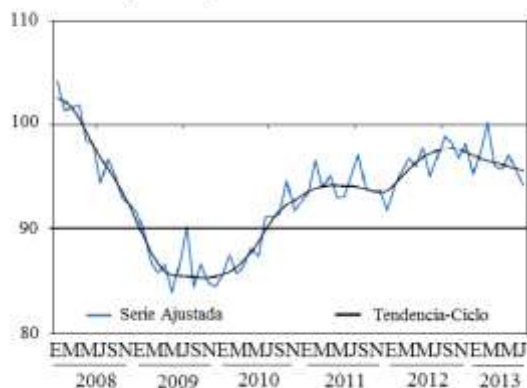
electrodomésticos, reportó un descenso de 1.61% con relación al nivel alcanzado en mayo pasado.

Por su parte, el indicador que hace referencia a la situación económica de los integrantes del hogar en el momento actual frente a la que tenían hace doce meses, el cual si bien no muestra un patrón estacional, sí está influido por el efecto de la semana santa, decreció 1.41% respecto al mes previo en su serie ajustada por dicho efecto¹¹.

CIFRAS DESESTACIONALIZADAS Y DE TENDENCIAS-CICLO DE LOS COMPONENTES DEL ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR A JUNIO DE 2013

-Índices base enero de 2003=100-

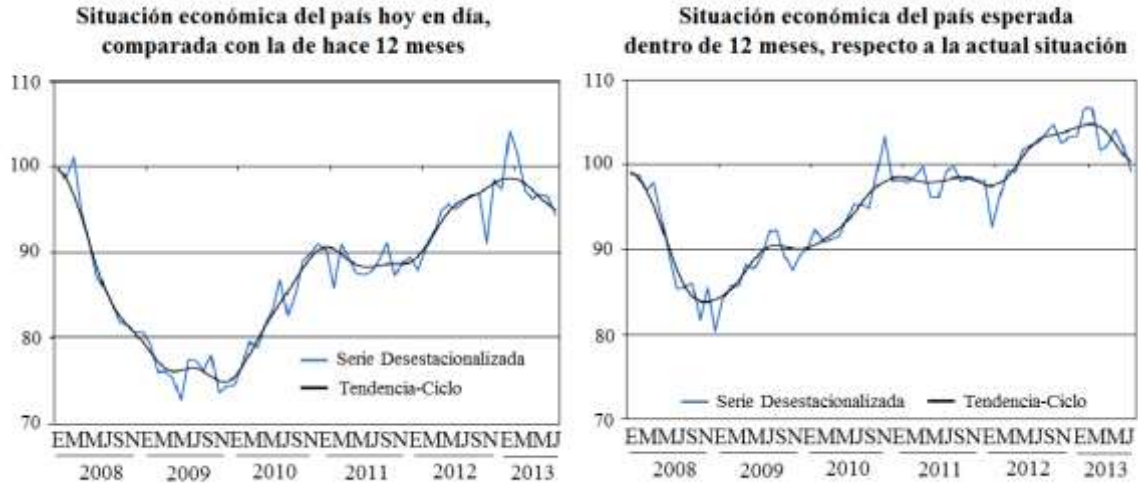
Situación económica en el momento actual de los miembros del hogar comparada con la de un año antes¹¹



Situación económica esperada de los miembros del hogar dentro de 12 meses, respecto a la actual



¹¹ Con los datos disponibles a la fecha, este componente no presenta un patrón de estacionalidad definido. Sin embargo, está influido por el efecto de la semana santa, por lo que para su comparación mensual se utiliza la serie original ajustada por dicho efecto. Conforme se vaya incorporando nueva información y eventualmente se detecte algún cambio, se efectuará el ajuste correspondiente.



Posibilidades en el momento actual de los integrantes del hogar comparadas con las de hace un año para realizar compras de bienes durables, tales como muebles, televisor, lavadora y otros aparatos electrodomésticos



^{1/}Componente no sujeto a desestacionalización, sin embargo sí está influido por el efecto de la semana santa, por lo que para su comparación mensual se utiliza la serie original ajustada por dicho efecto.

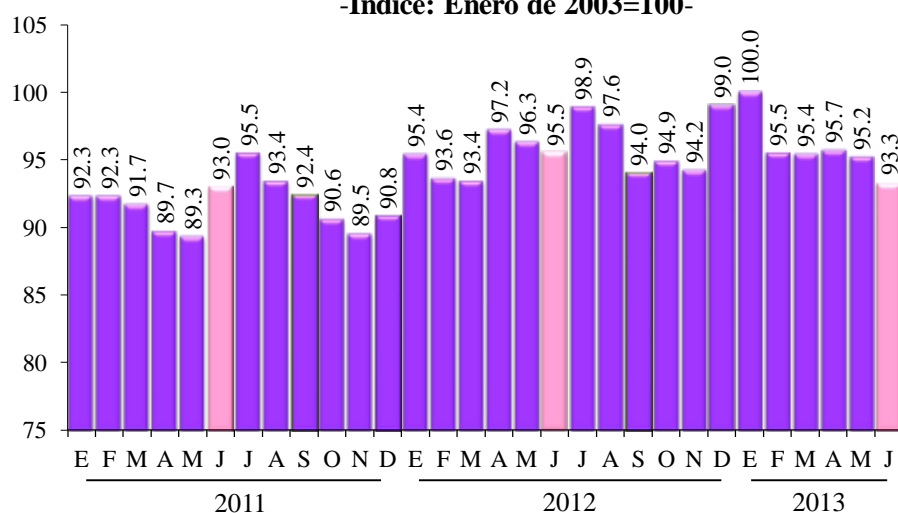
FUENTE: INEGI y Banxico.

Comportamiento de los componentes del Índice de Confianza del Consumidor: Cifras originales

El Índice de Confianza del Consumidor en su serie original se ubicó en 93.3 puntos durante junio de 2013 (enero de 2003=100). Este resultado significó una disminución de 2.4% con relación a la registrada en junio del año previo.

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR A JUNIO DE 2013

-Índice: Enero de 2003=100-



FUENTE: INEGI y Banxico.

ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR Y SUS COMPONENTES

-Índices: enero de 2003=100-

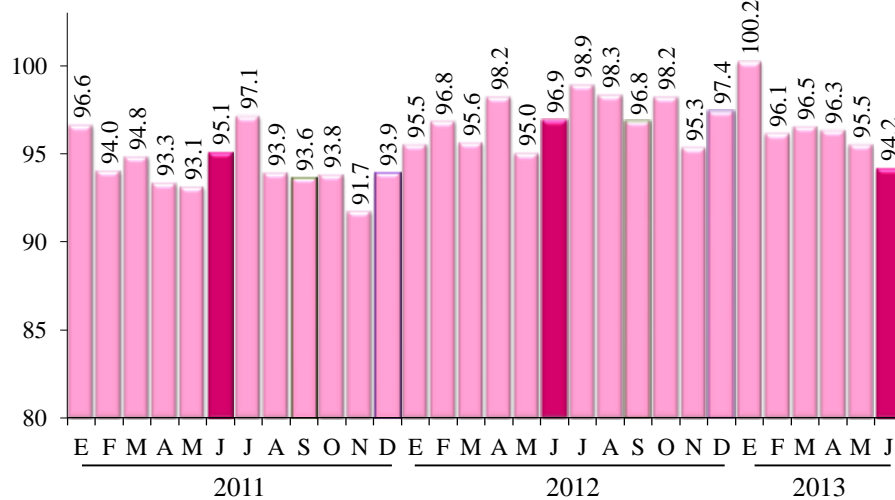
	2012							2013					
	Jun.	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.
ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR	95.5	98.9	97.6	94.0	94.9	94.2	99.0	100.0	95.5	95.4	95.7	95.2	93.3
Componentes:													
1. Situación económica en el momento actual de los miembros del hogar comparada con la que tenían hace 12 meses.	96.9	98.9	98.3	96.8	98.2	95.3	97.4	100.2	96.1	96.5	96.3	95.5	94.2
2. Situación económica esperada de los miembros del hogar dentro de 12 meses, respecto de la actual.	101.0	106.1	105.9	103.0	104.0	99.9	104.0	105.8	101.9	105.1	102.5	99.4	98.9
3. Situación económica del país hoy en día, comparada con la de hace 12 meses.	95.7	99.2	99.1	91.2	95.2	94.8	102.5	103.4	97.9	96.8	95.8	96.9	95.6
4. Situación económica del país dentro de 12 meses, con respecto a la situación actual.	102.8	106.9	106.8	103.3	99.3	100.2	108.2	107.7	100.9	103.4	103.2	101.3	99.0
5. Posibilidades en el momento actual de los integrantes del hogar comparadas con las de hace un año, para realizar compras, tales como muebles, televisor, lavadora y otros aparatos electrodomésticos.	81.3	83.1	77.7	75.8	78.0	80.6	82.9	82.9	80.5	75.2	80.8	82.6	78.5

FUENTE: Banco de México.

En particular, el comportamiento de los cinco componentes parciales que se integran para medir el Índice de Confianza del Consumidor durante junio de 2013 fue el siguiente:

- a) El indicador que evalúa la situación económica de los integrantes del hogar en el momento actual, con relación a la que tenían hace doce meses, se situó en junio de este año en 94.2 puntos, cifra que significó una caída anual de 2.8 por ciento.

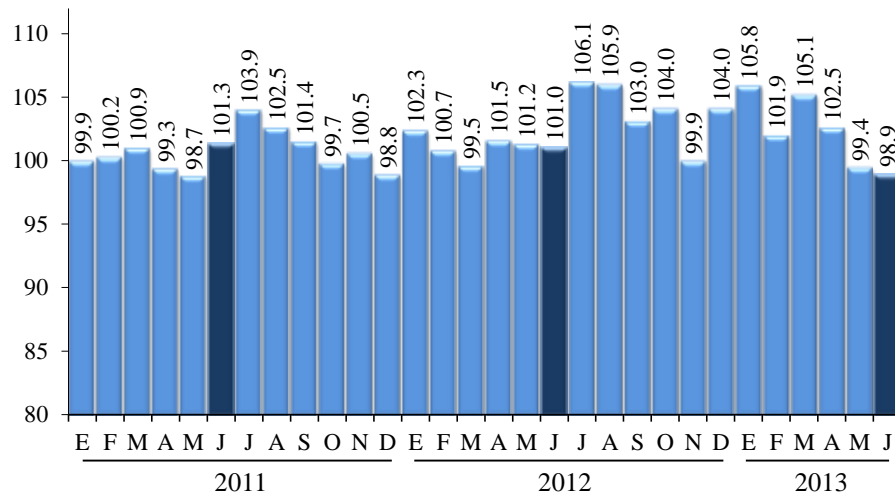
**SITUACIÓN ECONÓMICA EN EL MOMENTO ACTUAL
DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR COMPARADA CON LA
QUE TENÍAN HACE 12 MESES**
-Índice: Enero de 2003=100-



FUENTE: INEGI y Banxico.

- b) En el mes de referencia, el componente que mide la situación económica que se espera para los miembros del hogar dentro de doce meses, respecto a la que registran en el momento actual, mostró un nivel de 98.9 puntos, lo que representó una reducción de 2% respecto a los 101 puntos alcanzados en junio de 2012.

**SITUACIÓN ECONÓMICA ESPERADA DENTRO DE
12 MESES DE LOS MIEMBROS DEL HOGAR
RESPECTO DE LA ACTUAL
-Índice enero de 2003=100-**

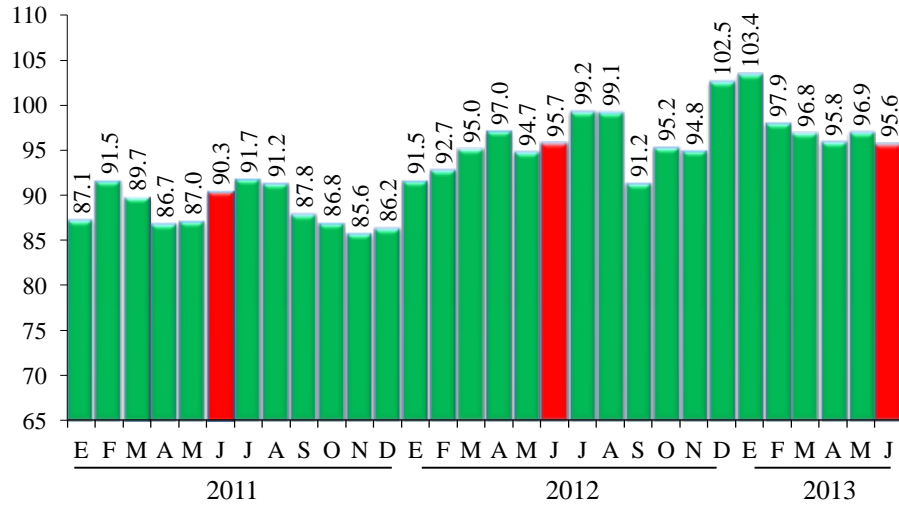


FUENTE: INEGI y Banxico.

- c) El indicador que hace referencia a la situación económica del país hoy en día, con la que prevaleció hace doce meses, presentó en junio del año en curso una variación negativa anual de 0.1%, al llegar a un nivel de 95.6 puntos.

**SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS HOY EN DÍA
COMPARADA CON LA DE HACE 12 MESES**

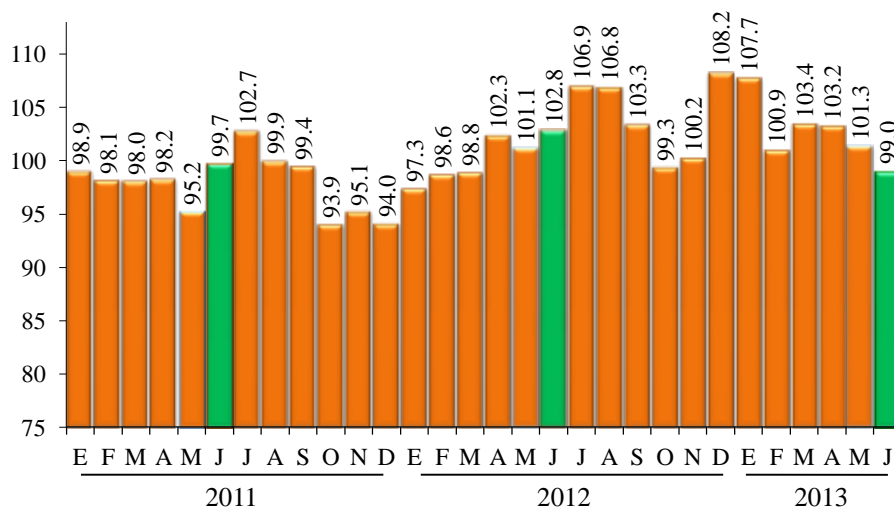
-Índice enero de 2003=100-



FUENTE: INEGI y Banxico.

- d) Por su parte, el componente que reporta la percepción de los consumidores sobre la situación económica del país dentro de doce meses, respecto a la actual, se situó en el sexto mes de 2013 en 99 puntos, dato inferior en 3.7% respecto al que registró en el mismo mes del año anterior.

SITUACIÓN ECONÓMICA DEL PAÍS DENTRO DE 12 MESES RESPECTO A LA ACTUAL SITUACIÓN
-Índice enero de 2003=100-

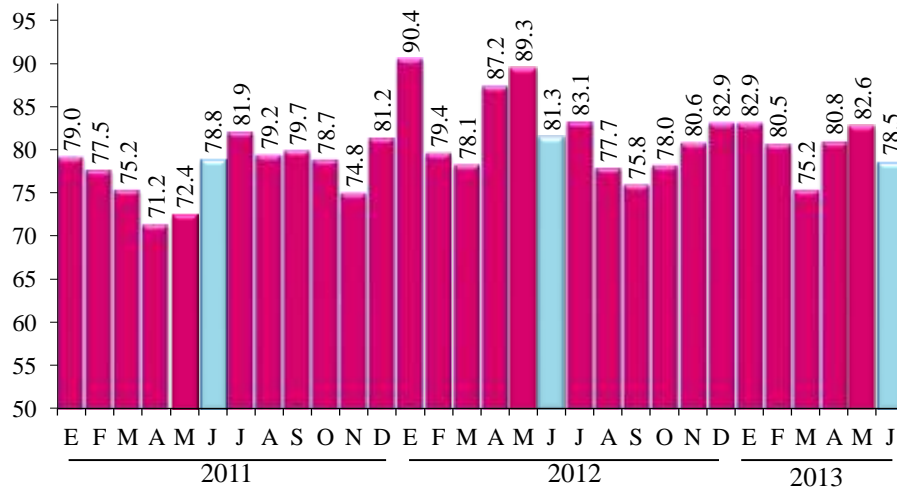


FUENTE: INEGI y Banxico.

- e) Finalmente, el indicador que capta las posibilidades en el momento actual por parte de los integrantes del hogar, comparadas con las de hace un año, para comprar bienes durables, tales como muebles, televisor, lavadora y otros aparatos electrodomésticos, se ubicó en junio pasado en 78.5 puntos, cifra menor en 3.4% con relación a los 81.3 puntos observados en igual mes de 2012.

**POSIBILIDADES EN EL MOMENTO ACTUAL DE LOS INTEGRANTES DEL
HOGAR COMPARADAS CON LAS DE HACE UN AÑO PARA REALIZAR
COMPRAS DE MUEBLES, TELEVISOR, LAVADORA Y
OTROS APARATOS ELECTRODOMÉSTICOS**

-Índice enero de 2003=100-



FUENTE: INEGI y Banxico.

Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/comunicados/indcon.pdf>

Lineamientos para la operación del Programa de Apoyo para la Productividad (STPS)

El 3 de julio de 2013, la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS) publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) los *Lineamientos para la operación del Programa de Apoyo para la Productividad*. A continuación se presenta la información.

Al margen un sello con el Escudo Nacional, que dice: Estados Unidos Mexicanos.-
Secretaría del Trabajo y Previsión Social.

JESÚS ALFONSO NAVARRETE PRIDA, Secretario del Trabajo y Previsión Social, con fundamento en los artículos 16 y 40, fracciones V y VI de la *Ley Orgánica de la Administración Pública Federal*; 74, 75 y 77 de la *Ley Federal de Presupuesto y*

Responsabilidad Hacendaria; 1, 2, 4, 5, 6, fracciones I y XX, 21 y 23 del Reglamento Interior de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, y

CONSIDERANDO

Que con el objeto de contribuir al desarrollo de uno de los ejes fundamentales del Gobierno Federal de lograr un México próspero, es necesario acelerar el crecimiento económico, fomentar mayor competencia en todos los ámbitos, aumentar el nivel de crédito para financiar áreas estratégicas y promover la economía formal;

Que esto será posible en la medida en que los individuos en nuestro país cuenten con mayores capacidades y contribuyan directamente al crecimiento económico, al bienestar y al desarrollo social;

Que el apoyo del Estado se centrará en facilitar el desarrollo y aplicación de las capacidades de las personas para que incrementen su potencial productivo y amplíen sus posibilidades de acceso a mejores condiciones de vida;

Que dadas las recientes reformas a la Ley Federal del Trabajo que enfatizan la importancia de la Productividad dedicando un capítulo completo a la materia en el *Título Cuarto de los Derechos y Obligaciones de los Trabajadores y de los Patrones, Capítulo III Bis. De la Productividad, Formación y Capacitación de los trabajadores*, el nuevo enfoque del programa permitirá contribuir al logro de los objetivos de la política laboral en la presente Administración, lo cual representa un insumo fundamental que contribuye al Proyecto de Gobierno del Presidente de los Estados Unidos Mexicanos;

Que se ha considerado necesario identificar los trámites que se deben realizar para la operación del Programa de Apoyo para la Productividad e incluir los formatos que al efecto se utilizan, y

Que en razón de lo anterior he tenido a bien expedir los siguientes:

LINEAMIENTOS PARA LA OPERACION DEL PROGRAMA DE APOYO PARA LA PRODUCTIVIDAD

DISPOSICIONES GENERALES

PRIMERO. Los presentes lineamientos tienen por objeto regir la operación del Programa de Apoyo para la Productividad (PAP) en las 32 entidades federativas del país.

SEGUNDO. Para los efectos de los presentes lineamientos se entenderá por:

- I. **Adiestramiento.** Proceso que tiene por objeto actualizar y perfeccionar los conocimientos y habilidades de los trabajadores y proporcionarles información para que puedan aplicar en sus actividades las nuevas tecnologías que los empresarios deben implementar para incrementar la productividad en las empresas.
- II. **Capacitación.** Procesos continuos de enseñanza-aprendizaje, que propician en los participantes la adquisición y desarrollo de conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes requeridas para el desempeño de funciones productivas en sus actividades laborales, al interior de una empresa o institución.
- III. **Certificado de Competencia Laboral.** Documento oficial donde se acredita a una persona como competente de acuerdo con lo establecido en un Estándar de Competencia, y se encuentra en el Registro Nacional de Estándares de Competencia.

- IV. **Certificación (por competencia).** Proceso a través del cual las personas demuestran por medio de evidencias que cuentan, sin importar como los hayan adquirido, con los conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para cumplir una función a un alto nivel de desempeño de acuerdo con lo definido en un Estándar de Competencia.
- V. **Competencia.** Es la capacidad para responder a demandas externas, lo que necesariamente implica que genera resultados eficaces con requisitos de calidad previamente establecidos.
- VI. **CONOCER.** Consejo Nacional de Normalización y Certificación de Competencias Laborales.
- VII. **Consultor.** Persona experta en el tema de productividad que presta sus servicios profesionales de asesoría en el PAP.
- VIII. **DGPL.** Dirección General de Productividad Laboral de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- IX. **DGPP.** Dirección General de Programación y Presupuesto de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- X. **DSEPF.** Dirección de Supervisión y Evaluación de Programas de Fomento de la Empleabilidad.
- XI. **ECE.** Entidad de Certificación y Evaluación.
- XII. **Entidades de Certificación y Evaluación por Competencias.** Persona moral, organización o institución pública o privada, unidad administrativa de alguna Dependencia, Entidad o su similar en los niveles de gobierno

Federal, Estatal o Municipal, acreditada por el CONOCER para capacitar, evaluar y/o certificar las competencias laborales de las personas, con base en Estándares de Competencia inscritos en el Registro Nacional de Estándares de Competencia, así como para acreditar, previa autorización del CONOCER, Centros de Evaluación y/o Evaluadores Independientes en uno o varios Estándares de Competencia, inscritos en el Registro Nacional de Estándares de Competencia en un período determinado.

- XIII. **Empleabilidad.** Abarca las calificaciones, los conocimientos y las competencias que aumentan la capacidad de los trabajadores para conseguir y conservar un empleo, mejorar su trabajo y adaptarse al cambio, elegir otro empleo cuando lo deseen o pierdan el que tenían e integrarse más fácilmente en el mercado de trabajo en diferentes períodos de su vida.
- XIV. **Empresa.** Unidad económica de producción o distribución de bienes o servicios.
- XV. **Establecimiento.** Unidad técnica que como sucursal, agencia u otra forma semejante, sea parte integrante y contribuya a la realización de los fines de la empresa.
- XVI. **Estándar de Competencia.** Norma Técnica de Competencia Laboral, que es el documento oficial aplicable en toda la República Mexicana, que servirá como referente para evaluar y certificar la competencia laboral de las personas, y que describirá en términos de resultados, el conjunto de conocimientos, habilidades, destrezas y actitudes a que alude el artículo 45 de la Ley General de Educación y que requiere una persona para realizar actividades en el mercado de trabajo con un alto nivel de desempeño.

- XVII. **Evaluación de competencia.** Proceso mediante el cual se recogen y analizan las evidencias de la competencia laboral de una persona, con relación a la realización de una función individual referida a un Estándar de Competencia inscrito en el Registro Nacional de Estándares de Competencia con el propósito de determinar si la persona es competente o todavía no en dicha función individual.
- XVIII. **IMSS.** Instituto Mexicano del Seguro Social.
- XIX. **Intervención.** Es el mecanismo a través del cual la Secretaría del Trabajo y Previsión Social apoya a los trabajadores de una empresa que buscan sensibilización, asistencia técnico-legal, capacitación con enfoque por competencias o certificación de competencias laborales como medio para incrementar su productividad y, al mismo tiempo, la de la empresa o establecimiento(s) en los que laboran.
- XX. **Intervención Grupal.** Mecanismo en el que la STPS apoya un conjunto de trabajadores de dos o más empresas o establecimientos con necesidades similares de alguno de los apoyos que conforman al PAP.
- XXI. **LFT.** Ley Federal del Trabajo.
- XXII. **OFP.** Oficina de Fomento Productivo.
- XXIII. **Productividad.** Es el resultado de optimizar los factores humanos, materiales, financieros, tecnológicos y organizacionales que concurren en la empresa, en la rama o en el sector para la elaboración de bienes o la prestación de servicios, con el fin de promover a nivel sectorial, estatal, regional, nacional e internacional, y acorde con el mercado al que tiene acceso, su competitividad y sustentabilidad, mejorar su capacidad, su

tecnología y su organización, e incrementar los ingresos, el bienestar de los trabajadores y distribuir equitativamente sus beneficios.

- XXIV. **Promotor de la OFP.** Funcionario dependiente de la DGPL que labora en las instalaciones de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social ubicadas al interior del país y cuya función es impulsar y concertar acciones en el marco de la operación del PAP.
- XXV. **Registro de Trabajadores Beneficiarios (PAP-02).** Formato en el que se registra la información básica de los trabajadores beneficiarios en cada intervención.
- XXVI. **SEPL.** Subsecretaría de Empleo y Productividad Laboral.
- XXVII. **SIGPROL.** Sistema de Gestión para la Productividad Laboral.
- XXVIII. **SFP.** Secretaría de la Función Pública.
- XXIX. **Solicitud de Intervención (PAP-01).** Formato mediante el cual la empresa solicita a la STPS el apoyo para sus trabajadores en alguno de los componentes del PAP.
- XXX. **STPS.** Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- XXXI. **SUA.** Sistema Único de Autodeterminación.
- XXXII. **Trabajo.** Toda actividad humana, intelectual o material, independientemente del grado de preparación técnica requerido por cada profesión u oficio.

XXXIII. Trabajador. Persona física que presta, a un patrón, un trabajo personal subordinado.

DEL PROGRAMA

TERCERO. Descripción y componentes.

En la presente Administración se complementa el enfoque del PAP enmarcándolo en el Eje de Gobierno 2 “Lograr un México Incluyente” con el que se busca que México cuente con una sociedad de clase media con igualdad de oportunidades, y con el Eje de Gobierno 4 “Lograr un México Próspero” al cual se alinean todas las acciones tendientes a fomentar la economía formal.

Para alcanzar lo anterior, durante esta Administración se trabaja con cuatro componentes que, en su conjunto y a mediano plazo permitirán incrementar la empleabilidad de los trabajadores, así como la productividad de éstos y por consecuencia, los centros de trabajo. Dichos componentes son:

- a) Curso de productividad y empleabilidad. Intervención desarrollada con los trabajadores de las empresas la cual, busca sensibilizarlos y acordar estrategias para aumentar su productividad y desarrollar su empleabilidad como uno de los medios para mejorar la productividad laboral de las empresas en las que laboran. Esta intervención se desarrolla en cinco horas de trabajo mediante un manual del instructor con el que se realizan actividades diseñadas bajo el enfoque pedagógico de participación-acción;
- b) Asistencia técnico-legal en materia de productividad. Proceso mediante el cual un consultor identifica las oportunidades de mejora de las actividades productivas que desarrollan los trabajadores de los diferentes estratos ocupacionales en una empresa o establecimiento con el propósito de realizar acciones que permitan

aplicar dichas mejoras. Así como orientar a los beneficiarios sobre los derechos y obligaciones que en materia de productividad prevé el *Capítulo III Bis. De la Productividad, Capacitación y Adiestramiento de los Trabajadores de la LFT*;

El trabajo específico del consultor consiste en aplicar, al interior de las empresas que lo soliciten, la metodología del SIGPROL, la cual está sustentada en seis principios básicos: diseña mejoras adaptadas a situaciones locales, sectoriales o regionales; enfatiza la obtención de resultados concretos; se vincula con otros objetivos de la empresa; promueve el aprendizaje mediante la práctica; documenta el intercambio de experiencias; y promueve la participación de los trabajadores;

- c) Capacitación específica por competencias. Proceso de enseñanza y aprendizaje, orientado a obtener la certificación de competencias laborales, que se encuentra estrechamente alineado al perfil ocupacional del participante y que propicia la adquisición de conocimientos, el desarrollo o fortalecimiento de habilidades y la adopción de actitudes que son esenciales para un óptimo desempeño de una función o funciones productivas al interior de una empresa, y
- d) Estímulos a la certificación de competencias laborales. Mecanismo que la STPS implementa para subsidiar parcialmente los costos del proceso de evaluación de competencia y obtención del certificado de competencia laboral correspondiente a los trabajadores de una empresa.

CUARTO. Objetivos.

General

Contribuir a la adquisición de conocimientos, al desarrollo o fortalecimiento de habilidades y a la adopción de actitudes de los trabajadores que son esenciales para un

óptimo desempeño de una función a través de cursos de sensibilización y de capacitación específica, de la asistencia técnico-legal, y del subsidio de la certificación de competencias laborales que favorezca el incrementar la productividad laboral, mantener y ampliar el empleo, así como mejorar la calidad de vida de los trabajadores y de sus familias.

Específicos

Que los beneficiarios:

- I. Se sensibilicen sobre la importancia de incrementar su productividad y empleabilidad;
- II. Apliquen esquemas de mejora que permitan incrementar la productividad de los centros de trabajo en los que laboran, además de que éstos conozcan los criterios, requisitos y procedimientos que deben observar para el cumplimiento de las obligaciones que en materia de productividad dispone la LFT;
- III. Desarrollen las competencias necesarias que contribuyan al óptimo desempeño de su ocupación, y en su caso, sirvan como base para el proceso de certificación correspondiente, y
- IV. Obtengan un certificado de competencia laboral emitido por la autoridad correspondiente que contribuya a su desarrollo personal y profesional además de que les proporcione mayores oportunidades para competir en el mercado laboral formal.

QUINTO. Cobertura.

El PAP está diseñado para implementarse a nivel nacional, no obstante, las entidades federativas en las que opere dependerán tanto de los recursos autorizados para cada ejercicio presupuestal como de las prioridades que se establezcan en la política sectorial.

SEXTO. Población Objetivo y Población Potencial.

La población objetivo que atenderá el programa serán trabajadores asalariados, con seguridad social y otras prestaciones, cuya percepción salarial ascienda hasta 10 salarios mínimos. No se contempla sector público.

Para el ejercicio fiscal 2013 se estima que la población objetivo del programa asciende a 9 mil 214 trabajadores.

La población potencial asciende a 9.4 millones de trabajadores. Este dato se calculó, tomando como fuente a la “*Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*” (ENOE), cuarto trimestre 2012.

SÉPTIMO. Participantes.

En la prestación de los apoyos que ofrece el PAP participan como:

- I. Ejecutor. La DGPL que norma, autoriza y da seguimiento a las acciones y apoyos que otorga el PAP.
- II. Proveedores. Los oferentes, instructores, consultores y los actores considerados en el artículo 41 de las Reglas generales y criterios para la integración y operación del Sistema Nacional de Competencias (Publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 27/11/2009), que proporcionan los servicios. Los proveedores

deberán cumplir con los requisitos y procedimientos específicos que se señalen en cada uno de los mecanismos de operación para cada apoyo del PAP.

- III. Beneficiarios. Los trabajadores que reciben los servicios ya sea en uno o más de los componentes del PAP. El trabajador será contabilizado una sola vez por cada apoyo del PAP en el que participe.
- IV. Empresas. Éstas participan indirectamente a través de las personas designadas como representantes, encargadas de solicitar los apoyos para los trabajadores y responsables de formalizarlos ante la STPS, sujetándose a las reglas que para tal efecto se definen en estos lineamientos.
- V. Promotores. Personal de las OFP que fungen como enlace de la DGPL en los estados del país.

DE LA OPERACIÓN DEL PROGRAMA

OCTAVO. Requisitos que deben cumplir los beneficiarios.

- I. Poseer las características de la población objetivo referidas en el numeral SEXTO;
- II. Laborar de manera formal en alguna empresa y contar con número de seguridad social en el IMSS, y
- III. Llenar y firmar el formato Registro de Trabajadores Beneficiarios PAP-02.

En adición a lo anterior, la empresa, como intermediario, deberá formalizar el apoyo para los beneficiarios por lo cual tendrá que:

- I. Llenar y suscribir el formato Solicitud de intervención PAP-01;

- II. Proporcionar un listado de los beneficiarios de la empresa o establecimiento que incluya la CURP, el número de seguridad social en el IMSS de cada uno de éstos y la percepción salarial, y
- III. En el caso del componente Asistencia técnico-legal, las microempresas deberán acreditar al menos un año de permanencia en el mercado dentro del giro o actividad para el cual fueron constituidas.

NOVENO. Mecánica de Operación General.

- I. Los promotores llevan a cabo acciones de difusión del PAP;
- II. La empresa, en representación de los beneficiarios, presenta la solicitud de apoyo ante la STPS por conducto de la OFP que corresponda a su localidad;
- III. Los promotores verifican la elegibilidad de los beneficiarios y de la empresa, y pone a disposición de ésta los datos de los proveedores registrados para identificar a aquel que pueda atender su necesidad en el marco de los apoyos del PAP;
- IV. Una vez definidos los detalles de la intervención, las partes involucradas (representante de la empresa, representante de la institución oferente, representante de la STPS y, en su caso, trabajador) suscriben el formato Solicitud de intervención PAP-01;
- V. El proveedor presta los servicios pactados;
- VI. Al concluir la intervención, los beneficiarios llenan el formato Registro de Trabajadores Beneficiarios PAP-02, el proveedor los recaba y los entrega a la OFP correspondiente;

- VII. Asimismo, al término de la intervención, el representante de la empresa expresa por escrito, y según el formato correspondiente, su conformidad con los servicios recibidos;
- VIII. El promotor verifica y remite al Ejecutor la documentación necesaria para el trámite de pago;
- IX. El Ejecutor gestiona el pago correspondiente ante la DGPP de la STPS, según los procedimientos establecidos para tal efecto, y
- X. La DGPP libera el pago mediante depósito bancario o transferencia electrónica en la cuenta bancaria del proveedor de los servicios.

Cuando los beneficiarios de dos o más empresas tengan las mismas necesidades de capacitación podrán reunirse para formar una intervención grupal, misma que deberá cumplir en todo momento con las disposiciones señaladas en los presentes lineamientos y deberán nombrar un representante común.

DÉCIMO. Procedimiento de validación y autorización.

Los promotores verifican que la Solicitud de intervención PAP-01 esté debidamente integrada. En caso de que el beneficiario o la empresa que lo representa no entregue alguno de los documentos requeridos o éstos contengan errores u omisiones, el promotor deberá notificar al solicitante en un plazo de dos días hábiles para que se subsane el error o la ausencia en un plazo no mayor a tres días hábiles posteriores a la notificación. Si el solicitante no presenta los cambios requeridos en el plazo señalado, se tendrá por no presentada su solicitud. El apoyo correspondiente queda autorizado una vez que se presente debidamente llenado el formato Solicitud de intervención PAP-01 y se cuente con la firma de todos los involucrados.

DÉCIMO PRIMERO. Monto de los apoyos.**I.** Curso de productividad y empleabilidad.

El PAP pagará a los proveedores a razón de \$60.00 (sesenta pesos M.N.) por trabajador más el Impuesto al Valor Agregado. Los cursos tendrán un mínimo de 10 y un máximo de 40 beneficiarios.

En ningún caso se pagará por beneficiarios que hayan recibido esta capacitación durante el año en curso y en el inmediato anterior.

Con fundamento en lo establecido en el artículo 153-T de la Ley Federal del Trabajo, la entidad capacitadora deberá expedir la constancia respectiva a los participantes.

II. Asistencia técnico-legal en materia de productividad.

Este apoyo se desarrollará en una intervención no mayor a tres meses, en un máximo de 40 horas discontinuas contabilizadas de la siguiente manera:

- a. 70% de las horas, cuando menos, para actividades con el patrón y los beneficiarios;
- b. 25% de las horas para trabajo de gabinete; y
- c. 5% de las horas para la orientación sobre los derechos y obligaciones en materia de productividad.

El costo total de la intervención considerando una duración de 40 horas y un costo por hora de \$625.00 más I.V.A., será cubierto de la siguiente manera: La STPS pagará el

80%, que equivale a \$20 000.00 más I.V.A. y la empresa el 20% restante, es decir \$5 000.00 más I.V.A.

Con fundamento en lo establecido en el artículo 153-T de la Ley Federal del Trabajo, la entidad capacitadora deberá expedir la constancia respectiva a los participantes.

III. Capacitación específica por competencias.

La STPS subsidiará hasta un 80% del costo por hora de los cursos que sean impartidos por los oferentes que cuenten con registro vigente del PAP y sean autorizados con los presentes lineamientos, considerando un costo máximo por hora de \$625.00 (seiscientos veinticinco pesos M.N.) más I.V.A., conforme a la siguiente tabla:

Número de beneficiarios	Porcentaje de aportación de la STPS	Porcentaje de aportación de la empresa
Más de 20	80%	20%
De 17 a 20	70%	30%
De 10 a 16	40%	60%
De 5 a 9	30%	70%

Si el precio por hora es mayor al costo máximo señalado previamente, la empresa con sus recursos absorberá la diferencia en el costo por hora. Si por el contrario el precio es menor al costo máximo, la STPS sólo podrá apoyar en los porcentajes señalados en la tabla anterior.

En este tipo de apoyo, un beneficiario podrá participar hasta en tres cursos siempre que no supere 40 horas de capacitación en el año.

Con fundamento en lo establecido en el artículo 153-T de la *Ley Federal del Trabajo*, la entidad capacitadora deberá expedir la constancia respectiva a los participantes.

IV. Estímulos a la certificación de competencias laborales.

La STPS subsidiará el costo del proceso de evaluación y de la emisión del certificado de competencia laboral a los trabajadores que así lo soliciten a través de la empresa en la que laboran o de manera independiente ante un proveedor en función de la siguiente tabla:

Proceso de Evaluación y Certificación	Monto de subsidio de la STPS para la Evaluación y Certificación.
Certificado nivel 1	\$ 1 555.00
Certificado nivel 2	\$ 1 749.00
Certificado nivel 3	\$ 2 138.00
Certificado nivel 4	\$ 2 526.00
Certificado nivel 5	\$ 2 915.00

En caso de que el costo de la evaluación y la certificación sea menor al señalado en la tabla anterior, la STPS cubrirá el importe total del mismo. Por el contrario, si el costo es mayor a lo señalado en la tabla, la STPS pagará solamente lo que corresponda cubriéndose el excedente por los medios que el trabajador considere más convenientes.

Un beneficiario solamente podrá recibir el apoyo financiero para cubrir el proceso de evaluación y certificación una vez en cada ejercicio fiscal. Los procesos de capacitación, evaluación y certificación se llevarán a cabo durante las fechas establecidas por las instancias correspondientes.

DÉCIMO SEGUNDO. Trámite de pago.

I. Para el curso de productividad y empleabilidad.

El proveedor, a más tardar el tercer día hábil siguiente a la conclusión del curso, deberá entregar la siguiente documentación a la OFP que corresponda a su localidad:

- a. Registro de Trabajadores Beneficiarios PAP-02 por cada beneficiario;
- b. Factura o recibo de honorarios original correspondiente a la aportación de la STPS, sin tachaduras o enmendaduras;
- c. Carta solicitud de pago;
- d. Diagnósticos iniciales y finales aplicados, y
- e. Lista de asistencia.

Los trabajadores participantes deben cumplir con lo señalado en el artículo décimo primero, fracción I, de estos lineamientos.

II. Para asistencia técnico-legal en materia de productividad.

El proveedor, a más tardar el tercer día hábil siguiente a la conclusión de la intervención, deberá entregar la siguiente documentación a la OFP que corresponda a su localidad:

- a. Registro de Trabajadores Beneficiarios PAP-02 por cada beneficiario;
- b. Factura o recibo de honorarios original correspondiente a la aportación de la STPS, sin tachaduras o enmendaduras;

- c. Carta de satisfacción y solicitud de pago;
- d. Informe final de resultados de la implementación del SIGPROL, y
- e. Documento final del control de indicadores de la empresa.

III. Para capacitación específica por competencias.

El proveedor, a más tardar el tercer día hábil siguiente a la conclusión de la intervención, deberá entregar la siguiente documentación a la OFP que corresponda a su localidad:

- a. Registro de Trabajadores Beneficiarios PAP-02 por cada beneficiario;
- b. Factura o recibo de honorarios original correspondiente a la aportación de la STPS, sin tachaduras o enmendaduras;
- c. Carta de satisfacción;
- d. Lista(s) de asistencia, y
- e. Evaluaciones inicial y final contestadas por cada trabajador.

IV. Para estímulos a la certificación de competencias laborales.

El proveedor, a más tardar el día 20 de cada mes, deberá entregar a la STPS la siguiente documentación:

- a. Registro de Trabajadores Beneficiarios PAP-02 por cada beneficiario, y

- b. Listado de beneficiarios que aprobaron el proceso en donde se incluya la clave, nombre y nivel del estándar de competencia correspondiente.

En todos los casos, la OFP verifica que la documentación comprobatoria está debidamente integrada y la envía al ejecutor considerando los plazos señalados para comenzar con las gestiones necesarias del pago.

Las facturas o los recibos de honorarios deberán cumplir con la normatividad fiscal vigente y tendrán que contener el nombre, la clave de la intervención y el nombre del apoyo que amparan. Cuando la DGPP detecte que la documentación enviada no cumple con las disposiciones fiscales o ésta contiene errores, le solicitará al ejecutor notificar al proveedor por conducto de la OFP de su localidad, para lo cual se establecerá un plazo máximo de 3 días hábiles a partir de que se notifique al proveedor para que se subsane y sea entregada la documentación correcta a la OFP.

DÉCIMO TERCERO. Derechos y obligaciones.

I. Derechos de los beneficiarios.

- a. Recibir el apoyo del PAP conforme al cumplimiento de su elegibilidad.

II. Derechos de los proveedores.

- a. Participar en las intervenciones del PAP en tanto cumplan con los requisitos estipulados en los presentes lineamientos y en la normatividad que derive de ellos;
- b. Recibir el pago correspondiente a sus servicios profesionales cuando éstos hayan sido proporcionados según lo señalado en estos lineamientos;
- c. Proponer mejoras en los contenidos de los tipos de apoyo que otorga el PAP;

- d. Recibir una atención y trato cordial por parte de los operadores del PAP, y
- e. Recibir información y aclaración de dudas en lo referente a la normatividad y la operación del PAP.

III. Obligaciones de los beneficiarios y empresas que fungen como intermediarias.

- a. Proporcionar con toda veracidad la información que el promotor les solicite, y
- b. Dar cumplimiento a los presentes lineamientos y a la normatividad aplicable.

IV. Obligaciones de los proveedores.

- a. Proporcionar, bajo protesta de decir verdad, toda la información que la ejecución del PAP requiere;
- b. Acreditar los procesos de selección y cumplir con los requisitos establecidos por el ejecutor para la conformación del Padrón de Proveedores del PAP;
- c. Proporcionar servicios de calidad en apego a las directrices para la operación del PAP;
- d. Conducirse con honestidad y ética;
- e. Apoyar y cumplir en la correcta aplicación de los recursos;
- f. Entregar en tiempo y forma a la OFP la documentación soporte de la intervención para trámite de pago, y

- g. Dar aviso a la STPS de cualquier cambio, modificación y/o cancelación del apoyo en el que presta sus servicios profesionales inmediatamente cuando éstos sucedan.

DÉCIMO CUARTO. Medidas por incumplimiento.

I. Proveedores.

Cuando se presenten irregularidades en el cumplimiento de la normatividad establecida referente a los servicios que presten los proveedores en el marco del PAP, la DGPL podrá establecer sanciones que consistirán en la suspensión definitiva del Padrón de Proveedores del PAP.

Dependiendo la gravedad de la falta cometida el ejecutor podrá solicitar a la instancia correspondiente, la cancelación del registro como agente capacitador externo emitido por la STPS.

II. Beneficiarios y empresas.

En caso de incumplimiento en la normatividad del PAP, los trabajadores de la empresa no podrán seguir recibiendo los apoyos del programa, sin detrimento de que en caso de ser necesario se dé aviso a las autoridades correspondientes para los efectos que procedan.

De existir algún incumplimiento imputable a la empresa, que por normatividad imposibilite a la STPS efectuar el pago correspondiente al proveedor por los servicios ya prestados, la primera deberá acordar con el proveedor la forma en que se subsanará tal situación de tal manera que lleguen a un acuerdo que convenga a ambas partes. En este último caso la STPS no es responsable ni tiene algún tipo de participación, lo cual queda documentado en la Solicitud de intervención PAP-01.

DÉCIMO QUINTO. Formatos.

Los formatos podrán reproducirse y utilizarse libremente, siempre y cuando no se altere su contenido y la impresión de los mismos se haga en hojas blancas tamaño carta.

Los interesados podrán obtener los formatos de la dirección de internet <http://www.stps.gob.mx>.

La DGPL deberá tener públicamente y en forma impresa a disposición de quienes lo soliciten los formatos a los que se refieren en estos lineamientos.

DÉCIMO SEXTO. Recurso Federal no Ejercido.

Los recursos que no hayan sido ejercidos en la ejecución de este Programa durante el ejercicio fiscal deberán ser reintegrados a la Tesorería de la Federación.

TRANSPARENCIA**DÉCIMO SÉPTIMO.** Quejas, sugerencias, información y denuncias.

La DGPL creará y habilitará los mecanismos para la recepción, atención y seguimiento de las quejas, las sugerencias o las denuncias relativas al PAP. En su caso se dará aviso al Órgano Interno de Control en la STPS para su atención y resolución.

El PAP opera a nivel nacional por medio de las OFP cuyo Directorio se encuentra en www.stps.gob.mx.

Las quejas y denuncias de la ciudadanía en general se recibirán por medio de la Dirección de Supervisión y Evaluación de Programas de Fomento de la Empleabilidad de la STPS, Tel. 2000 5400 exts. 3226 y 3277 y correo

quejas.supervisión@stps.gob.mx, así como a la Dirección de Fomento a la Productividad Tel. 2000 5400 ext. 3159 y correo productividadlaboral@stps.gob.mx.

DÉCIMO OCTAVO. Control, Seguimiento y Evaluación.

Objetivo

Llevar a cabo una adecuada supervisión y control de la operación del Programa, observando que los beneficiarios reciban los servicios de acuerdo con lo establecido en los presentes lineamientos y la normatividad aplicable, así como a los principios y criterios del Programa de Apoyo para la Productividad.

Control

La DGPL verificará la ejecución adecuada del Programa así como la correcta aplicación de los recursos, conforme a los criterios establecidos en los lineamientos de operación y la normatividad aplicable. La supervisión preventiva del PAP será responsabilidad de la DSEPFEE o de la instancia correspondiente.

En adición a lo anterior, el Programa podrá ser fiscalizado por las instancias de control y vigilancia que, de acuerdo con las leyes y reglamentos, estén facultadas para llevar a cabo acciones de ese tipo.

Seguimiento

La STPS, a través de la DGPL, desarrollará las estrategias de monitoreo a seguir para realizar los reportes mensuales, trimestrales, semestrales y anuales requeridos para dar cuenta del desempeño, cumplimiento y orientación del Programa y la medida que cumple con sus objetivos y metas.

Las acciones de seguimiento se realizan con base en las siguientes modalidades:

1. Monitoreo permanente con base en la información que genera la operación del Programa en sus sistemas, a efecto de verificar y, en su caso, reorientar la operación y lograr los compromisos asumidos por los operadores en el marco del Plan Anual de Trabajo.
2. Visitas de seguimiento y asistencia técnica por parte del personal a cargo del Programa, y, en su caso, videoconferencias, reuniones de trabajo regionales o nacionales para revisar avances y orientar sobre procedimientos.

Evaluación

En el marco del Sistema de Evaluación del Desempeño, la evaluación es entendida como el análisis sistemático y objetivo de las políticas públicas, los programas presupuestarios y el desempeño de las instituciones, a fin de determinar o probar la pertinencia de los mismos, valorar sus objetivos y metas, así como conocer su eficiencia, eficacia, calidad, resultados, impacto y sostenibilidad.

Para cumplir con lo anterior, la SHCP y el CONEVAL, en el ámbito de sus respectivas competencias, emiten los Lineamientos Generales para la Evaluación de los Programas Federales de la Administración Pública Federal, considerando que:

- a) Las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, en el marco de las políticas y de la planeación nacional del desarrollo, deben orientar sus programas y el gasto público al logro de objetivos y metas, y los resultados deberán medirse objetivamente a través de indicadores relacionados con la eficiencia, economía, eficacia y la calidad en la Administración Pública Federal y el Impacto social del gasto público.
- b) La evaluación de la ejecución de los programas y presupuestos de las dependencias y entidades se lleva a cabo con base en el Sistema de Evaluación

del Desempeño, el cual es obligatorio para los ejecutores de gasto, y tienen como propósito realizar una valoración objetiva del desempeño de los programas bajo los principios de verificación del grado de cumplimiento de metas y objetivos, conforme a indicadores estratégicos y de gestión.

- c) Los resultados obtenidos mediante el seguimiento y evaluación de los programas federales, permiten orientar adecuadamente las actividades relacionadas con el proceso de planeación, programación, presupuestación, ejercicio y control del gasto público federal, así como determinar y aplicar las medidas que se requieran para hacer más eficientes y eficaces los programas federales.
- d) Con el Propósito de que la evaluación y el monitoreo de los programas federales que se prevean en el Presupuesto de Egresos de la Federación de cada ejercicio, contribuyan a impulsar una gestión basada en resultados y a consolidar el Sistema de Evaluación del Desempeño, es necesario sistematizar las actividades que se realizan en esta materia.

Las actividades que se realizan en materia de evaluación y monitoreo de los programas federales previstos en el Presupuesto de Egresos de la Federación de cada ejercicio, requieren ser sistematizadas, con el propósito de impulsar una Gestión basada en Resultados y a consolidar el Sistema de Evaluación del Desempeño.

Las evaluaciones serán realizadas por evaluadores externos o el CONEVAL, con cargo al presupuesto de este mismo, la dependencia o entidad responsable del programa, en su caso.

El CONEVAL coordinará las evaluaciones en materia de desarrollo social, en términos de lo dispuesto en la Ley General de Desarrollo Social y lo dispuesto en la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LFPRH).

DÉCIMO NOVENO. Casos no previstos y de excepción a los lineamientos.

Los casos que no se encuentren previstos en los presentes lineamientos y que sean objeto del PAP, deberán ser turnados al Comité de Validación Central de la STPS el cual estará conformado por los titulares de las Direcciones Generales de Productividad Laboral, Programación y Presupuesto y Asuntos Jurídicos. Para tal efecto se tomará en cuenta la opinión del Órgano Interno de Control en la STPS. Con base en lo anterior, el Comité emitirá su resolución estableciendo los términos en los que deberá atender el requerimiento, así como los alcances y modalidades de la misma.

Las resoluciones del Comité tendrán aplicación específica para cada caso concreto que se presente y la resolución será notificada a los participantes que soliciten el apoyo por la vía más adecuada.

Para los efectos de lo anterior, el Comité será instalado durante los treinta días hábiles posteriores a la publicación de los presentes lineamientos en el Diario Oficial de la Federación y estará presidido por el Titular de la DGPL.

TRANSITORIOS

PRIMERO. Los presentes lineamientos entrarán en vigor al día hábil siguiente de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO. Los presentes lineamientos se aplicarán en los subsecuentes ejercicios fiscales, en términos de la normativa aplicable, en lo que no contravengan a la misma y en tanto no se emitan nuevos lineamientos.

TERCERO. Se dejan sin efectos los Lineamientos para la Operación del Programa de Apoyo para la Productividad, publicados en el Diario Oficial de la Federación el 29 de diciembre de 2008.

Fuente de información:

http://dof.gob.mx/nota_detalle.php?codigo=5305393&fecha=03/07/2013

México, líder en adquisiciones y fusiones en América Latina (El Economista)

El 14 de julio de 2013, la versión electrónica del diario *El Economista* informó que en materia de fusiones y adquisiciones, México estuvo a la cabeza de América Latina en el primer semestre del 2013 por el monto de las transacciones. De acuerdo con los datos de Transactional Track Record, fueron 87 operaciones, por un total que supera los 39 mil 205 millones de dólares. Destaca la conclusión de la compra de Grupo Modelo por la firma belga-brasileña AB InBev, operación valuada en 20 mil 100 millones de dólares, correspondientes a 50% de los títulos que el consorcio internacional no poseía de la cervecera mexicana.

En cuanto a operaciones cross border, en el primer semestre, las empresas mexicanas realizaron nueve adquisiciones en el exterior, por un total ligeramente superior a los 1 mil 200 millones de dólares. En este rubro, las mexicanas son el tercer lugar de la región, por debajo de Brasil y Perú. Los extranjeros realizaron 20 compras de empresas mexicanas, por un monto superior a los 25 mil millones de dólares.

En lo que va del 2013, el sector financiero ha sido el más activo en fusiones y adquisiciones concluidas. Han sido 15 transacciones; la más cuantiosa de ellas es la compra de ABA Seguros, por parte del grupo suizo ACE, por un total de 865 millones de dólares en efectivo. El vendedor fue Ally Financial, antes conocida como GMAC. La operación se anunció en octubre del 2012 y concluyó en mayo del 2013.

Representa la segunda compra importante de una empresa mexicana por parte de ACE.

En el 2012, había comprado Fianzas Monterrey.

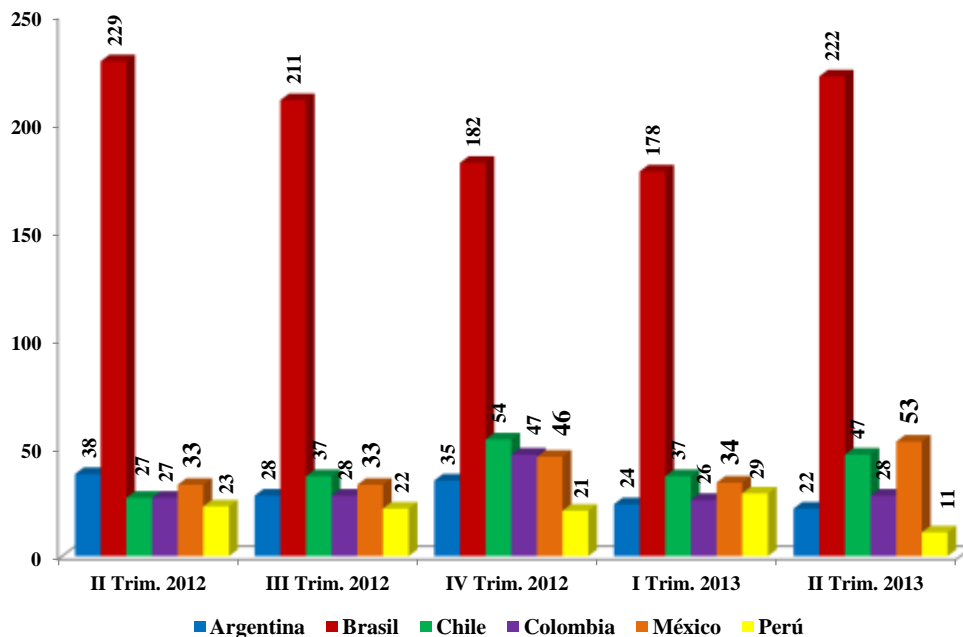
El sector de alimentación y bebidas ha sido el segundo más activo en Fusiones y Adquisiciones. Concluyó ocho transacciones en la primera mitad del 2013, la más cuantiosa de ellas es la compra de Grupo Yoli, la embotelladora guerrerense, por FEMSA en una compraventa tasada en 700 millones de dólares.

Transactional Track Record es una empresa española con oficinas en Madrid, São Paulo y Nueva York. Su información correspondiente al primer semestre del 2013 indica que el monto total de operaciones de Fusiones y Adquisiciones es ligeramente superior al del primer semestre del 2012. Brasil es tradicionalmente el líder de la región y lo sigue siendo, cuando se considera el número de operaciones. Llevan 400 en el primer semestre.

En inversión México es líder en América Latina

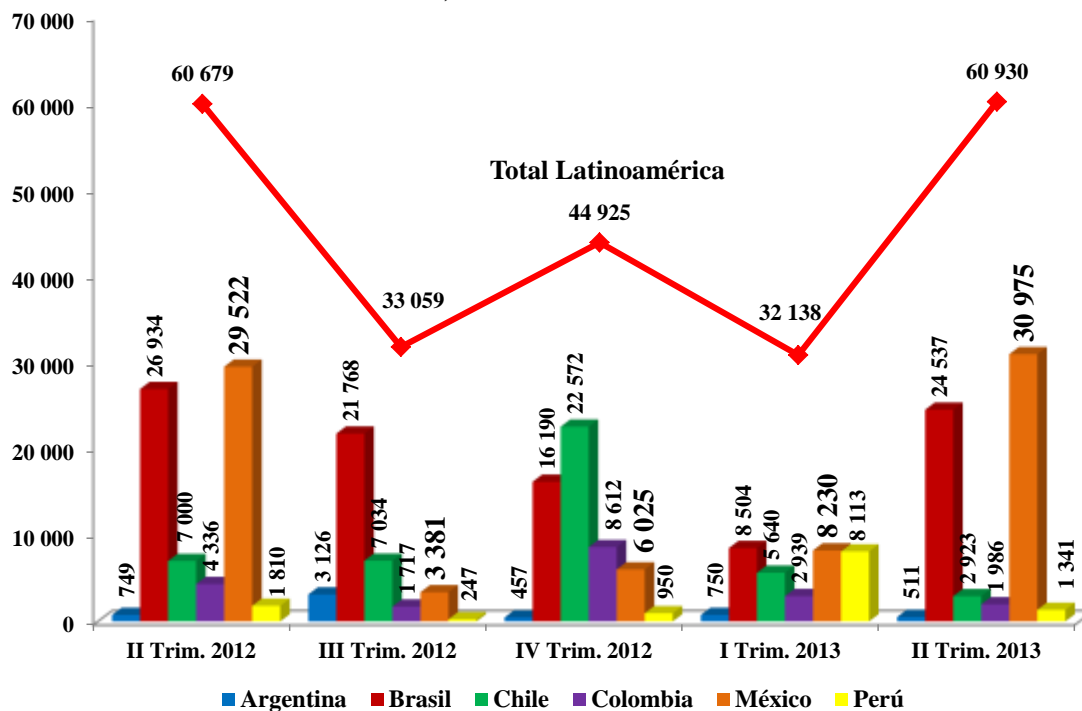
En número de transacciones, Brasil lidera en América Latina, pero en volumen de inversión México aventaja en la región.

NÚMERO DE TRANSACCIONES -Últimos trimestres-



FUENTE: Transactional Track Record.

VOLUMEN DE INVERSIÓN -Últimos trimestres, millones de dólares estadounidenses-



FUENTE: Transactional Track Record.

El que más recursos pone en el mercado

Durante el segundo trimestre de 2012, en número de transacciones, México ocupó el tercer lugar, superado, con mucho, por Brasil. En el segundo semestre de 2012, México aumentó el número de transacciones, y aunque Brasil tuvo una baja considerable continuó encabezando el sector. Chile superó a México.

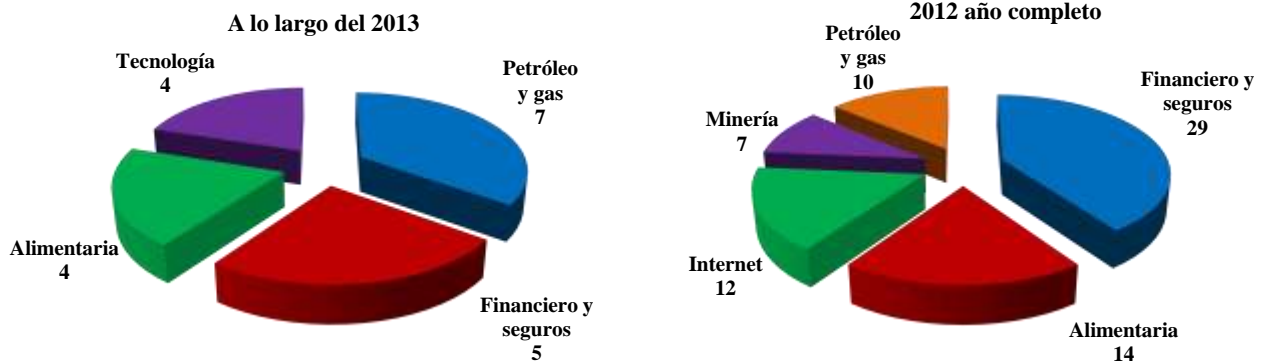
Durante el primer semestre de 2013, México logró un crecimiento en sus transacciones, precedido por una baja en el primer trimestre. Brasil repuntó en el segundo trimestre. Brasil repuntó en el segundo trimestre. Con relación al volumen de inversión, en las transacciones, México superó a Brasil en el segundo trimestre de 2012, por lo que lidera en la región.

Después de una caída significativa en transacciones en el primer semestre de México, y un leve repunte en el segundo trimestre de 2012, Chile superó a Brasil, que observó una baja en el cuarto trimestre. En el segundo trimestre de 2012, México se posiciona en primer lugar en volumen de inversión en transacciones, seguido de Brasil.

Sectores más activos

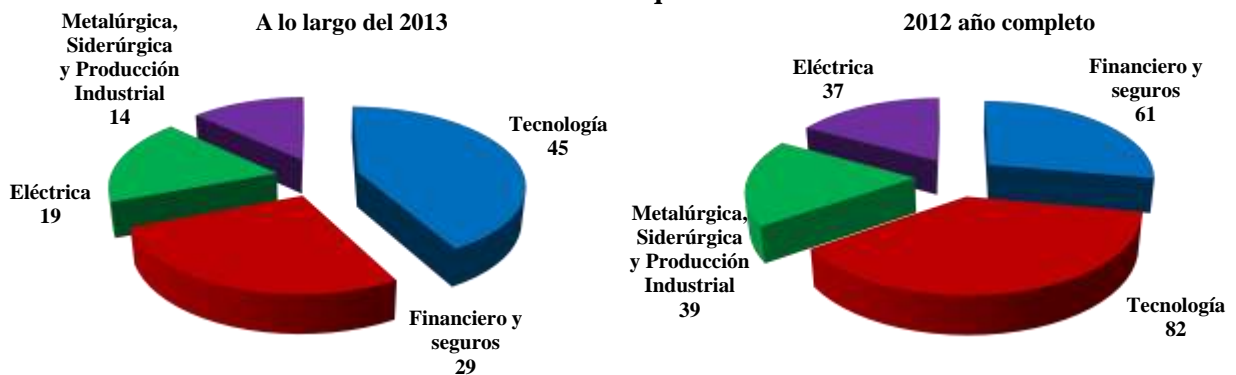
En la región de Latinoamérica el sector financiero y de seguros fue el que registró mayor dinamismo, tanto en el 2012 como este año, a excepción de Brasil, cuyo ramo tecnológico tuvo más adquisiciones el año pasado y lo que va de éste, seguido del financiero.

ARGENTINA: SECTORES MÁS ACTIVOS
-Número de adquisiciones-



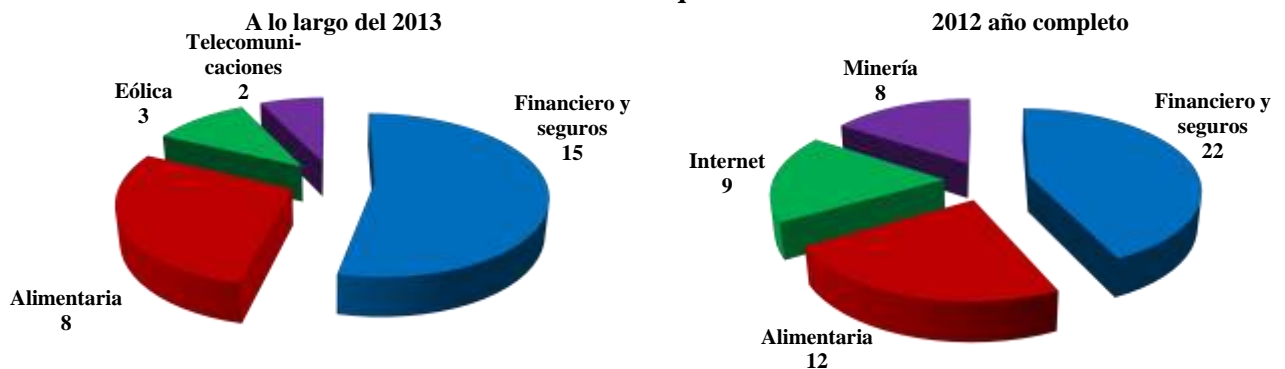
FUENTE: Transactional Track Record.

BRASIL: SECTORES MÁS ACTIVOS
-Número de adquisiciones-



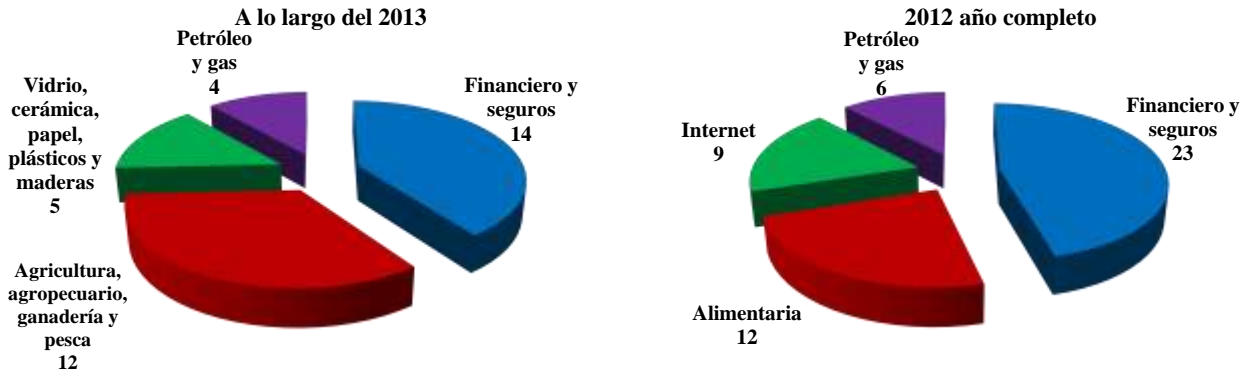
FUENTE: Transactional Track Record.

MÉXICO: SECTORES MÁS ACTIVOS
-Número de adquisiciones-



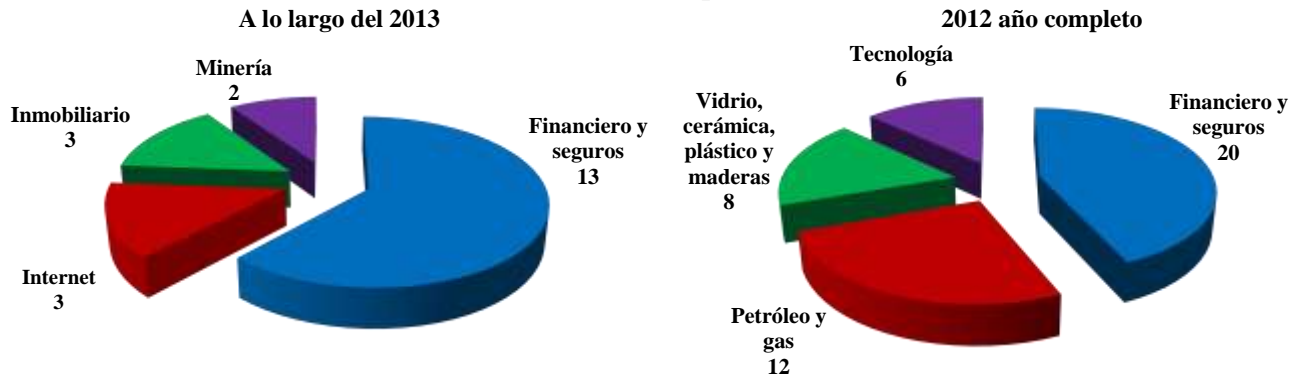
FUENTE: Transactional Track Record.

CHILE: SECTORES MÁS ACTIVOS
-Número de adquisiciones-



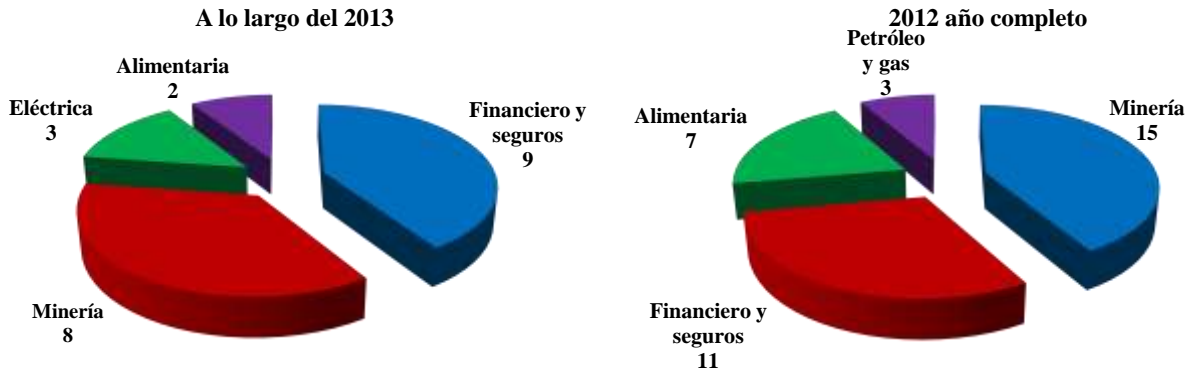
FUENTE: Transactional Track Record.

COLOMBIA: SECTORES MÁS ACTIVOS
-Número de adquisiciones-



FUENTE: Transactional Track Record.

PERÚ: SECTORES MÁS ACTIVOS
-Número de adquisiciones-



FUENTE: Transactional Track Record.

Nuestro país en números

México lideró, con 87 operaciones, las fusiones y adquisiciones en América Latina en el primer semestre del 2013, por un monto superior a los 39 mil 205 millones de dólares.

Empresas mexicanas realizaron nueve adquisiciones en el exterior por más de 1 mil 200 millones de dólares.

Con ocho transacciones en la primera mitad del 2013, el sector de alimentación y bebidas ha sido el segundo más activo en fusiones y adquisiciones.

Grupo Yoli, embotelladora tradicional guerrerense, fue comprado por FEMSA en una operación tasada en 700 millones de dólares.

Tras meses de negociaciones, la cerveza mexicana Corona pasó a ser 100% propiedad de la belga AB InBev.

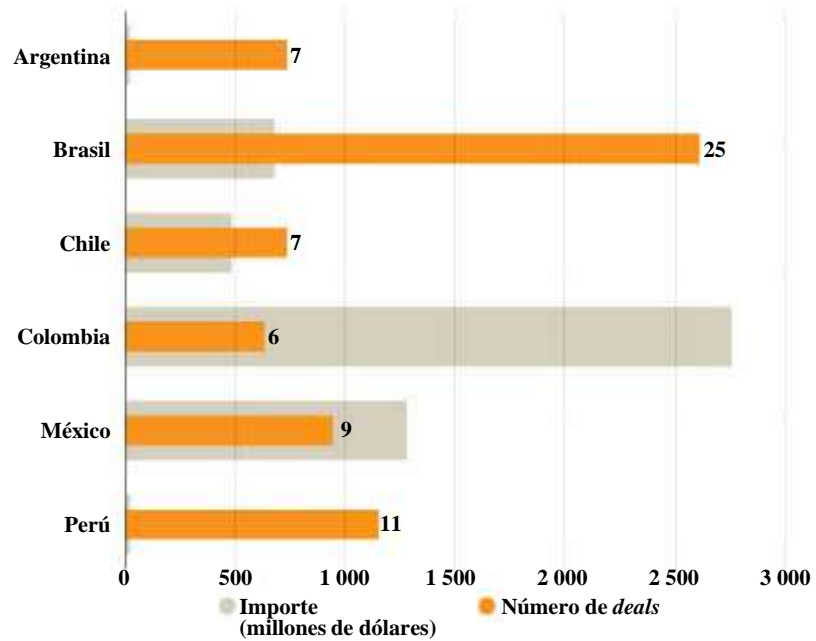
Por número de operaciones, Brasil es el líder de la región, al sumar 400 en el primer semestre.

México, el tercero más activo

Las operaciones cross border realizadas por las empresas mexicanas de enero a junio pasados ubicaron al país en el tercer lugar del rubro, sólo después de Brasil y Perú.

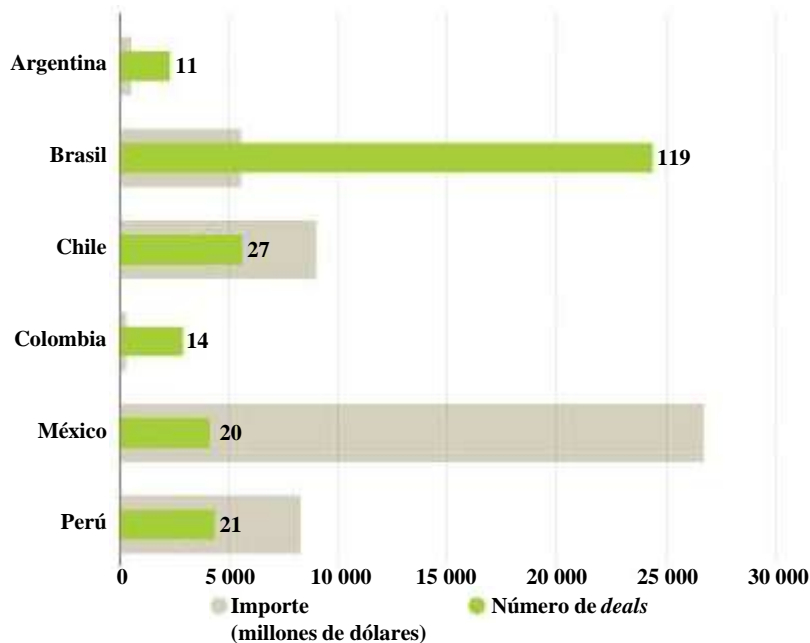
Las nueve compras en el extranjero alcanzaron un monto ligeramente superior a los 1 mil 200 millones de dólares.

Empresas extranjeras concretaron 20 compras de firmas mexicanas, por un monto superior a los 25 mil millones de dólares.

Transacciones cross border**ADQUISICIONES EN EL EXTRANJERO**
-Países más activos, número y volumen de inversión a lo largo de 2013,
millones de dólares estadounidenses-

FUENTE: Transactional Track Record.

EXTRANJEROS COMPRANDO EMPRESAS NACIONALES
-Países más activos, número y volumen de inversión a lo largo de 2013,
millones de dólares estadounidenses-



FUENTE: Transactional Track Record.

Fuente de información:

<http://eleconomista.com.mx/sistema-financiero/2013/07/14/mexico-lidera-adquisiciones-fusiones-latinoamerica>

Indicador IMEF del Entorno Empresarial Mexicano, junio de 2013 (IIEEM)

El 1º de julio de 2013, el Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF) presentó su Indicador IMEF del Entorno Empresarial Mexicano (IIEEM) con información al mes de junio de 2013. De acuerdo con la información generada con este indicador, el IMEF declara que persiste la debilidad económica.

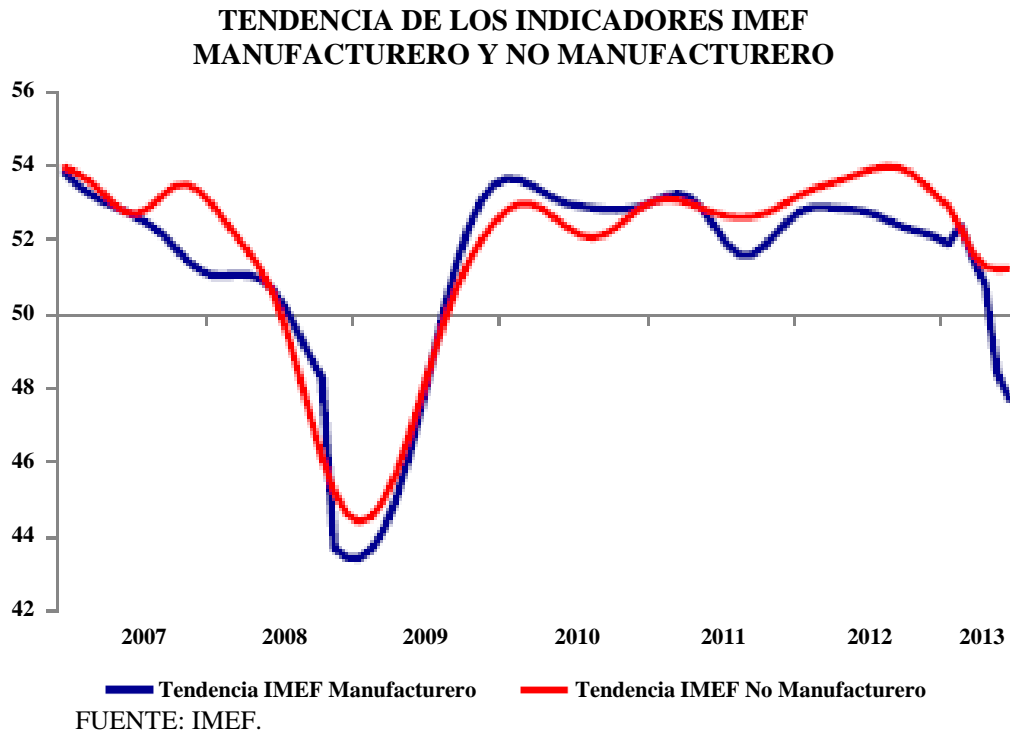
Resultados principales

El Indicador IMEF Manufacturero ajustado por estacionalidad cayó por quinto mes consecutivo y se ubicó en 47.3 puntos, por debajo del umbral de 50 puntos. Así, la

serie tendencia-ciclo registró un valor de 47.7 puntos, con lo que se ubicó en el nivel más bajo desde junio de 2009.

El Indicador IMEF No Manufacturero, ajustado por estacionalidad, aumentó marginalmente, después de haber caído por nueve meses consecutivos, para ubicarse en 51.7 puntos. Con esto, el valor de la tendencia-ciclo se mantuvo en 51.2 puntos.

Los resultados de junio sugieren que se mantendrá la debilidad tanto en el sector manufacturero como en el sector de servicios en el segundo trimestre.



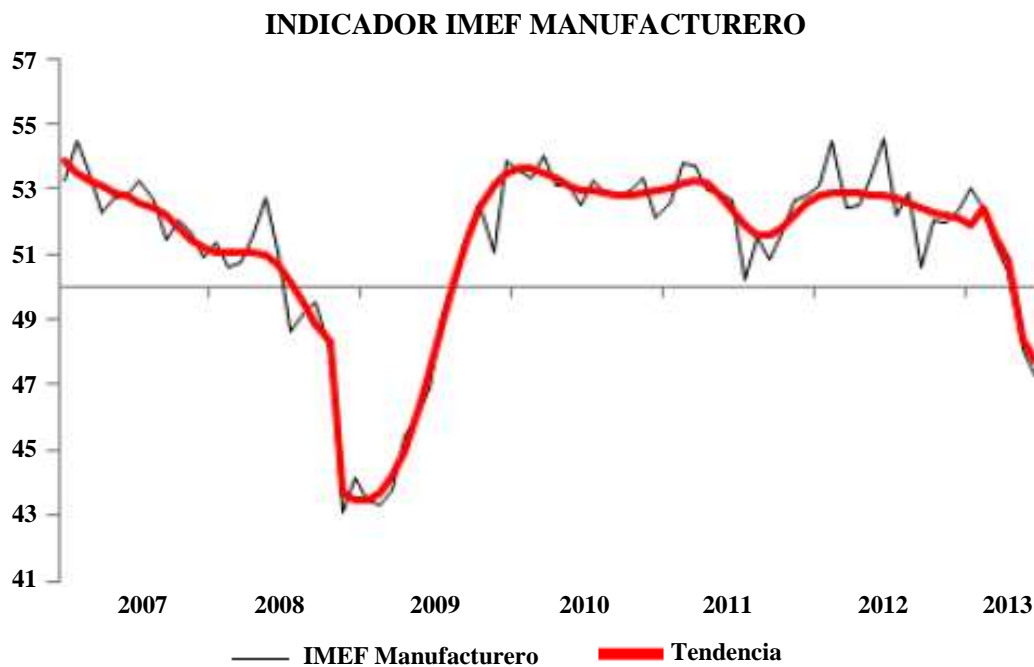
El Indicador IMEF Manufacturero

En junio, el indicador IMEF Manufacturero ajustado por estacionalidad registró 47.3 puntos, cayendo por quinto mes consecutivo. La tendencia-ciclo se ubicó por debajo de los 50 puntos, el nivel más bajo de los últimos 48 meses. Se confirma la

desaceleración en el sector, lo que sugiere que la moderación del crecimiento económico permanece en el segundo trimestre.

En Estados Unidos de Norteamérica, las cifras siguen arrojando resultados mixtos. La demanda privada ha mostrado cierta fortaleza a través del crédito y de mejoras en el mercado de la vivienda, aunque recortes adicionales al gasto público podrían seguir limitando el crecimiento.

Con respecto al análisis de la coyuntura de la economía mexicana, el Comité señaló la moderación en el crecimiento en el sector industrial, así como en algunos indicadores relacionados con la demanda interna. Esto apunta a que la debilidad permanecerá en el segundo trimestre del año, aunque el Comité estima que podría haber una recuperación gradual hacia la segunda mitad del año.



FUENTE: IMEF.

El índice manufacturero ajustado por tamaño de empresa se ubicó en 47.8 puntos, lo que sugiere que tanto empresas pequeñas y medianas como empresas grandes han enfrentado dificultades para crecer.

En junio, disminuyeron cuatro de los cinco subíndices ajustados por estacionalidad que componen al Indicador IMEF Manufacturero. El subíndice de Nuevos Pedidos, ajustado por estacionalidad, bajó 0.5 puntos para ubicarse en 46.3 puntos.

El subíndice de Producción, ajustado por estacionalidad, bajó 0.5 puntos para ubicarse en 47.6 puntos. El subíndice de Empleo, ajustado por estacionalidad, registró la quinta caída consecutiva, con lo que el índice se ubica en 47.6 puntos. Por segundo mes consecutivo, el valor de la tendencia ciclo quedó por abajo del umbral de 50, al ubicarse en 48.5 puntos.

El subíndice de Entrega de Productos aumentó 1.0 punto en junio y se ubicó en 47.4 puntos. La tendencia-ciclo permaneció por debajo del umbral de 50 puntos, en 47.7 puntos. Cabe subrayar que dicho valor original es el más bajo desde abril del 2009. El subíndice de Inventarios disminuyó 2.3 puntos y se ubicó en 49.8 puntos.

INDICADOR IMEF MANUFACTURERO
-Series desestacionalizadas*-

2013	Índice Total	Ajustado por tamaño de empresa	Nuevos pedidos	Producción	Empleo	Entrega de Productos	Inventarios
Enero	53.0	53.3	54.7	55.6	52.8	47.5	50.6
Febrero	52.4	52.6	54.1	54.7	51.3	47.5	53.1
Marzo	51.3	53.4	53.7	54.1	51.0	46.3	52.8
Abril	50.5	51.3	51.6	52.2	49.9	47.3	49.2
Mayo	48.1	49.6	46.8	48.1	48.6	47.0	50.0
Junio	47.3	47.8	46.3	47.6	47.7	48.7	47.7

* No se encontraron factores estacionales para los subíndices de entrega de productos e inventarios, por lo que sus series originales y ajustadas son iguales.

FUENTE: IMEF.

En resumen, el Indicador IMEF Manufacturero, ajustado por estacionalidad, quedó ubicado en 47.3 puntos, ya por debajo del umbral de 50 puntos, lo que implica que la debilidad del sector permanecerá en el segundo trimestre.

El Indicador IMEF No Manufacturero

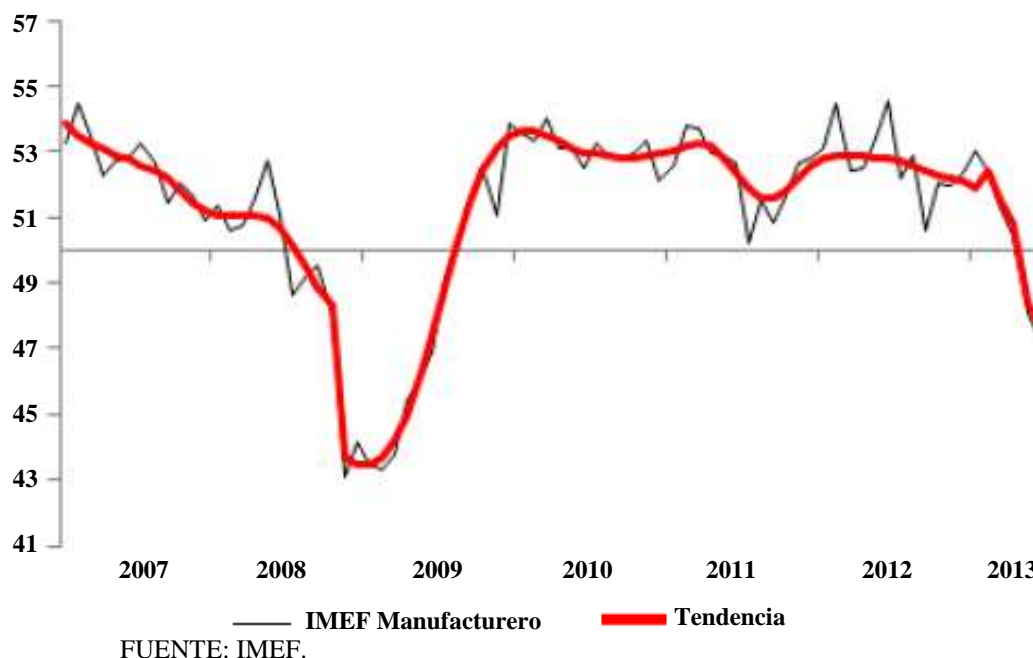
En junio, el Indicador IMEF No Manufacturero ajustado por estacionalidad aumentó marginalmente después de haber caído por ocho meses consecutivos. Los cuatro subíndices que componen el índice aumentaron en el mes.

El subíndice de Nuevos Pedidos, ajustado por estacionalidad, aumentó 1.2 puntos para ubicarse en 54.2 puntos, mientras que el valor de la tendencia ciclo se mantiene arriba del umbral de 50, en 53.7 puntos.

El subíndice de Producción, ajustado por estacionalidad, aumentó 1.8 puntos para llegar a 54.0 puntos, mientras que el valor de la tendencia ciclo también se mantiene todavía arriba del umbral de 50, en 54.0 puntos.

El subíndice de Empleo disminuyó 1.2 puntos, para ubicarse en 51.2 puntos, el valor de la tendencia-ciclo quedó aún un poco arriba del umbral de 50, en 50.9 puntos. Por último, el subíndice de Entrega de Productos se ubicó en 48.5 puntos.

INDICADOR IMEF NO MANUFACTURERO



INDICADOR IMEF NO MANUFACTURERO

-series desestacionalizadas*-

2013	Índice Total	Ajustado por tamaño de empresa	Nuevos pedido	Producción	Empleo	Entrega de productos
Enero	53.0	51.0	56.1	55.1	50.9	49.0
Febrero	52.1	52.6	54.3	53.5	50.0	47.7
Marzo	51.6	53.2	52.6	53.4	51.6	49.2
Abril	51.4	53.4	53.8	53.6	50.9	48.4
Mayo	51.0	52.7	52.9	52.2	50.0	47.9
Junio	51.7	51.4	54.2	54.0	51.2	48.5

*No se encontraron factores estacionales para los subíndices de empleos y entrega de productos, por lo que sus series originales y ajustadas son iguales.

FUENTE: IMEF.

¿Qué es el Indicador IMEF?

El Indicador IMEF es un índice de difusión que cuantifica el entorno económico con base en una encuesta de cinco preguntas cualitativas. En particular, el Indicador IMEF

está construido para ayudar a anticipar la dirección de la actividad manufacturera y no manufacturera en México y, a partir de la evolución esperada de esos sectores, inferir la posible evolución de la economía en general en el corto plazo.

El Indicador IMEF varía en un intervalo de 0 a 100 puntos y el nivel de 50 puntos representa el umbral entre una expansión (mayor a 50) y una contracción (menor a 50), de la actividad económica. En principio, cuando el índice se encuentra por encima del umbral, un aumento se interpreta como señal de una expansión futura más rápida; cuando el índice se encuentra por debajo del umbral, un decremento se interpreta como señal de una contracción futura más lenta. No obstante, el indicador no proporciona información específica sobre la magnitud de los cambios esperados.

El responsable principal de la elaboración del Indicador IMEF es el Comité Técnico del Indicador IMEF del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (IMEF), que cuenta con el apoyo técnico y normativo del INEGI. El Comité Técnico ofrece una interpretación oportuna del indicador, analiza aspectos técnicos, metodológicos y operativos, asegura su continuidad y evalúa su eficacia. Este comité está integrado por especialistas de los sectores privado, público y académico.

El IMEF levanta la encuesta entre sus socios y redes de afiliados para así computar las series originales de los indicadores. El INEGI brinda el apoyo para los ajustes estacionales y el cálculo de las tendencias-ciclo de todas las series. No obstante, todas las labores son realizadas por el IMEF mediante su Comité Técnico.

La difusión del Indicador IMEF es oportuna. Mensualmente el Comité Técnico edita este boletín en el que informa los resultados de la última encuesta. Los resultados se publican los días 1 de cada mes (o el día hábil siguiente si esa fecha cae en viernes, sábado, domingo o día festivo) a las 12:00 horas del mes siguiente al que se reporta. La información está disponible en la página de Internet del Indicador IMEF

(www.iiem.org.mx), a la cual también se puede tener acceso mediante la página principal del IMEF (www.imef.org.mx).

Fuente de información:

<http://www.imef.org.mx/main.aspx?pid=bWnk1cotW41DhhsX94WgRw==&idioma=1&parent=BfgdjnGyzOK%2bZZiYmONBO%2bgX7GaW7w97>

Decreto por el que se crea el Consejo Consultivo Empresarial para el Crecimiento Económico de México (SHCP)

El 25 de junio de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) publicó en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el documento *Decreto por el que se crea el Consejo Consultivo Empresarial para el Crecimiento Económico de México*, el cual se presenta a continuación.

ENRIQUE PEÑA NIETO, Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, en ejercicio de la facultad que me confiere el artículo 89, fracción I, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, con fundamento en los artículos 31, 32 Bis, 34, 40 y 42 de la Ley Orgánica de la Administración Pública Federal, y

CONSIDERANDO

Que de conformidad con el artículo 25 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral y sustentable, que fortalezca la Soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante la competitividad, el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales;

Que de conformidad con el mencionado precepto constitucional, la competitividad se entiende como el conjunto de condiciones necesarias para generar un mayor crecimiento económico, promoviendo la inversión y la generación de empleo;

Que México debe fortalecer su presencia a nivel internacional como una nación que brinde certidumbre a la inversión y que fomente la creación, consolidación y competitividad de micro, pequeñas y medianas empresas y de emprendedores, así como la promoción de las importaciones y exportaciones que permitan un crecimiento económico sostenido;

Que uno de los ejes fundamentales del Gobierno Federal es lograr un México Próspero, que permita acelerar el crecimiento económico a través de incrementos en la productividad en un clima de estabilidad económica y mediante la generación de igualdad de oportunidades;

Que conforme a sus atribuciones, corresponde a diversas dependencias de la Administración Pública Federal propiciar el crecimiento económico a través del fomento a la industria, el desarrollo tecnológico, así como el ahorro y la inversión, bajo esquemas que permitan el aprovechamiento sustentable de los recursos naturales y minimizar el impacto ecológico, a fin de elevar la productividad y el bienestar social;

Que es necesario establecer una adecuada coordinación de los sectores público y privado del país, que tome en cuenta los principios de las mejores prácticas de gobierno a nivel nacional e internacional, con el fin de lograr un mayor crecimiento y desarrollo económico;

Que es un compromiso del Gobierno Federal promover el diálogo permanente con el sector empresarial, productivo e industrial, para lograr el desarrollo económico que requiere el país, y

Que para tal efecto, resulta conveniente crear un órgano que involucre al sector público con el sector empresarial, para coordinar las acciones que impulsen el crecimiento económico, la productividad y el bienestar social, por lo que he tenido a bien expedir el siguiente

DECRETO

Artículo Primero.- Se crea el Consejo Consultivo Empresarial para el Crecimiento Económico de México, como una instancia consultiva y de vinculación del Gobierno Federal con el sector empresarial del país.

El Consejo tendrá por objeto coordinar acciones para la formulación de políticas y programas tendientes a impulsar y acelerar el crecimiento sostenido y sustentable de la economía, en un marco de estabilidad y bienestar social.

Artículo Segundo.- Para el cumplimiento de su objeto, corresponde al Consejo:

- I. Diseñar y proponer esquemas que se vinculen con las políticas y programas de la Administración Pública Federal en materia de desarrollo productivo, competitividad e innovación para acelerar el crecimiento económico;
- II. Proponer reformas al orden jurídico, en las materias relacionadas con el objeto del Consejo, a fin de generar áreas de oportunidad y fortalecer las existentes para incentivar el desarrollo económico del país;
- III. Proponer políticas que propicien un cambio estructural ordenado para el crecimiento de actividades e industrias de alto valor agregado, que apoyen la transformación de los sectores tradicionales de la economía;

- IV.** Proponer mecanismos de coordinación para el fortalecimiento de las acciones del Gobierno Federal en materia de promoción de exportaciones y de atracción de inversión extranjera directa;
- V.** Recomendar mecanismos que permitan consolidar la apertura de empresas y su vinculación con los gobiernos de las entidades federativas y de los municipios para su efectiva aplicación;
- VI.** Promover políticas de desarrollo acordes a las vocaciones productivas de cada región del país;
- VII.** Promover el crecimiento de las actividades económicas, particularmente de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como el impulso a los emprendedores, mediante acciones que faciliten el acceso al financiamiento en condiciones competitivas;
- VIII.** Proporcionar análisis e información con respecto a la operación, regulación y funcionamiento sano de la economía y otros factores que puedan contribuir al crecimiento sostenible y al aumento de la productividad;
- IX.** Analizar las políticas vinculadas a la promoción, desarrollo y fortalecimiento del sector turístico y a la ejecución de programas y acciones que impacten de manera positiva en los servicios, actividad e industria turística nacional;
- X.** Estudiar las políticas relacionadas con el impacto ambiental y proponer acciones y programas que fomenten una administración eficiente y racional de los recursos naturales, así como su aprovechamiento sustentable;
- XI.** Promover la inclusión del medio ambiente como uno de los elementos indispensables para el desarrollo económico equilibrado del país;

- XII.** Recibir y analizar las propuestas de políticas públicas de representantes de los sectores público, social y privado, con el objeto de propiciar un crecimiento económico incluyente;
- XIII.** Fortalecer la convergencia de los diversos sectores en la determinación de políticas encaminadas al apoyo y desarrollo de la productividad y competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa, así como el fortalecimiento y consolidación de emprendedores;
- XIV.** Proponer a las distintas dependencias y entidades de la Administración Pública Federal la adopción de políticas públicas que contribuyan al crecimiento y desarrollo económicos, en sus respectivos ámbitos de competencia;
- XV.** Realizar diagnósticos enfocados al crecimiento de los sectores económicos del país, así como respecto del desarrollo de las empresas;
- XVI.** Formular propuestas de acciones que permitan posicionar a México como una economía competitiva a nivel internacional;
- XVII.** Proponer acciones encaminadas a elevar la competitividad y el crecimiento de los sectores de la economía nacional, así como mejorar su posicionamiento en los mercados internacionales;
- XVIII.** Recomendar la realización de proyectos de investigación de interés nacional en relación con el crecimiento económico;
- XIX.** Atender las consultas en asuntos que competan al propio Consejo;

- XX.** Promover la sistematización de indicadores económicos y de información nacional e internacional relevante para el cumplimiento del objeto del Consejo;
- XXI.** Aprobar su Programa Anual de Actividades;
- XXII.** Aprobar sus Lineamientos de Operación, y
- XXIII.** Las demás funciones necesarias para el cumplimiento de su objeto.

Artículo Tercero.- El Consejo se integrará por los siguientes miembros:

- I.** El Secretario de Hacienda y Crédito Público, quien lo presidirá;
- II.** El Secretario de Medio Ambiente y Recursos Naturales;
- III.** El Secretario de Economía;
- IV.** El Secretario del Trabajo y Previsión Social;
- V.** El Secretario de Turismo, y
- VI.** Cinco representantes que abarquen los sectores empresarial y financiero del país.

Los miembros a que se refiere la fracción VI serán designados por invitación directa que formule el Presidente del Consejo, y durarán dos años en sus funciones, pudiendo ser invitados para períodos subsecuentes.

Los miembros del Consejo tendrán voz y voto, y podrán designar a sus respectivos suplentes. En el caso de las fracciones I a V, el suplente deberá contar con nivel jerárquico de subsecretario.

La participación de los integrantes del Consejo será honorífica.

En las ausencias del Secretario de Hacienda y Crédito Público presidirá el Consejo el Secretario de Economía.

Artículo Cuarto.- El Consejo, de acuerdo con la naturaleza de los asuntos a tratar, podrá invitar a sus sesiones a representantes de dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, de los gobiernos de las entidades federativas y de los municipios, así como de organismos públicos y privados, nacionales e internacionales.

Los invitados permanentes o transitorios participarán en las sesiones del Consejo con voz pero sin voto.

Artículo Quinto.- El Consejo sesionará de forma ordinaria por lo menos cuatro veces al año y de forma extraordinaria cuantas veces sea necesario a solicitud de su Presidente.

En la convocatoria respectiva se indicará el día, hora y lugar en que tendrá verificativo la sesión. A ésta se adjuntará el orden del día y la documentación correspondiente de los asuntos a desahogar, los cuales deberán ser enviados a los miembros del Consejo con una anticipación no menor de cinco días hábiles para las sesiones ordinarias, y de dos días hábiles para las extraordinarias.

El Consejo sesionará válidamente con la asistencia de la mayoría de sus integrantes y los acuerdos se tomarán por mayoría de votos de los miembros presentes, teniendo su Presidente voto de calidad en caso de empate.

Artículo Sexto.- El Consejo, al menos en dos de las sesiones ordinarias a que se refiere el artículo anterior, expondrá al Titular del Ejecutivo Federal los acuerdos, propuestas, recomendaciones y estudios que formule en cumplimiento de su objeto, sin perjuicio de los informes que se rindan en términos del Artículo Séptimo, fracción VI, del presente Decreto.

Las sesiones del Consejo antes citadas, serán presididas, de manera honoraria, por el Presidente de la República.

Artículo Séptimo.- Corresponde al Presidente del Consejo:

- I. Presidir las sesiones del Consejo;
- II. Proponer los asuntos que estime deban de ser sometidos a la consideración del Consejo;
- III. Presentar a consideración del Consejo la creación de comités para la atención de asuntos específicos;
- IV. Invitar a especialistas nacionales o extranjeros para la mejor atención de los asuntos que se sometan a consideración del Consejo;
- V. Someter a consideración del Consejo el Programa Anual de Actividades y el proyecto de Lineamientos de Operación;
- VI. Rendir el Informe Anual de Actividades del Consejo, y

VII. Las demás funciones que sean necesarias para dar cumplimiento a las tareas relacionadas con el objeto del Consejo.

Artículo Octavo.- El Consejo contará para el ejercicio de sus atribuciones con un Secretario Ejecutivo que será el Secretario de Economía.

En el caso previsto en el último párrafo del Artículo Tercero del presente Decreto, fungirá como Secretario Ejecutivo en la sesión de que se trate, el suplente del Secretario de Economía.

Artículo Noveno.- El Secretario Ejecutivo tendrá las funciones siguientes:

- I.** Convocar a las sesiones ordinarias y extraordinarias que acuerde con el Presidente del Consejo;
- II.** Hacer llegar oportunamente a los integrantes del Consejo las convocatorias a las sesiones, junto con el orden del día y la documentación correspondiente;
- III.** Dar seguimiento a los acuerdos tomados por el Consejo, con el apoyo del Secretario Técnico, e informar al Presidente del mismo sobre sus avances y cumplimiento;
- IV.** Auxiliar al Presidente del Consejo en el desarrollo de las sesiones;
- V.** Firmar para constancia las actas de las sesiones;
- VI.** Elaborar, con apoyo del Secretario Técnico, el Programa Anual de Actividades, el Informe Anual de Actividades y el proyecto de Lineamientos de Operación del Consejo, y someterlos a consideración de su Presidente, y
- VII.** Las demás que le encomiende el Consejo.

Artículo Décimo.- El Consejo se auxiliará de un Secretario Técnico, que será el Secretario Técnico del Gabinete Especializado de México Próspero, al que se refiere el “Acuerdo por el que se establece la integración y el funcionamiento de los gabinetes”, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 1 de abril del 2013.

Artículo Décimo Primero.- El Secretario Técnico tendrá las funciones siguientes:

- I. Proponer el orden del día de las sesiones ordinarias al Presidente del Consejo y al Secretario Ejecutivo;
- II. Formular la lista de asistencia a las sesiones del Consejo, integrar la información soporte de cada asunto, verificar el quórum y elaborar las actas correspondientes;
- III. Integrar los documentos de trabajo e informes que se requieran, así como expedir constancias y certificaciones de los acuerdos y demás documentación que obre en sus archivos;
- IV. Dar seguimiento a los acuerdos del Consejo en apoyo al Secretario Ejecutivo;
- V. Llevar el registro y control de las actas, acuerdos y demás documentación relativa al funcionamiento del Consejo;
- VI. Apoyar al Secretario Ejecutivo en la elaboración del Programa Anual de Actividades, el Informe Anual de Actividades y el proyecto de Lineamientos de Operación del Consejo, y
- VII. Las demás que se establezcan en sus Lineamientos de Operación o que le encomiende el Presidente o el Secretario Ejecutivo del Consejo.

Artículo Décimo Segundo.- Corresponde a los integrantes del Consejo:

- I. Asistir a las sesiones ordinarias y extraordinarias, con voz y voto;
- II. Firmar las actas de acuerdos que se levanten en las sesiones del Consejo;
- III. Proponer los asuntos que estimen deban de ser sometidos a la consideración del Consejo;
- IV. Proponer acciones o medidas que tengan por objeto mejorar el funcionamiento del Consejo, y
- V. Las demás que se establezcan en los Lineamientos de Operación.

Artículo Décimo Tercero.- El Consejo podrá crear comités de carácter permanente o transitorio para la atención de asuntos específicos, los cuales se integrarán como lo acuerde el Consejo según la naturaleza de los temas a tratar.

En los comités podrán participar representantes de las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal, de los gobiernos de las entidades federativas y de los municipios, así como de organismos públicos y privados, nacionales e internacionales, de conformidad con los acuerdos del Consejo.

TRANSITORIOS

PRIMERO.- El presente Decreto entrará en vigor el día siguiente al de su publicación en el Diario Oficial de la Federación.

SEGUNDO.- La instalación del Consejo deberá llevarse a cabo dentro de los treinta días naturales siguientes a la entrada en vigor del presente Decreto.

TERCERO.- El Consejo emitirá sus Lineamientos de Operación en la primera sesión ordinaria posterior a su instalación.

Fuente de información:

<http://200.66.72.180/dof/2013/06/25/SHCP062511.pdf>

Inauguración del Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico de 3M México (Presidencia de la República)

El 16 de julio de 2013, la Presidencia de la República presentó la participación del Presidente de los Estados Unidos Mexicanos en la Inauguración del Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico de 3M México. A continuación se presenta la información.

“Muchas gracias.

Muy buenas tardes a todas y a todos ustedes.

Saludo, en primer término, al señor Gobernador del Estado de San Luis Potosí.

A los titulares de los Poderes Legislativo y Judicial de esta entidad.

Al mismo tiempo, quiero saludar a los altos directivos de esta empresa 3M, que hoy gentilmente nos reciben y nos da la oportunidad de participar en la inauguración de este Centro de Innovación y Desarrollo Tecnológico que están poniendo en operación.

Quiero saludar a las distintas autoridades aquí presentes.

Al Presidente Municipal de San Luis Potosí.

Al señor Comandante de la Zona Militar en San Luis Potosí. Muchas gracias por su presencia.

A los señores, Senadora y Senador de la República.

Diputados Federales, locales, Presidentes Municipales.

De manera muy particular, quiero agradecer la presencia y reconocer la hospitalidad de quienes colaboran en esta planta de 3M, la que hoy estamos aquí, visitando.

Muchas gracias por su presencia y por su anfitrión.

Señores representantes de los medios de comunicación.

Señoras y señores:

Seguramente ustedes habrán estado siguiendo que en las últimas semanas hemos sido testigos de varios anuncios de nuevas inversiones en nuestro país. Inversiones productivas que van a generar empleos y, sobre todo, que acreditan la gran confianza que México está proyectando al mundo entero.

Y que no sólo está despertando interés entre inversionistas extranjeros, sino también entre inversionistas nacionales.

Hace apenas una semana, anunciamos una inversión conjunta de un grupo de inversionistas nacionales, de más de 27 mil millones de dólares.

Y estamos, precisamente, en el marco de este clima, de esta atmósfera, de este ambiente que se está generando en nuestro país, precisamente para atestiguar una inversión más.

Y la puesta en marcha de este Centro de Investigación y Desarrollo Tecnológico de 3M, una empresa global reconocida internacionalmente, con presencia en muchos países, pero que este punto nos convoca, no sólo marca dos aspectos muy importantes de esta inversión:

Primero. Un Centro para la investigación. Lo que va a permitir realmente aprovechar el talento, la imaginación, la creatividad de las mujeres y hombres mexicanos que van a poder desarrollar nuevas patentes.

Y, por otro lado, este Centro dará espacio a la apertura de nuevos centros de manufactura de esta gran empresa. Una empresa que hoy está en siete entidades del país; una empresa en la que laboran más de 7 mil empleados.

Y que esta inversión, la que se hace de este Centro de Investigación y Desarrollo, se suma al proyecto de inversión que nos ha compartido 3M para los siguientes dos años y medio, tres años, de 400 millones de dólares para abrir dos centros de manufactura más.

Realmente nos congratulamos de este importante anuncio. Pero, también, nos congratulamos de que estén invirtiendo en investigación, en innovación y en desarrollo tecnológico, porque ese es el gran futuro de México, o es una de las aristas en las que el Gobierno de la República está poniendo especial énfasis para realmente acelerar el desarrollo económico, el crecimiento económico y sostenido para nuestro país, y que eso permita generar condiciones de mayor bienestar para los mexicanos.

Es claro que en la medida que México tenga un mayor crecimiento económico, y que ese crecimiento vaya acompañado del desarrollo de nuevas cadenas productivas, de mayor valor agregado a la producción que hacemos, y por eso la importancia de los centros de investigación y desarrollo tecnológico, en esa medida, México podrá generar más riqueza, pero, también, los empleos que se estén detonando y generando,

serán empleos mejor remunerados, que ese es el gran objetivo que persigue mi Gobierno.

En primer lugar, quiero felicitar a 3M. A 3M por su presencia en México desde 1947, y que hoy, con la inversión que están anunciando, con lo que hoy estamos inaugurando y con lo que han expuesto sus directivos, dejan claro que 3M seguirá teniendo una mayor presencia en nuestro país.

México es un país que proyecta confianza. Y que 3M quiere seguir invirtiendo y generando oportunidades de desarrollo y de empleo para nuestro país. Por eso, me congratulo y felicito a los directivos de esta empresa por su confianza en nuestro país, y por ampliar sus inversiones en México.

Segundo. Porque lo que inauguramos se inscribe dentro del proyecto que tiene el Gobierno para incrementar nuestras inversiones en innovación, ciencia y en tecnología.

Nos hemos propuesto, para la presente Administración, alcanzar una inversión del orden, o que represente, al menos, el 1% del Producto Interno Bruto (PIB).

En varios espacios he compartido con ustedes que el éxito de otros países, precisamente, ha sido por su inversión en ciencia y tecnología.

México hoy invierte apenas el 0.4 con respecto del PIB, cuando otros países de la región, y del mundo entero que hace apenas 25 o 30 años tenían condiciones similares a la nuestra, hoy están teniendo un mayor éxito, un mayor desarrollo económico.

Y de manera reiterada he citado el caso de Corea del Sur, porque así estaba hace tiempo se encontraba en una condición muy similar.

Y, sin embargo, a esta distancia o a esa distancia en el tiempo, hoy es un país que tiene un mayor crecimiento económico, y algo muy importante: el producto, o mejor dicho, el ingreso per cápita para su población se ha incrementado en más de cuatro veces, que eso es justamente lo que queremos ocurra en nuestro país. Queremos crecer, crecer económicamente, pero queremos ser parte de esta era del conocimiento, donde nuestra producción incorpore conocimiento.

Hoy, en México, se gradúan anualmente del orden de 120 mil ingenieros, que participan dentro de distintos sectores de la industria de nuestro país. Somos un país con un número elevado de egresados en ingeniería, superior a los que tiene Brasil, a los que tiene Alemania.

Y esto debe darnos una gran fortaleza.

Cuál es la razón de que tengamos esta condición.

Que somos un país joven, donde el promedio de edad es de 27 años; es decir, estamos en un punto relevante para potenciar nuestro desarrollo y el crecimiento en los próximos años, en los muy inmediatos, a partir, precisamente, de esta ventaja competitiva. Otros países no tienen esta condición.

México, insisto, es un país joven. Y, por eso, tenemos este número de egresados en esta disciplina.

Por eso, nuestras instituciones de educación superior están trabajando, y ésta es parte de la acción que el Gobierno está impulsando, para vincular al sector productivo, a las universidades y puedan, realmente, tener convenios de colaboración y de cooperación para asegurar espacios de oportunidad a quienes egresan de nuestras universidades y las empresas puedan aprovechar el talento, la capacidad de nuestros ingenieros.

Y como lo digo de esta disciplina, lo digo también de otras áreas, de otras ciencias en las que México tiene que avanzar, en las que México tiene una gran fortaleza y una ventaja competitiva frente a otras naciones.

Y por eso, insisto, éste es un momento para aprovecharlo, para hacer los cambios estructurales que hagan posible que México aproveche este momento, y que realmente podamos potenciar todo nuestro desarrollo en beneficio de los mexicanos.

Ese es el reto que tenemos por delante. Por eso, lo que hemos venido ya haciendo. Primero, con importantes proyectos de infraestructura para incrementar nuestra competitividad.

El objetivo claro que nos hemos trazado para democratizar la productividad, que significa, en pocas palabras, que realmente seamos productivos a lo largo y ancho del territorio nacional, que la ventaja que es para algunas empresas que invierten en ciencia, en innovación en sus procesos productivos, que tienen uso de nuevas tecnologías y que les hace ser más productivos, queremos que ese beneficio llegue, realmente, a todo el territorio nacional.

Y que lo mismo, como hoy ocurre ya que las grandes empresas aprovechan esta condición para ser más productivas, que también pequeñas y medianas empresas tengan acceso a nuevas tecnologías, a apoyarse en la investigación, en los procesos de innovación, en el uso de la ciencia y de la tecnología para ser más productivos.

Eso nos va a permitir, insisto, crecer más, generar mayor riqueza, y, lo más importante, generar mejores ingresos a las familias mexicanas.

Ese es el gran objetivo, y vuelvo a decirlo: estamos en un momento, ante una gran oportunidad de poder impulsar estos cambios, si realmente generamos toda esta sinergia.

Desde el Gobierno, haciendo los cambios estructurales que son necesarios, para aprovechar nuestras fortalezas, o aprovecharlas de mejor manera.

Y para la industria, en esta confianza que están acreditando, como la que hoy se demuestra a través de esta inversión, para la industria invirtiendo en nuestro país.

Yo quiero, nuevamente, felicitar a 3M por la confianza que tienen en México, por extender su confianza, por hacer anuncio de esta importante inversión, de este plan de inversión que tiene para los próximos tres años, de 400 millones de dólares.

Y que México seguirá trabajando para crear el mejor ambiente y el mejor clima para que estas inversiones productivas crezcan, se expandan y generen más empleos para los mexicanos, y empleos mejor remunerados.

México seguirá trabajando para hacer prevalecer el Estado de Derecho.

Y es, quizá, esta ocasión para reafirmar el compromiso que tiene mi Gobierno para generar mejores condiciones de seguridad pública.

Gracias a la buena coordinación que hay entre las distintas entidades del Gobierno de la República y de los gobiernos estatales encargadas de la seguridad, fue posible la aprehensión de uno de los delincuentes más buscados en nuestro país y en otras partes del mundo.

Y esto deja ver que cuando hay coordinación, cuando hay uso de inteligencia y uso de tecnología para, realmente, combatir la delincuencia y la criminalidad, se pueden tener resultados de manera muy eficaz.

Vaya, desde aquí, mi reconocimiento y felicitación a la Armada de México, y a todas las instituciones encargadas de la seguridad pública, hoy, de nuestro país, por el trabajo eficiente que están realizando.

México y este Gobierno seguirán trabajando en esta línea, en esta ruta de acción.

Sólo quiero concluir mi intervención, haciendo alusión a lo que es esta empresa 3M, que tiene origen en una empresa que alguna vez fue minera, de Minnesota y, por eso la denominación de 3M que le acompaña de hace ya varios años, que es coincidente con tres M que hoy nos acompañan como país, y que, realmente, queremos acreditar: Momento de Mover a México, y esto es justamente lo que estamos haciendo.

Que así sea, y muchas felicidades por esto que están ustedes alcanzando.

Enhorabuena.

Gracias.”

Fuente de información:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/inauguracion-del-centro-de-investigacion-y-desarrollo-tecnologico-de-3m-mexico/>

Invertirá el Gobierno Federal 9 mil millones de pesos en apoyo a 300 mil emprendedores (Presidencia de la República)

El 24 de junio de 2013, la Presidencia de la República comunicó que en el marco del evento “Apoyo a Empresas y Emprendedores”, el Presidente de México expresó que “si logramos mover y transformar a nuestras micro, pequeñas y medianas empresas, podremos mover y transformar a México”. A continuación se presentan los detalles.

El Presidente de México anunció, el 24 de junio de 2013, que el Gobierno de la República invertirá este año, a través del Instituto Nacional del Emprendedor, 9 mil millones de pesos en beneficio de 300 mil emprendedores y 180 mil micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes).

Aseveró que en el Gobierno Federal “queremos allanarles camino, queremos ser instrumento real y eficaz de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas, que sepan que no están solas, que cuentan con el apoyo del Gobierno de la República a través del Instituto Nacional del Emprendedor y que a través de ese instituto buscamos aglutinar distintos apoyos y esfuerzos que otras instituciones del propio Gobierno y del sector privado tienen para apoyar al espíritu emprendedor de nuestro país”.

Tras recordar que las Mipymes generan casi el 80% del empleo en México, el Presidente de la República subrayó que con esos recursos “avanzaremos en la promoción de un entorno favorable, donde las buenas ideas y los buenos proyectos encuentren tierra fértil para prosperar y que puedan realmente contribuir al desarrollo económico y social de nuestro país”.

“Como Presidente de la República refrendo ante ustedes mi compromiso de ser un aliado de los emprendedores”, enfatizó.

En el evento, denominado “Apoyo a Empresas y Emprendedores”, realizado en el salón Adolfo López Mateos de la Residencia Oficial de Los Pinos, expresó que “si logramos mover y transformar a nuestras micro, pequeñas y medianas empresas, podremos mover y transformar a México”.

Apuntó que “éste es un Gobierno que tiene muy claro su objetivo: queremos mover la conciencia nacional, queremos salir de condiciones de letargo y de pasividad para que

realmente encontremos espacio de oportunidad, que cada mexicano dé rienda suelta a su espíritu creativo y pueda realmente tener éxito personal”.

El Titular del Ejecutivo Federal precisó que en el Gobierno de la República “estamos decididos a lograr crecimiento económico acelerado y sostenido que mejore la calidad de vida de las familias mexicanas. Estamos convencidos de que una condición esencial para conseguirlo es elevar y democratizar la productividad, y esto significa utilizar los recursos de manera más eficiente para producir más en todas las actividades económicas y en todas las regiones del territorio nacional”.

Cuatro líneas de acción del instituto nacional del emprendedor

Indicó que es importante que aquellos mexicanos que quieran poner su propio negocio sepan que hay un mecanismo que cuenta con el apoyo del Gobierno de la República, diseñado para apoyarles, que es el Instituto Nacional del Emprendedor, que trabaja a través de cuatro líneas de acción:

Primera: Fomento al financiamiento y capital. Un objetivo prioritario de esta Administración es ampliar el acceso de las pequeñas y medianas empresas a financiamiento y capital. Esa es la finalidad de la Reforma Financiera, que busca incentivar que los bancos presten más y más barato.

Segunda línea de acción: Generar habilidades gerenciales. A través de una adecuada capacitación, podemos lograr que las micro empresas se conviertan en pequeñas, las pequeñas se transformen en medianas y las medianas puedan llegar a ser grandes empresas. En los diversos programas de capacitación del Instituto se invertirán cerca de 550 millones de pesos a favor de más de 4 mil micro, pequeñas y medianas empresas.

Tercera: Apoyar el acceso a la tecnología. El uso de los medios digitales es indispensable para elevar la productividad de cualquier empresa, independientemente de su giro, tamaño o complejidad. En este sentido, la recientemente aprobada Reforma Constitucional en Materia de Telecomunicaciones será de enorme utilidad al incentivar que mejoren la cobertura, los precios y la calidad de los productos y servicios de este sector en beneficio de todos los mexicanos, y muy señaladamente de los emprendedores de México. De forma complementaria el Instituto Nacional del Emprendedor destinará este año 500 millones de pesos para que las más pequeñas empresas adopten tecnologías de información y comunicación en sus procesos y con ello, eleven su competitividad y su productividad.

Estos recursos para apoyar el acceso a tecnologías se irán incrementando hasta alcanzar la meta de 1 mil millones de pesos anuales y permitirán al Instituto apoyar a aproximadamente a 65 mil micro y pequeñas empresas.

Cuarta línea de acción: Asegurar el acceso a información adecuada. Contar con la información pertinente es fundamental para el éxito de cualquier negocio. Es importante conocer qué recursos existen y a qué apoyos se pueden acceder.

El Presidente de México afirmó que para que todos los emprendedores tengan acceso a la información que necesitan, el Instituto está creando una red nacional de apoyo al emprendedor a través de Internet, por teléfono o en los puntos de la red para mover a México, con la que los emprendedores podrán recibir asesoría y acceder a programas federales, así como a apoyos sociales y privados.

Dada su relevancia para el éxito de los emprendedores, instruyó al Secretario de Economía y al Presidente del Instituto Nacional del Emprendedor, “asegurarse de que esta red esté lista para operar el próximo mes de agosto, cuando habremos de dedicar un espacio de tiempo, precisamente, en apoyo a los emprendedores”.

Aseveró que a través de estas cuatro líneas de acción “lograremos crear, y éste es el propósito y para eso estamos trabajando, nuevas empresas, lo mismo que consolidar y fortalecer las que llevan ya algún tiempo operando”.

Diversas intervenciones:

Éste es el momento del México emprendedor

El Presidente del Instituto Nacional del Emprendedor afirmó que son los emprendedores y los empresarios al frente de las Mipymes los agentes de transformación económica y social que permitirán acelerar la democratización de la productividad. “El Presidente de la República lo tiene claro: el camino para el desarrollo de México pasa obligadamente por los emprendedores”, subrayó.

Manifestó que la innovación y el emprendimiento deben ser parte de la cultura de la productividad, motores necesarios del desarrollo pero, sobre todo, deben ser piedra angular del México próspero e incluyente al que aspiramos todos los mexicanos. “Éste es el momento del México emprendedor”, enfatizó.

La ABM complementará esfuerzos de la banca de desarrollo y la comercial, para fomentar el crecimiento del país

Por su parte, el Presidente de la Asociación de Bancos de México (ABM) recordó que el Titular del Ejecutivo estableció a la Banca de Desarrollo la meta de hacer crecer el crédito a una tasa real tres veces mayor al crecimiento de la economía, por lo que afirmó que la banca múltiple trabajará coordinadamente con la banca de fomento para potenciar estos recursos.

Enfatizó que el crédito total de la banca comercial también aumentará a un ritmo de tres veces el crecimiento de la economía, “el de las Pymes lo hará a una tasa significativamente mayor”, indicó.

Aseveró que la Asociación de Bancos de México (ABM) comparte la estrategia gubernamental de complementar esfuerzos de la banca de desarrollo y la comercial, para fomentar el crecimiento del país. Al hacer referencia a la reforma Financiera, expresó al Primer Mandatario que en la ABM tiene “un aliado para todas las iniciativas que nos permitan continuar avanzando en el desarrollo del país”.

Historias de éxito comienzan a escribirse a través del instituto nacional del emprendedor

Éxitos personales y colectivos comienzan a escribirse con los emprendedores mexicanos gracias a los programas que ha impulsado el Gobierno de la República para el desarrollo empresarial del país, a través del Instituto Nacional del Emprendedor, como son los casos de las empresas Enkontrol y Chicza.

Como miembros del Ecosistema Emprendedor de México, los Directores de Enkontrol y Chicza se congratularon por las iniciativas del Presidente de México, las cuales han fomentado buenos instrumentos para resolver muchos de los problemas estructurales que se tienen en el país, y compartieron sus particulares historias de éxito.

Fuente de información:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/invertira-el-gobierno-federal-9-mil-millones-de-pesos-en-apoyo-a-300-mil-emprendedores-enrique-pena-nieto/>

Para tener acceso a información adicional visite.

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/9596-boletin073-13>

<http://www.presidencia.gob.mx/4-lineas-de-accion-del-instituto-nacional-del-emprendedor/>

<http://www.presidencia.gob.mx/instituto-nacional-del-emprendedor-invertira-9-mil-millones-de-pesos/>

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/informacion-relevante/9598-pie240613>

Instalación del Consejo Estratégico Franco-Mexicano (Presidencia de la República)

El 15 de julio de 2013, la Presidencia de la República presentó la participación del Presidente de los Estados Unidos Mexicanos en la Instalación del Consejo Estratégico Franco-Mexicano. A continuación se presenta la información.

“Muchísimas gracias.

Muy buenas tardes a los asistentes a este encuentro.

En primer lugar, le quiero dar la más cordial bienvenida al Ministro de Relaciones Exteriores de Francia.

Y particularmente por hacer que este encuentro, prácticamente coincida con la celebración que Francia hace de la Revolución Francesa, precisamente el día de ayer, 14 de julio.

Y junto a él, darle, también, la más cordial bienvenida al grupo de empresarios, de académicos, de intelectuales, de políticos, que integran este Consejo Estratégico Franco-Mexicano.

Al mismo tiempo, quiero reconocer a quienes integran, por parte de México, este Consejo. A su Presidente o quienes fungirán como Copresidentes de este Consejo Franco-Mexicano y al señor Embajador.

Y a los señores empresarios, académicos, políticos, embajadores, quienes son parte y han decidido, además, ser parte de este Consejo Estratégico Franco-Mexicano.

Lo anterior se inscribe en este acuerdo de carácter político que hemos tomado, tanto el Presidente de Francia, como un servidor, para hacer un relanzamiento de la relación entre México y Francia, entre Francia y México.

Que realmente la relación histórica que nos ha identificado, que nos ha hermanado, pueda dar un nuevo impulso a la relación que permita encontrar beneficios recíprocos.

Y que hagamos, a partir de la orientación, de la visión compartida, de las experiencias de éxito que quienes integran este Consejo Estratégico puedan aportarnos a quienes tenemos responsabilidad dentro del Gobierno, para orientar realmente la relación y las acciones que debemos llevar a cabo, que permitan esta mayor integración y este mayor acercamiento entre México y Francia, entre Francia y México.

No es menor la relación que hoy guardamos entre ambos países. Déjenme compartirles solamente algunos datos que vale la pena traer a la mesa, y que me parece es el punto de arranque de la gran ventana de oportunidad que ambos países tenemos para realmente lograr, insisto, un mayor acercamiento en el marco de una relación cordial, fraterna, respetuosa, pero con una actitud de ambos países por construir una más sólida, cercana, e insisto, de beneficios recíprocos.

En ambos países radican un gran número tanto de mexicanos en Francia, prácticamente 5 mil mexicanos viven de manera permanente en Francia, y es aún mayor el número de franceses que viven en México, prácticamente 30 mil.

Francia, debo decir, es el tercer país que recibe más estudiantes mexicanos y además se estima que hay 250 mil estudiantes de idioma francés en nuestro país y que lo hacen a través de las distintas instituciones en las que pueden estudiar el idioma y muy señaladamente en las 38 alianzas francesas que están en nuestro país.

En términos de cooperación técnica-científica, vale la pena decir que Francia constituye hoy el segundo socio de México a nivel mundial en esta materia, en materia de cooperación técnico-científica.

Y, sin duda, la relación que ambos países guardamos en términos de intercambio turístico, de turistas que están en ambos países es relevante.

El año pasado de Francia nos visitaron 200 mil franceses, y es mayor al número de mexicanos que eventualmente han tenido la oportunidad de visitar Francia, del orden de 500 mil.

Y para este año, a partir justamente de esta voluntad que hemos comprometido es que hemos decidido realizar distintas actividades de carácter cultural. Solamente este año 50 actividades culturales mexicanas habrán de realizarse en Francia, entre las que se incluyen exposiciones no presentadas antes, no sólo en Francia, sino en Europa, como de Frida Kahlo y de Diego Rivera.

En términos de comercio, hay que señalar que en la última década el comercio entre ambos países se ha venido incrementando casi en un 200%. Sin embargo, advertimos que hay todavía un enorme espacio de oportunidad para hacer mayores flujos comerciales.

Hay que decir que en México, solamente uno de los rubros que me parece que es importante significar, en México operan 300 empresas del sector aeroespacial, 90% de ellas, es decir, 270, son de origen francés o con capital francés.

Éste es un sector que está teniendo una mayor presencia en México, que está creciendo en distintas entidades del país y que las mayores inversiones dentro de este sector, hoy están llegando de Francia, a las cuales les damos la más amplia y cordial bienvenida, y deseamos que sean mayores.

Porque eso nos va a permitir también detonar para nuestro país una mayor capacidad y habilidad dentro de este sector y que en un futuro próximo México pueda ser también un país que en el sector aeroespacial destaque y sea ampliamente reconocido.

Aunado a lo anterior, a lo que es la relación cultural, la relación turística, la relación comercial que hoy guardamos entre ambos países, no es menor y por eso creo que el impulso que damos a este acuerdo, a esta relación, no es menor el que ambos países compartimos valores comunes o tenemos valores comunes: la democracia, los derechos humanos y la justicia social.

Somos herederos de dos revoluciones sociales, cuyos idearios, hay que decirlo, son hoy patrimonio ya de la humanidad.

Y este quizá es un punto de encuentro importante y que precisamente da marco a que estemos fomentando una mayor relación entre México y Francia, entre Francia y México.

Quiero aquí también expresar reconocimiento y le pido al señor Ministro de Relaciones Exteriores le transmita un saludo afectuoso y cordial al señor Presidente, decirle que apreciamos haya aceptado visitar nuestro país el próximo año, que precisamente coincide con la visita que hace 50 años hiciera el entonces Presidente a nuestro país.

Creo que desde entonces y quizá con mayor tiempo la relación entre Francia y México se ha venido estrechando y ahora estamos resueltos a darle un nuevo relanzamiento a esta relación.

Por eso, hemos decidido crear este Consejo Estratégico Franco-Mexicano, que a través de las personalidades que lo integran, que participan en distintos ámbitos de la vida social, económica, cultural, política de ambos países, puedan realmente

enriquecer y dar orientación y luces a los gobiernos de cómo podemos estrechar aún más esta relación en beneficio de ambas naciones.

Aquí está acreditada una voluntad política que se extiende, precisamente a quienes ahora integran este Consejo y no tengo duda que el talento, la habilidad, la capacidad, la trayectoria de quienes integran este Consejo y particularmente de quienes habrán de presidirlo, habrá de favorecer de forma notable y significativa a este objetivo que ambos gobiernos estamos buscando.

A mí me da mucho gusto que hoy aquí, en la sede del Ejecutivo Federal, podamos formalmente dejar instalado este Consejo Estratégico Franco-Mexicano, que sea augurio de la buena relación y del buen futuro que tendrá la relación Francia-México, México-Francia.

Y a todos los participantes les expreso en nombre del Gobierno de la República mi más amplio reconocimiento, mi gratitud por voluntariamente comprometerse en este propósito, que sea por el bien de ambas naciones y que de aquí vayan o, más bien, de aquí deriven beneficios recíprocos para ambos pueblos.

Muchas gracias.

Y muchísimas felicidades.”

Fuente de información:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/instalacion-del-consejo-estrategico-franco-mexicano/>

Índice Mundial de Innovación 2013 (OMPI)

El 1º de julio de 2013, la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI) dio a conocer el *Índice Mundial de Innovación 2013*, publicado conjuntamente por la OMPI, la Universidad Cornell, el Instituto Europeo de Administración de Empresas

(INSEAD) y sus socios especializados para la edición 2013 del Índice Mundial de Innovación, Booz & Company, la Confederation of Indian Industry (CII), du y Huawei.

Los Estados Unidos de Norteamérica se unieron a las cinco naciones más innovadoras y el Reino Unido ascendió al tercer puesto, mientras que Suiza se mantuvo en la primera posición de la lista del Índice Mundial de Innovación 2013, publicado por el INSEAD, Universidad Cornell, y la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI).

Pese a la crisis económica, la innovación se mantiene activa y en buen estado. En la mayoría de los países, los niveles de gasto en investigación y desarrollo están superando los alcanzados en 2008 y prosperan los centros de innovación locales con muy buenos resultados. Un grupo de dinámicos países de ingresos medios y bajos, entre los que se incluyen China, Costa Rica, la India y el Senegal, está superando a otros países de ese grupo, pero todavía no ha irrumpido en el grupo que lidera la lista del Índice Mundial de Innovación 2013.

En el informe de este año se hace especial hincapié en las dinámicas locales de la innovación, un ámbito al que no se le había concedido suficiente atención a escala mundial. En el informe se muestra la aparición de originales ecosistemas de innovación y se señala la necesidad de cambiar la habitual tendencia de volver a repetir iniciativas exitosas emprendidas con anterioridad.

“Por todo el mundo se están multiplicando dinámicos centros de innovación, pese a la difícil situación de la economía mundial. En estos centros se saca provecho de las características locales con una perspectiva global de los mercados y el talento”, dijo el Director General de la OMPI. “Para los políticos que, en el plano nacional, tratan de fomentar la innovación, la constatación de las posibilidades que ofrece la innovación

en sus propios países es con frecuencia un factor más alentador que tratar de emular exitosos modelos de innovación de otros países,” precisó.

El Índice Mundial de Innovación 2013 comprende 142 economías de todo el mundo y en él se utilizan 84 indicadores relativos a la calidad de las principales universidades, la disponibilidad de microfinanciamiento y los acuerdos de capital de riesgo, indicadores mediante los cuales se evalúan las capacidades y los resultados ponderables en el ámbito de la innovación. El Índice Mundial de Innovación, que se publica anualmente desde 2007, se ha convertido en el principal instrumento de referencia para ejecutivos, políticos y otras personas interesadas en obtener información sobre el estado de la innovación a escala mundial. El estudio de este año se ha beneficiado de la experiencia de sus colaboradores expertos: Booz & Company, Confederation of Indian Industry, du y Huawei, así como de una junta asesora integrada por 14 expertos nacionales. El Secretario General de las Naciones Unidas se sumó a los autores del informe y a sus colaboradores expertos en la presentación de los resultados del Índice Mundial de Innovación 2013 en la serie de sesiones de alto nivel del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas (ECOSOC). La serie de sesiones de alto nivel, que se celebró del 1 al 4 de julio en Ginebra, reunió a los jefes de estado, ministros y jefes de organizaciones internacionales, y este año se centró en particular en la función de la ciencia, la tecnología y la innovación y las posibilidades que brinda la cultura para lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio y potenciar el desarrollo sostenible.

LISTA DE LOS 10 PRIMEROS PAÍSES EN 2013 y 2012

2013	País	2012
1	Suiza	1
2	Suecia	2
3	Reino Unido	5
4	Países Bajos	6
5	Estados Unidos de Norteamérica	10
6	Finlandia	4
7	Hong Kong (China)	8
8	Singapur	3
9	Dinamarca	7
10	Irlanda	9

FUENTE: OMPI.

Los resultados de Suiza y Suecia muestran que ambos países son líderes en todos los componentes (pilares) del Índice Mundial de Innovación, manteniéndose de manera constante entre los 25 primeros países. El Reino Unido registra unos resultados en la innovación equilibrados (situándose en el cuarto puesto tanto en los recursos invertidos como en los resultados obtenidos en innovación), a pesar del relativamente bajo nivel de crecimiento en la productividad laboral. En los Estados Unidos de Norteamérica sigue incidiendo favorablemente la importante base educativa (especialmente en lo que respecta a sus principales universidades) y presenta importantes aumentos en los niveles de gasto en software y de empleo en servicios basados en conocimientos especializados. El país ocupa el último puesto entre los cinco principales países del actual Índice Mundial de Innovación, mientras que en el de 2009 ocupaba el primer puesto de esa clasificación.

“Los resultados del Índice Mundial de Innovación son testimonio del carácter global de la innovación de hoy en día. Los 25 principales países clasificados en la lista del Índice constituyen un variado grupo de naciones de todo el mundo: Norteamérica, Europa, Asia, Oceanía y Oriente Medio. Aunque en la lista predominan las economías con altos ingresos, son varios los nuevos actores que han aumentado sus capacidades y resultados en innovación. En término medio, los países con altos ingresos superan a los países en desarrollo por un amplio margen general en lo que a resultados se

refiere; es decir que sigue existiendo una persistente grieta en el ámbito de la innovación”, señaló el coeditor del informe de la Samuel Curtis Johnson Graduate School of Management, Universidad Cornell.

“Tanto el sector privado como el público y la sociedad civil ofrecen nuevas soluciones y formas de colaboración para fomentar la innovación en los planos local, nacional e incluso mundial”, dijo el coeditor del informe y Director Ejecutivo de la European Competitiveness Initiative del INSEAD. “Así, la innovación se está convirtiendo rápidamente en el símbolo de unión de las fuerzas de progreso y reforma en todo el mundo. Aunque los resultados muestran que los nuevos actores siguen enfrentándose a tremendas dificultades, vemos también alentadores ejemplos de exitosos casos en el ámbito de la innovación, también entre los países más pobres. Esto constituye una fuente de optimismo en el futuro de la innovación mundial y en la recuperación económica.”

PRINCIPALES PAÍSES DE LA CLASIFICACIÓN DE 2013, POR REGIÓN

Clasificación por región	Clasificación general del Índice Mundial de Innovación 2013	País
Asia Central y Meridional		
1	66	India
2	84	Kazajstán
3	98	Sri Lanka
África Subsahariana		
1	53	Mauricio
2	58	Sudáfrica
3	89	Uganda
Sudeste de Asia y Oceanía		
1	7	Hong Kong (China)
2	8	Singapur
3	17	Nueva Zelanda
América Latina y el Caribe		
1	39	Costa Rica
2	46	Chile
3	47	Barbados
África Septentrional y Asia Occidental		
1	14	Israel
2	27	Chipre
3	38	Emiratos Árabes Unidos
Europa		
1	1	Suiza
2	2	Suecia
3	3	Reino Unido
América del Norte		
1	5	Estados Unidos de Norteamérica
2	11	Canadá

FUENTE: OMPI.

Cómo pueden “los aprendices en innovación” fomentar sus puntos fuertes

Entre los signos alentadores que se señalan en el Índice Mundial de Innovación 2013, cabe citar las 18 economías en auge que están superando a otros países en sus respectivos grupos, ordenados según los ingresos, por orden de distancia: República de Moldova, China, India, Uganda, Armenia, Vietnam, Malasia, Jordania, Mongolia, Malí, Kenia, Senegal, Hungría, Georgia, Montenegro, Costa Rica, Tayikistán y Letonia. Todos ellos registran crecientes niveles de innovación en comparación con otros países de ese grupo. Si bien el progreso no es uniforme, se ha producido tras abordar la formulación de una adecuada combinación de políticas en todos los frentes significativos: instituciones, competencias, infraestructuras, integración en los

mercados globales y vínculos con la comunidad empresarial. América Latina es, con mucho, la región que ha registrado la más importante mejora en la clasificación del Índice Mundial de Innovación, siendo Costa Rica el país que ha ocupado la principal posición.

“Los países con resultados menos satisfactorios pueden potenciar sus capacidades de innovación creando centros en los que las grandes empresas, cuyas metas empresariales guarden sintonía con los objetivos del centro de innovación, puedan tener un efecto catalizador fundamental”, dijo el Socio Principal y Jefe del Departamento de Práctica de Productos y Servicios de Ingeniería de Booz & Company. “Las grandes entidades de la actividad empresarial, como las empresas estatales, los conglomerados empresariales de propiedad familiar y las corporaciones multinacionales, pueden resultar esenciales a la hora de impulsar las actividades de los centros de innovación. Tales entidades pueden facilitar el desarrollo de capacidades de los centros y de su cualificada plantilla fomentando la innovación y contribuyendo a colmar la brecha entre la investigación y el éxito comercial.”

Líderes en innovación y “aprendices en innovación”

El Índice Mundial de Innovación muestra una notable estabilidad entre las naciones más innovadoras. Tanto si se observan los 10 principales países innovadores del mundo como los 25, las clasificaciones del Índice muestran que, aunque la posición de los distintos países de estos grupos varíe, en 2013 no ha habido un solo país que haya entrado o salido de tales grupos.

Una posible explicación es que el éxito en la innovación propicia la emergencia de un círculo vicioso: una vez que se alcanza el umbral crítico, la inversión atrae a la inversión, el talento atrae al talento y la innovación genera más innovación.

En varios de los capítulos analíticos del Índice Mundial de Innovación 2013 se estudia cómo, en diferentes partes del mundo, la innovación se ha visto favorecida por “características locales”. Una de las ideas clave es que, con demasiada frecuencia, las estrategias de innovación se han centrado en tratar de imitar casos de innovación que se hayan llevado a cabo con éxito en otros países, como Silicon Valley, en California. Sin embargo, para fomentar la innovación a escala local es necesario aplicar estrategias sólidamente basadas en las ventajas comparativas, la historia y la cultura locales, y que, además, vayan aparejadas a un enfoque global, a fin de llegar a los mercados extranjeros y atraer a los talentos de otros lugares.

“Las dinámicas locales de la innovación varían considerablemente de unos países a otros e inciden en la ponderación de los distintos casos de innovación. La experiencia que se adquiere de los sistemas locales de innovación aporta una nueva dimensión a los actuales métodos de ponderación y los problemas que plantean. Los aspectos en que se centra el Índice Mundial de Innovación de este año hacen del informe una valiosa guía para los encargados de elaborar las políticas a la hora de establecer estrategias específicas en sus respectivos ecosistemas de innovación”, dijo el Director General de la Confederación de Industrias de la India.

“La creación de un entorno que permita aprovechar de manera sostenible el potencial de la innovación en beneficio de todos es la vía para explotar las posibilidades reales y tangibles que ofrece la creación de valor y de allanar el camino hacia el cambio de la sociedad y el establecimiento de un marco de sinergias coherentes mediante la colaboración. El impulso socio-económico sin precedentes que se ha producido en las últimas décadas en los Emiratos Árabes Unidos ha colocado a ese país en una posición muy adecuada para seguir desempeñando, en este emocionante viaje, un papel primordial en calidad de centro regional de la innovación”.

Sólidos programas de Investigación y Desarrollo

En lo que respecta a la investigación y el desarrollo (I+D), el Índice Mundial de Innovación 2013 ofrece una dosis de precavido optimismo: pese a las dificultades y las restrictivas políticas presupuestarias, el gasto en I+D ha aumentado desde 2010. En lo tocante al sector privado, en 2010 y 2011 el gasto en I+D de las 1 mil principales empresas basadas en I+D aumentó entre un 9 y un 10%. En 2012 se observa una pauta similar.

Una característica notable de dicha tendencia es que los mercados emergentes han aumentado su I+D más deprisa que los países de altos ingresos. En los últimos cinco años, China, Argentina, Brasil, Polonia, la India, la Federación de Rusia, Turquía y Sudáfrica (en este orden) han protagonizado dicho fenómeno. Los mercados emergentes, en particular China, encabezan también, en gran medida, el aumento en la presentación de solicitudes de patente a escala mundial.

“El aumento de la inversión en investigación y desarrollo y del número de solicitudes de patente presentadas son ejemplos tangibles del interés cada vez mayor que suscita la innovación”, dijo el Presidente de los laboratorios de I+D en 2012 de Huawei. “En la economía mundial, la innovación en cualquier país puede potenciar el cambio y crear nuevas oportunidades en todas partes. Todos los interesados en la innovación como motor del desarrollo económico y social deben seguir teniendo en cuenta que la importancia de la innovación reside en su capacidad para transformar la industria y el comercio y la vida de las personas, no solo a escala local sino también internacional”.

GRADO DE INNOVACIÓN EN FUNCIÓN DEL NIVEL DE INGRESOS

Clasificación de los grupos	Clasificación del Índice Mundial de Innovación	País/Economía	Grupos en función de los ingresos
1	1	Suiza	Altos ingresos
2	2	Suecia	Altos ingresos
3	3	Reino Unido	Altos ingresos
1	32	Malasia	Ingresos medios altos
2	33	Letonia	Ingresos medios altos
3	35	China	Ingresos medios altos
1	45	República de Moldova	Ingresos medios bajos
2	59	Armenia	Ingresos medios bajos
3	66	India	Ingresos medios bajos
1	89	Uganda	Ingresos bajos
2	99	Kenia	Ingresos bajos
3	101	Tayikistán	Ingresos bajos

FUENTE: OMPI.

Sobre el Índice Mundial de Innovación

El Índice Mundial de Innovación 2013, que este año constituye la sexta edición, es una publicación llevada a cabo en colaboración entre el INSEAD, Universidad Cornell y la OMPI, organismo especializado de las Naciones Unidas.

El Índice Mundial de Innovación constituye principalmente una clasificación de las capacidades y los resultados en innovación de economías de todo el mundo. En el Índice se tiene en cuenta la función fundamental de la innovación como motor del crecimiento y el progreso económicos y la necesidad de que exista una amplia visión horizontal de la innovación aplicable a las economías desarrolladas y emergentes; además, se incluyen indicadores que van más allá del marco de los sistemas tradicionales de medición de la innovación, tales como el grado de investigación y desarrollo.

En tan solo seis años, el Índice Mundial de Innovación se ha erigido en el primer informe de referencia entre los índices de innovación, convirtiéndose en un útil

instrumento de referencia que facilita el diálogo entre el sector público y el privado, en cuyo marco tanto los políticos como los principales empresarios y otros sectores interesados pueden evaluar con regularidad los progresos. Para fomentar el debate mundial sobre innovación, orientar las políticas y destacar las prácticas más extendidas al respecto es necesario disponer de sistemas de medición con que evaluar los resultados de la innovación y otros resultados conexos. El Índice Mundial de Innovación crea un entorno en el que los factores de la innovación están bajo continua supervisión, incluidos los siguientes elementos:

- 142 perfiles de país, con inclusión de datos, clasificación y puntos fuertes y débiles en relación con 84 indicadores.
- 84 cuadros de datos correspondientes a indicadores de 30 fuentes internacionales del sector público y privado, de los cuales 60 son datos concretos, 19 son indicadores compuestos y cinco son preguntas de encuestas.
- Una metodología de computación transparente y replicable que incluye un 90% de intervalo de confianza por cada clasificación de índices (Índice Mundial de Innovación, subíndices de resultados e inversiones en innovación) y un análisis de los factores que inciden en los cambios anuales de las clasificaciones.

El Índice Mundial de Innovación 2013 se ha calculado a partir del promedio de dos subíndices. El subíndice de los recursos invertidos en innovación evalúa elementos de la economía nacional que incorporan actividades innovadoras. Se divide en cinco pilares: 1) Instituciones, 2) Capital humano e investigación, 3) Infraestructura, 4) Desarrollo de los mercados y 5) Desarrollo empresarial. El subíndice de los resultados de la innovación refleja datos reales de dichos resultados. Se divide en dos pilares: 6) Producción de conocimientos y tecnología y 7) Producción creativa.

El Índice es objeto de una auditoría estadística independiente a cargo del Centro Común de Investigación de la Comisión Europea.

Fuente de información:

http://www.wipo.int/pressroom/es/articles/2013/article_0016.html

Índice de Competitividad Internacional 2013 (IMCO)

El 10 de julio de 2013, el Instituto Mexicano para la Competitividad A.C. publicó los resultados del *Índice de Competitividad Internacional 2013*. A continuación se presentan los Resultados del Índice General.

Resultados del Índice General

El Índice de Competitividad Internacional de IMCO evalúa y compara la capacidad de las economías más importantes y avanzadas del mundo para atraer y retener talento e inversión. Para lograr estos dos objetivos, los países deben crear condiciones integrales que permitan a las personas y empresas maximizar su potencial productivo. Además, deben incrementar de forma sostenida su nivel de bienestar, más allá de las posibilidades intrínsecas que ofrezcan sus propios recursos y sus capacidades tecnológicas y de innovación. Estos esfuerzos por fomentar la competitividad deben ser independientes de las fluctuaciones normales inherentes a los ciclos económicos.

Los diez subíndices

Los índices de competitividad del IMCO están contruidos con base en diez subíndices de competitividad. A continuación se describe brevemente cada uno:

1. Sistema de Derecho confiable y objetivo.

Este subíndice tiene por objeto calificar la existencia y observancia generalizada de reglas claras, libertades y garantías indispensables para un correcto desempeño económico. Para ello, incorpora los principales aspectos de certeza jurídica en la interacción entre personas, empresas y gobiernos en la economía y en la sociedad, como base fundamental para incentivar la inversión y la sana competencia. También evalúa los niveles de seguridad pública y de corrupción en una sociedad.

2. Manejo sustentable del medio ambiente.

Este subíndice califica tanto el estado de conservación ambiental como la interacción entre los recursos naturales, las actividades productivas y la población. El subíndice refleja la sustentabilidad ambiental como condición indispensable para generar crecimiento y desarrollo en el largo plazo.

3. Sociedad incluyente, preparada y sana.

Este subíndice califica los niveles de inclusión, salud y educación de una sociedad. Considera que el bienestar y las capacidades de la fuerza laboral constituyen una aproximación del capital humano de una sociedad, lo cual a su vez está determinado por el acceso a la educación, la salud y a la igualdad de oportunidades. En la era del conocimiento, el capital humano representa el principal componente de una sociedad competitiva y el principal determinante de su calidad de vida.

4. Economía estable.

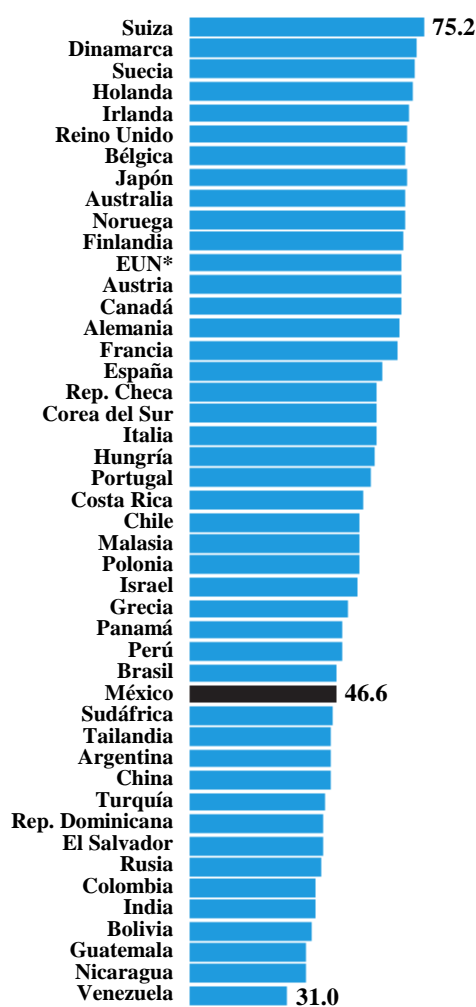
Este subíndice mide el desempeño y la estabilidad de la economía que otorga certidumbre a inversionistas, empresas e individuos para planear y tomar decisiones de corto y largo plazo. El subíndice incorpora medidas de riesgo relacionadas con el

endeudamiento público y privado, así como el riesgo implícito en la volatilidad de la economía de cada país.

5. Sistema político estable y funcional.

Este subíndice califica la calidad del sistema político a partir de su legitimidad democrática, representatividad, estabilidad y efectividad. Se incluyen indicadores que incorporan los derechos políticos de los ciudadanos y su participación en los procesos electorales. También se consideran factores de riesgo que amenazan el desempeño de las instituciones democráticas.

ÍNDICE GENERAL DE COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL 2013



*Estados Unidos de Norteamérica

FUENTE: IMCO.

6. Mercados de factores eficientes.

Este subíndice califica la eficiencia de los mercados de factores de producción —es decir, los mercados de los insumos que utilizan las empresas para sus actividades productivas—. Para este fin, utilizamos indicadores que evalúan y comparan los costos y la productividad de distintos factores de producción, como el trabajo y la energía, además de los bienes de capital.

7. Sectores precursores de clase mundial.

Este subíndice mide la calidad, eficiencia y costos de sectores precursores tales como telecomunicaciones, transporte y financiero, que inciden en la productividad de muchos otros sectores de la economía. Por lo tanto, el buen funcionamiento de estos sectores es una condición necesaria para el desarrollo a largo plazo de un país. Los sectores precursores conforman una infraestructura logística y financiera que facilita el intercambio comercial, la provisión de servicios de punta, la innovación y el desarrollo de productos y empresas.

8. Gobierno eficiente y eficaz.

Este subíndice mide cómo interactúan los gobiernos con la economía, afectando su desempeño de manera directa e indirecta. El subíndice consta de tres ejes que miden el impacto de las políticas e instituciones de gobierno en la competitividad de los mercados. Los tres ejes son: (1) el costo de hacer negocios, asociado a trámites e interacción con autoridades; (2) la calidad de la regulación sectorial y promoción de la competencia y, (3) la suficiencia y eficiencia del gasto público.

9. Aprovechamiento de las relaciones internacionales.

Este subíndice califica en qué medida los países capitalizan su relación con el exterior para ser más competitivos. Evalúa temas como el turismo internacional, el comercio exterior y los flujos de capitales a través de indicadores que reflejan tanto el volumen de los flujos como las barreras que enfrentan.

10. Innovación y sofisticación en los sectores económicos.

Este subíndice califica la capacidad de los países para competir con éxito en la economía global, particularmente en sectores de alto valor agregado intensivos en conocimiento y tecnología de punta. El subíndice evalúa temas como el nivel de sofisticación de las economías de los países y su capacidad para generar valor a través de la innovación y el avance tecnológico.

Tres primeros lugares

Suiza ha ocupado la primera posición en el Índice de Competitividad del IMCO en 10 de los 11 años que comprende el estudio. La nación helvética cuenta con una economía avanzada, diversificada y plenamente integrada a la economía global. Sus habitantes gozan de un alto estándar de vida y cuentan con niveles envidiables de educación y salud. Suiza destaca en casi todos los subíndices, y en cuatro de ellos se ubica en los primeros tres lugares. En términos globales, es el país más exitoso para atraer y retener talento e inversión.

Dinamarca lidera el subíndice de Gobiernos eficientes y eficaces, y ocupa la tercera posición en el de Relaciones Internacionales. En los subíndices de Sistema de Derecho y de Sectores precursores alcanza la cuarta posición. Esta nación escandinava cuenta con niveles muy altos de bienestar social y destaca por su baja desigualdad socioeconómica y su alta equidad de género. Cuenta con una economía

moderna de libre mercado y es altamente dependiente del comercio internacional. Exporta principalmente bienes de capital, instrumentos de precisión y alimentos procesados. A excepción del año 2001, Dinamarca se ha posicionado siempre entre los mejores cinco países del Índice. Además, en 2005 ocupó la primera posición.

Suecia es una economía avanzada bastante similar a Dinamarca por su combinación de una economía de libre mercado con un amplio Estado de Bienestar. Suecia, al igual que Dinamarca y Suiza, es una economía diversificada orientada al comercio internacional. Sin embargo, a diferencia de los dos países antes citados, Suecia no sólo exporta manufacturas y alimentos sino también materias primas como madera, energía y minerales. Suecia ocupa el tercer lugar en el Índice general debido a su buen desempeño en los subíndices de Derecho (2°), Sociedad (3°) y Medio ambiente (4°). Éste es el mejor resultado que el país ha obtenido en el período de estudio. Suecia mejoró seis posiciones (de la novena a la tercera) entre 2001 y 2011.

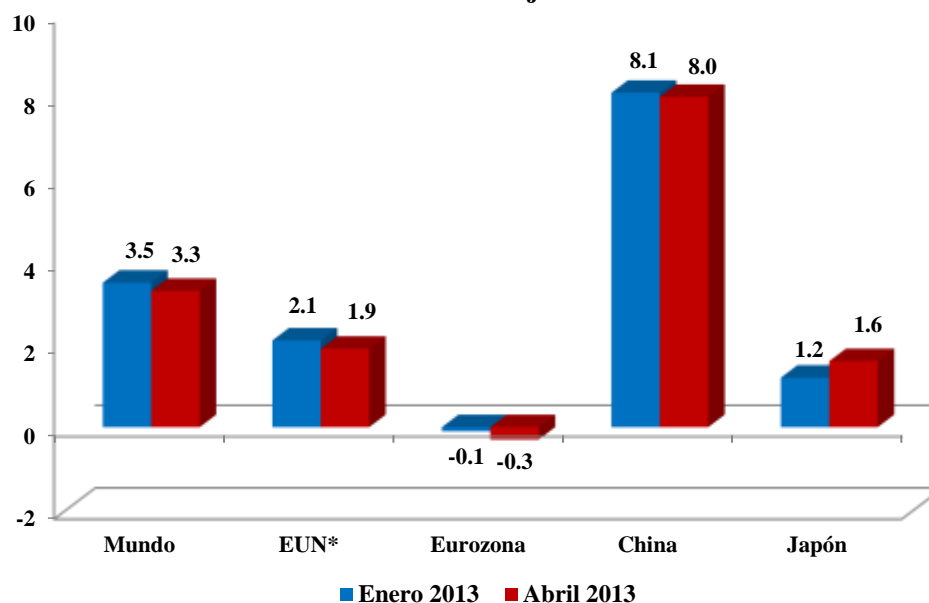
¿Qué ha pasado en el mundo?

El contexto económico global ha mejorado gradualmente desde la crisis financiera y económica global de 2008-2009. Pero la recuperación no ha sido pareja. El mundo está creciendo a distintas velocidades: las naciones emergentes crecen a tasas relativamente altas y, en el mundo desarrollado, Estados Unidos de Norteamérica y Japón continúan recuperándose a un paso moderado, mientras que Europa no logra salir de la recesión.

Un dato importante es que en los primeros meses de 2013 gran parte de los analistas han revisado a la baja sus expectativas de crecimiento tanto a nivel global como en la mayoría de las principales economías del mundo.

Como se puede ver en la siguiente gráfica, en los pronósticos de crecimiento del FMI solamente Japón tuvo una revisión al alza entre enero y abril de 2013.

PRONÓSTICOS DE CRECIMIENTO ECONÓMICO EN 2013 PARA LAS PRINCIPALES ECONOMÍAS DEL MUNDO
-Porcentaje-



*Estados Unidos de Norteamérica

FUENTE: IMCO con datos del Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook – Abril de 2013.

A continuación se mencionan las tendencias económicas de las principales economías del mundo en años recientes.

Europa

Si bien el riesgo de una disolución de la Eurozona hoy es más improbable que hace un año o dos, Europa aún está lejos de ver el fin de la recesión. En su conjunto, las economías de la Eurozona —que agrupa a 17 países de la Unión Europea— están en recesión desde el último trimestre de 2011.¹² Sin reactivación económica es difícil que los países europeos —en particular los del Mediterráneo, que son los más afectados por la crisis— logren reducir sus niveles de desempleo y de endeudamiento

¹² Eurostat (15-05-2013). Flash estimate for the first quarter of 2013. Obtenido en: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_PUBLIC/2-15052013-AP/EN/2-15052013-AP-EN.PDF

gubernamental. Por ejemplo, en marzo de 2013, las tasas de desempleo abierto en Grecia y España eran de 27%, contra un promedio de 12% para toda la Eurozona.¹³ En Grecia, la deuda pública representaba 157% del Producto Interno Bruto (PIB) en 2012, la cifra más alta de la Unión Europea.¹⁴ Actualmente, de las 17 economías de la Eurozona, sólo cinco —Finlandia, Eslovaquia, Eslovenia, Estonia y Luxemburgo— tienen niveles de endeudamiento por debajo del tope de 60% establecido por el Acuerdo de Maastricht (el pacto fundacional de la moneda única europea).

Es difícil imaginar que los países europeos logren reducir sus niveles de desempleo y de deuda si no logran reactivar sus economías. En 2012, de las cuatro economías más grandes de la Eurozona, sólo Alemania registró tasas positivas de crecimiento. Italia, Francia y España estuvieron en contracción. Sin embargo, la economía alemana dista de gozar de plena salud: se espera que en 2013 se expanda en tan sólo 0.6%, luego de crecer 0.7% en 2012 y un robusto 3% en 2011.

La Eurozona está en una fase de ajustes estructurales necesarios para subsanar los desequilibrios que han llevado a la unión monetaria al borde del abismo. Por ello, es improbable que en el corto plazo las economías del viejo continente regresen a la senda del crecimiento.

Estados Unidos de Norteamérica

El gigante norteamericano continúa siendo, por mucho, la primera economía del orbe, con más de 20% del PIB global. El país está en franca recuperación: el PIB creció 1.7% en 2011, 2.2% en 2012, y se espera una cifra similar para 2013. En el primer

¹³ EUROSTAT (Mayo 2013). Comisión Europea. Estadísticas de Desempleo. Obtenido en: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/statistics_explained/index.php/Unemployment_statistics.

¹⁴ EUROSTAT (Mayo 2013). Comisión Europea. Estadísticas de Gobierno. Obtenido en: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/government_finance_statistics/data/main_tables.

trimestre del año se expandió a una tasa anualizada de 2.5%, una tasa envidiable para casi todas las economías desarrolladas.¹⁵

Sin embargo, la economía norteamericana aún no se recupera por completo. La tasa de desempleo se mantiene en niveles cercanos a 7.5%, muy por encima del 4.4% registrado en mayo de 2007, antes del inicio de la crisis financiera y de la recesión económica.¹⁶ Por otra parte, la falta de un plan bipartidista para reducir la deuda gubernamental del gobierno estadounidense ha provocado una serie de recortes al gasto público (el Budget sequester), sin los cuales la recuperación de la economía norteamericana sería aún más robusta. Sin embargo, es claro que Estados Unidos de Norteamérica ha regresado a la senda del crecimiento y que la producción industrial, el empleo y el consumo volverán eventualmente a sus niveles pre-crisis. En este sentido, su situación es mucho más saludable que la de la Eurozona.

Japón

La tercera economía más grande del mundo también ha retomado el crecimiento económico. Japón está saliendo de dos décadas muy malas económicamente, en medio de una etapa de estancamiento prolongado que inició en 1991, esta nación resintió con agudeza la crisis de 2008-2009 y, posteriormente, fue sacudida por el terremoto y tsunami de marzo de 2011. Este siniestro, además de dañar la central nuclear de Fukushima, destruyó una parte importante de la infraestructura industrial del este de Japón y, por lo tanto, redujo el nivel de actividad económica. Sin embargo,

¹⁵ Bureau of Economic Analysis (26-04-2013). "National Income and Product Accounts Gross Domestic Product, First Quarter 2013 (advance estimate)". Obtenido en: <http://www.bea.gov/newsreleases/national/gdp/gdpnewsrelease.htm>

¹⁶ Bureau of Labor Statistics (2013). "Labor Force Statistics from the Current Population Survey". Obtenido en: <http://data.bls.gov/timeseries/LNS14000000>

desde entonces las perspectivas económicas del país han mejorado continuamente, y se espera un crecimiento del PIB de 1.6% para 2013.¹⁷

El plan de estímulo económico del gobierno de Shinzo Abe podría elevar el potencial de crecimiento económico de la economía nipona y sacarla en definitiva del estancamiento. Entre los elementos de este plan están la flexibilización de la política monetaria, el incremento del gasto público, y el impulso a las exportaciones a través de nuevos tratados de libre comercio y de reformas estructurales que den impulso a la innovación en sectores específicos.

El mundo emergente

Las regiones emergentes del planeta —África, América Latina, la mayor parte de Asia y Europa Oriental— están creciendo de forma sostenida. De 2001 a 2011, el último año para el cual se tienen datos, los países en desarrollo crecieron a una tasa promedio anual de 5.9%.¹⁸ Esta cifra es casi cuatro veces mayor a la que registraron las economías avanzadas en el mismo período (1.5%). En 2010, por primera vez en la historia, la producción de las economías emergentes superó la de las desarrolladas (a paridad de poder de compra).¹⁹ El mundo emergente (y en particular las economías más grandes como China e India) se ha convertido en el motor del crecimiento económico global. Su importancia continuará creciendo en las siguientes décadas.

Si bien las economías emergentes están creciendo, en conjunto, a tasas cercanas al 6%, en términos regionales hay contrastes significativos. Como se puede ver en la siguiente gráfica, la región de Asia Oriental y el Pacífico asiático creció a una tasa promedio de 9% en la última década. En general, las economías emergentes asiáticas

¹⁷ Fondo Monetario Internacional (2013). World Economic Outlook, abril 2013. Obtenido en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/01/pdf/text.pdf>

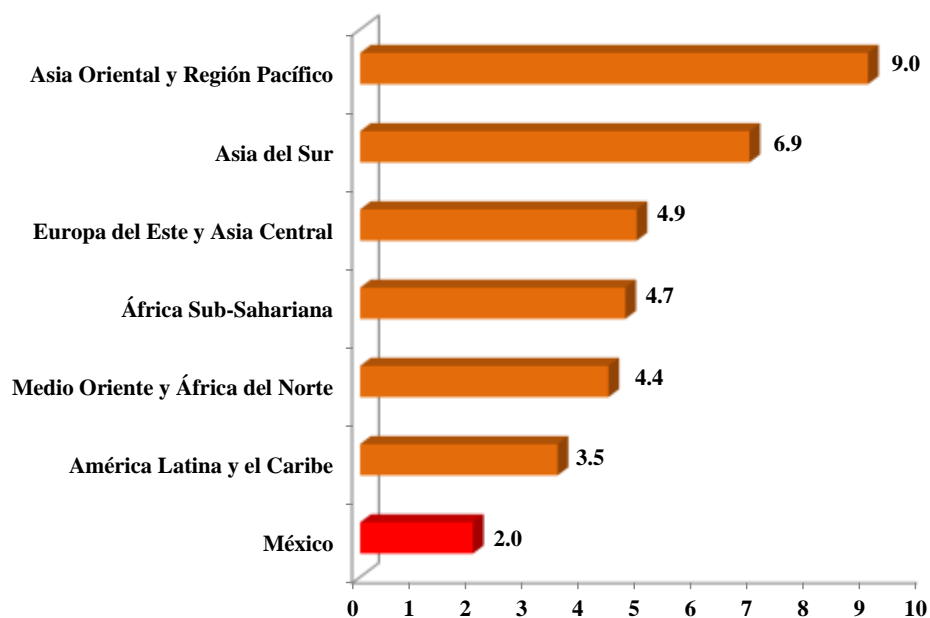
¹⁸ Promedio para 144 países ponderado por el tamaño de la economía. Fuente: Banco Mundial (2013). World Development Indicators. Obtenido en: <http://databank.worldbank.org/data/>

¹⁹ OCDE (2010). “Perspectives on Global Development 2010: Shifting Growth”

tuvieron el mejor desempeño en este período. En contraste, América Latina fue la región emergente con menor crecimiento con una tasa promedio anual de sólo 3.5%. Es preocupante que la tasa de crecimiento de México en este período —de 2%— haya sido muy inferior al promedio de América Latina y de todas las regiones emergentes del mundo.

TASA PROMEDIO DE CRECIMIENTO ECONÓMICO POR REGIÓN DEL MUNDO EN DESARROLLO, 2001-2011

-Porcentaje-



FUENTE: IMCO con datos del Banco Mundial (World Development Indicators).

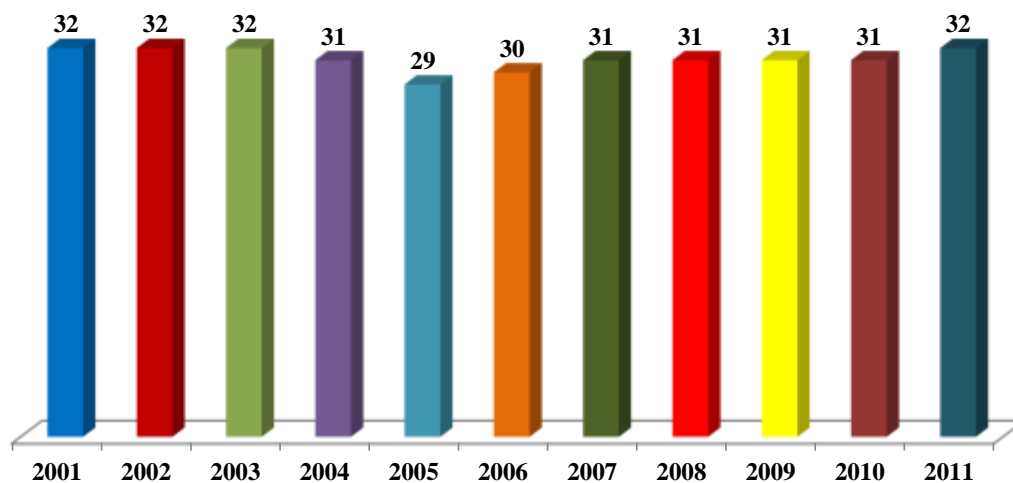
China

El gigante asiático merece una mención especial por su espectacular trayectoria económica. La economía china ha sufrido una ligera desaceleración en los últimos tres años, pero sigue creciendo a tasas que serían excepcionalmente altas para casi cualquier país: 7.8% en 2012, contra 9.3% en 2011 y 10.4% en 2010. Para 2013, la expectativa de crecimiento de la economía es de alrededor de 8 por ciento.

China es la nación que más contribuye al crecimiento económico mundial. También es clave en términos del comercio internacional. En 2010, rebasó a Alemania para convertirse en el mayor exportador del mundo.²⁰ El ascenso de China ha sido vertiginoso: en 2000 era apenas la sexta economía del orbe, pero para 2010 ya era la número dos, sólo detrás de Estados Unidos de Norteamérica.

Las altas tasas de crecimiento económico en China han generado serios problemas ambientales, políticos y sociales que merecen atención. Sin embargo, no tenemos indicios para suponer que China esté en riesgo de sufrir una desaceleración marcada (por debajo de la tasa de 8% a la que crece actualmente). Por lo tanto, es probable que en los siguientes años China continúe jugando el rol de motor del crecimiento global y que siga siendo el mercado más atractivo y con más potencial para empresas de todo el mundo.

**DESEMPEÑO DE MÉXICO EN EL ÍNDICE GENERAL DE COMPETITIVIDAD
2001-2011
-Posición entre 46 países-**



FUENTE: IMCO.

²⁰ The Guardian (01-10-2010). "China becomes world's biggest exporter". Obtenido en: <http://www.guardian.co.uk/business/2010/jan/10/china-tops-germanyexports>

México se encuentra actualmente en la posición 32. Esto quiere decir que el país está en la misma posición que hace 11 años en relación con las principales economías del mundo. El estancamiento de México tiene múltiples causas, pero quizá la más importante sea la incapacidad del país para crecer sostenidamente a partir del incremento de la productividad. A pesar del buen manejo de las variables macroeconómicas, y de algunos avances en lo social y en lo político, el país aún no ha podido crear las condiciones para que la economía despegue. En términos absolutos es cierto que México está mejor que en 2001: los indicadores de ingreso, educación, salud y consumo son sin duda mejores. Pero muchas naciones emergentes similares a México —como Chile, Perú, Brasil o Colombia en América Latina, y otras en Asia— han avanzado a un ritmo mucho mayor.

DESEMPEÑO DE MÉXICO POR SUBÍNDICE
-Índice (0-100)-

Subíndice	2011	Posición	2009	Posición
1. Sistema de Derecho confiable y objetivo	51.02	29	53.14	29
2. Manejo sustentable del medio ambiente	62.11	29	62.00	31
3. Sociedad incluyente, preparada y sana	54.35	35	51.98	36
4. Economía estable y dinámica	70.45	21	62.91	35
5. Sistema político estable y funcional	67.03	36	71.15	31
6. Mercados de factores eficientes	27.66	39	21.09	40
7. Sectores precursores de clase mundial	23.63	42	23.61	42
8. Gobierno eficiente y eficaz	61.68	30	63.48	27
9. Aprovechamiento de las relaciones internacionales	31.09	29	31.32	28
10. Innovación y sofisticación en los sectores económicos	23.57	27	23.76	27

FUENTE: IMCO.

Fortalezas de México

Economía estable. Es el único subíndice en el que México logra ubicarse por arriba de la media. Ocupa la posición 21 tras un avance de 14 posiciones desde 2009. Lo anterior es consecuencia de una mayor estabilidad de la economía mexicana, misma razón por la que otros países como España, Grecia o Portugal experimentan fuertes retrocesos tras las crisis en las que se han visto sumergidos recientemente.

Rezagos de México

Sectores precursores de clase mundial. México ocupa la posición 42 en este subíndice debido a fuertes rezagos en indicadores como el tránsito de pasajeros en vuelos comerciales, la baja cantidad de usuarios de internet en el país y la escasa penetración del sistema financiero privado. En general, México se encuentra entre los últimos 15 países en ocho de los 13 indicadores que componen este subíndice.

Mercados de factores eficientes. Se ubica en la posición 39 de 46 países. México se ve principalmente afectado por el hecho de ser una de las únicas dos naciones del estudio (junto con Venezuela) en mantener el sector energético cerrado a la inversión privada. Por otra parte, obtiene bajos puntajes en los índices de Flexibilidad de las leyes laborales y Transparencia y regulación de la propiedad privada, elaborados por Fraser Institute y Jones Lang LaSalle respectivamente. En ambos índices México se encuentra en la posición 33, muy alejado del promedio del resto de los países.

Tendencias a futuro

El inicio del siglo XXI no ha sido auspicioso para México. El crecimiento económico del país ha sido muy bajo respecto a lo ocurrido en el mundo. Entre 2001 y 2011, la economía se expandió a una tasa promedio anual de 2%. Si consideramos el ingreso per cápita —quizá el indicador más importante de bienestar— el incremento promedio anual ha sido de sólo 0.8%. Esto quiere decir que, si el país no cambia su tendencia en materia económica, habrá que esperar 92 años para que el ingreso de los mexicanos se duplique. Esta cifra contrasta con la de otros países emergentes: en China, el ingreso per cápita tardará 10 años en duplicarse, si se mantiene la tasa de crecimiento económico de la última década. En Perú tardará 20 años, y Chile 32. Pocas economías emergentes han tenido un desempeño económico tan pobre en años y décadas recientes como México.

Sin embargo, en 2013 existe una valiosa ventana de oportunidad para aprobar e implementar una serie de reformas estructurales que podrían elevar la competitividad del país y, por ende, su capacidad para crecer de manera sostenida, generando empleo y bienestar. El arranque de la actual administración ha sido promisorio, entre otras cosas, por la articulación del Pacto por México: un acuerdo político entre Partido Revolucionario Institucional (PRI), Partido Acción Nacional (PAN) y Partido de la Revolución Democrática (PRD) que define una serie de objetivos y propuestas de política pública de gran alcance. El Pacto por México es un ejercicio inédito de construcción de una agenda prioritaria para el desarrollo del país por sus principales fuerzas políticas.

El Pacto ya ha rendido algunos frutos: las reformas educativa y de telecomunicaciones fueron discutidas y elaboradas a través de esta plataforma. Al mismo tiempo, el Pacto ha permeado en las expectativas de reforma tanto en México como en el exterior. Las reformas estructurales que antes parecían políticamente imposibles hoy lucen viables como resultado de una nueva coyuntura política.

Es cierto que el Pacto por México es un instrumento político frágil, sujeto a las voluntades, intereses y conflictos de las fuerzas políticas que hasta ahora han decidido apoyarlo. Pero también es cierto que, hasta mediados de 2013, aún se mantiene vigente y sigue siendo el vehículo más importante para la realización de las tan necesarias reformas. En la segunda mitad de este año se discutirán y presentarán iniciativas de reforma en materia fiscal y energética por esta vía. Estas dos reformas serán la prueba de fuego del Pacto, que en el proceso podría fracturarse. Sin embargo, su potencial para transformar al país es significativo y por ellas bien vale la pena asumir el riesgo de agotar el Pacto.

Como se argumenta en la sección sobre energía en el mismo reporte de IMCO, una reforma de fondo al sector de hidrocarburos podría multiplicar la inversión en el

sector y convertirlo en un motor de competitividad, innovación y desarrollo tecnológico, impulsando a la economía nacional. El vasto potencial de México en este sector no ha podido ser aprovechado como resultado de un marco legal excepcionalmente restrictivo y obsoleto. Sin embargo, aún no queda claro qué tan ambiciosa será la iniciativa de reforma que presentará el Ejecutivo federal y el Pacto por México en el otoño.

Por otra parte, una reforma fiscal ambiciosa debe tener como primer objetivo elevar la eficacia del gasto público, es decir, lograr que cada peso que recauda el gobierno tenga el mayor impacto posible en el bienestar de la sociedad y en el dinamismo de la economía. Antes de pretender recaudar y gastar más, el Estado deberá demostrar su compromiso de gastar mejor a través de la evaluación rigurosa de los programas de gobierno y la eliminación de aquellos que no valen lo que cuestan, por ejemplo. También deberá frenar los actos de corrupción que conducen al desfalco del erario público. Al igual que en el caso de la reforma energética, en materia fiscal aún no se tiene suficiente información para inferir en qué medida la reforma buscará recaudar más, y en qué medida contribuirá a que contemos con un gobierno más eficaz, más eficiente y más responsable a la hora de gastar el dinero de la sociedad.

En el largo plazo, la tendencia más importante para el desarrollo del país será la evolución de la productividad. La administración del Presidente Enrique Peña Nieto tiene razón al subrayar la importancia de esta variable como determinante de los niveles de prosperidad y bienestar de los mexicanos. En las últimas tres décadas la productividad por hora trabajada —es decir, el valor agregado que genera un trabajador promedio— lejos de aumentar, ha decrecido ligeramente. Esta tendencia explica el estancamiento de los salarios y del empleo, así como el lento mejoramiento de los indicadores de calidad de vida.

Impulsar la productividad es una tarea compleja que requiere de acciones en muchos ámbitos: elevar la calidad de la educación y el nivel de capital humano, impulsar la formalización de la actividad económica, facilitar el desarrollo de las Pymes a través de una mayor diversidad de fuentes de financiamiento, promover la inversión en investigación y desarrollo, y ampliar el acceso a las tecnologías de la información, por mencionar algunos ejemplos. Alcanzar estas metas requiere no sólo de reformas y programas que emprenda el gobierno, sino también de los esfuerzos y sinergias entre la sociedad civil, el sector privado y las instituciones educativas.

Fuente de información:

<http://imco.org.mx/wp-content/uploads/internacional/ICI2013-completo.pdf>

**Informe de las ventas del sector automotriz,
cifras de junio y primer semestre de 2013 (AMIA)**

El 8 de julio de 2013, la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA), A.C. publicó información correspondiente al mes de junio y primer semestre de 2013, sobre las ventas del sector automotriz. Los aspectos más sobresalientes son:

- Las ventas de automóviles crecieron 6.6% durante junio 2013, respecto a junio 2012. Este primer semestre supera en 8.6% al de 2012, sin embargo se encuentra todavía en niveles de hace 10 años.
- La producción total en junio de 2013 alcanzó los 266 mil 351 vehículos, mostrando una ligera caída de 0.8% respecto al mismo período de 2012. El acumulado a junio de 2013 crece 5.1% en relación con el mismo período del año previo.

- La exportación en junio del año en curso presenta un descenso de 1.5%, con relación a junio de 2012. Este primer semestre se exportaron 1 millón 160 mil 881 unidades, con un decremento de 1.2% frente a 2012.
- El mercado interno de Estados Unidos de Norteamérica ha vendido 7 millones 789 mi 217 vehículos ligeros, con un crecimiento del 7.5% en relación con la primera mitad de 2012.

CIFRAS DE JUNIO Y PRIMER SEMESTRE DE 2013

Período	Producción total	Exportación	Venta al público
Junio 2013	266 351	225 753	83 713
Junio 2012	268 388	229 089	78 508
Variación %	-0.8	-1.5	6.6
Diferencia	-2 037	-3 336	5 205
Enero – Junio 2013	1 488 162	1 160 881	501 987
Enero – Junio 2012	1 416 563	1 174 507	462 239
Variación %	5.1	-1.2	8.6
Diferencia	71 599	-13 626	39 748

FUENTE: AMIA, A.C.

Estados Unidos de Norteamérica podría impulsar el crecimiento adoptando un ritmo de consolidación fiscal más equilibrado y gradual: Fondo Monetario Internacional (FMI)

“Hay señales de que la recuperación de Estados Unidos de Norteamérica está ganando terreno y tornándose más duradera. Sin embargo, aún falta algo de recorrido para que la economía recupere toda su fuerza. La recomendación del Fondo Monetario Internacional (FMI) es embragar, pero acelerar la marcha, esto significa desacelerar el ajuste fiscal este año —lo cual ayudaría a sustentar el crecimiento y la creación de empleo— pero acelerar la adopción de una hoja de ruta a mediano plazo para restablecer la sostenibilidad fiscal a largo plazo”, dijo la Directora Gerente del FMI, tras concluir el examen anual de la mayor economía del mundo.

Pese a ciertas mejoras de los indicadores económicos, sobre todo en el mercado inmobiliario, el ritmo sumamente rápido de reducción del déficit (incluidos los recortes automáticos del gasto, o “secuestro”) está frenando significativamente el crecimiento, declaró el FMI. Se prevé que el crecimiento de Estados Unidos de Norteamérica se desacelerará de 2.2% en 2012 a 1.9% en 2013. Esta proyección tiene en cuenta tanto el impacto del secuestro del gasto como la expiración del recorte del impuesto sobre la nómina y el aumento de las tasas impositivas para los contribuyentes de altos ingresos.

El crecimiento podría repuntar a 2.7% el próximo año si se aplica un ajuste fiscal más moderado y si el mercado inmobiliario continúa afianzándose, indicó el FMI²¹.

Expectativas de crecimiento en México

Las expectativas de los especialistas en economía del sector privado, consultados por el Banco de México en su encuesta de junio 2013, pronostican un crecimiento anual del Producto Interno Bruto (PIB) de 2.84%, el cual es inferior al que se pronosticó al inicio del año, que fue de 3.55%. La expectativa de inflación de este año es 3.79 y de 3.78% para 2014.

Los analistas señalan i) la debilidad del mercado externo y la economía mundial, ii) la inestabilidad financiera internacional y iii) la ausencia de cambio estructural en México, como los principales factores que podrían obstaculizar el crecimiento económico en el país²².

²¹ Fondo Monetario Internacional. Boletín, 14 de junio de 2013.

²² Banco de México. Expectativas del Sector Privado. Julio 1, 2013.

Índice de Confianza del Consumidor (ICC)

En Estados Unidos de Norteamérica, el ICC se situó en 81.4 puntos, 29.8% superior al mismo mes del año pasado, pero 22.7% inferior al registrado en Junio 2007²³.

En México, el 5° componente del ICC que mide las posibilidades de consumo de bienes durables, durante junio del año en curso reportó 78.5 puntos, este nivel de confianza es 5% inferior al reportado en junio de 2012 y 25% menor al de 2007²⁴.

La falta de recuperación del 5° componente del ICC es un claro indicador adelantado de la falta de recuperación en las ventas de autos nuevos. La sobreoferta de vehículos usados generada por la entrada masiva de autos usados de importación, sigue inhibiendo la sana renovación vehicular, afectando seriamente las posibilidades de mejorar la flota vehicular de nuestro país incluyendo la venta de vehículos nuevos, que se encuentra en niveles de hace 10 años.

Ventas al mercado nacional

Durante junio, la venta de automóviles y camiones ligeros creció 6.6% en relación con el mismo mes del año pasado, colocándose 83 mil 713 unidades en el mercado, mientras que en junio de 2012 se registraron 78 mil 508 unidades vendidas.

El acumulado en este primer semestre ha sumado 501 mil 987 vehículos comercializados, con un crecimiento de 8.6% comparado con los primeros seis meses del año previo. Aun cuando la industria presenta una tasa favorable, se ha visto afectada por la importación de automóviles usados a nuestro país, que tuvo una tasa de crecimiento de 49.9% comparado con el mismo período de 2012. Las ventas de autos nuevos en este primer semestre de 2013 son similares a las ventas que se tuvieron en los primeros seis meses de 2003.

²³ Consumer Confidence Index. The Conference Board, June 25, 2013.

²⁴ Índice de confianza del consumidor en México. INEGI, Junio 4, 2013.

Producción Total Nacional

En junio se produjeron en total 266 mil 351 vehículos, con un ligero descenso de 0.8% comparado con las 268 mil 388 unidades producidas en junio de 2012. Por su parte, el primer semestre de 2013, suma 1 millón 488 mil 162 unidades producidas con un crecimiento de 5.1%, comparado con el acumulado del año previo, cabe mencionar que este volumen de producción es el más alto históricamente para un primer semestre.

La producción destinada al mercado de exportación representa el 82.3% del total de vehículos ligeros producidos en México, mientras que el 17.7% restante corresponde a los vehículos destinados al mercado nacional.

Exportación

Durante junio del presente año, se comercializaron 225 mil 753 vehículos ligeros al mercado exterior, 1.5% inferior a los 229 mil 89 vehículos exportados en junio de 2012. En tanto el acumulado enero–junio de 2013 registró una reducción de 1.2%, con 1 millón 160 mil 881 unidades exportadas en 2013 mientras que en 2012 se exportaron 1 millón 174 mil 507 unidades.

EXPORTACIÓN MENSUAL 2012-2013

Destino	Junio		Dif. %	Participación (%)	
	2012	2013		2012	2013
Estados Unidos de Norteamérica	150 317	151 803	1.0	65.6	67.2
Canadá	14 924	23 665	58.6	6.5	10.5
Latinoamérica	31 164	26 342	-15.5	13.6	11.7
África	1 971	1 517	-23.0	0.9	0.7
Asia	3 239	8 862	173.6	1.4	3.9
Europa	23 717	10 728	-54.8	10.4	4.8
Otros	3 757	2 836	-24.5	1.6	1.3
TOTAL	229 089	225 753	-1.5	100.0	100.0

FUENTE: AMIA, A.C.

**EXPORTACIÓN ACUMULADA
ENERO-JUNIO 2012-2013**

Destino	Enero-Junio		Dif. %	Participación (%)	
	2012	2013		2012	2013
Estados Unidos de Norteamérica	740 945	773 972	4.5	63.1	66.7
Canadá	85 612	95 496	11.5	7.3	8.2
Latinoamérica	204 809	137 608	-32.8	17.4	11.9
África	10 571	11 472	8.5	0.9	1.0
Asia	15 405	39 583	156.9	1.3	3.4
Europa	100 067	88 547	-11.5	8.5	7.6
Otros	17 098	14 203	-16.9	1.5	1.2
TOTAL	1 174 507	1 160 881	-1.2	100.0	100.0

FUENTE: AMIA, A.C.

Al comparar los volúmenes regionales acumulados de exportación en el primer semestre de 2013 con los exportados en el mismo período de 2012, se observa que los principales destinos de la exportación de vehículos ligeros fabricados en México, obtuvieron tasas crecientes en este período, la exportación para Asia creció 156.9%, para Canadá 11.5%, para África 8.5% y para Estados Unidos de Norteamérica 4.5%. Mientras que Latinoamérica y Europa presentaron tasas decrecientes, 32.8 y 11.5% respectivamente. Estados Unidos de Norteamérica ocupa el principal destino de las exportaciones, con el 66.7% de participación en este primer semestre del año.

Esta baja, al igual que los meses anteriores, se puede atribuir a la instrumentación de los cupos de exportación a Brasil y Argentina que son los principales mercados de Latinoamérica para nuestro país y a la difícil situación económica por la que atraviesa la Unión Europea.

Mercado de vehículos en Estados Unidos de Norteamérica

El reporte de *Ward's Automotive* indica una venta de vehículos ligeros en Estados Unidos de Norteamérica de 7 millones 789 mil 217 unidades en el período enero-junio de 2013, cifra 7.5% superior a la reportada en el mismo período del año previo, sin embargo, se encuentra 5.1% por debajo del primer semestre de 2007.

Los vehículos de origen mexicano tuvieron el 9.9% de participación en lo que va del año, en el mercado estadounidense, al exportarse 773 mil 972 vehículos.

Las importaciones de Estados Unidos de Norteamérica provenientes de Alemania aumentaron 9.5%, de México crecieron 4.5%, las procedentes de Corea crecen 4.4%, las de Canadá crecieron 2.2%, mientras que Japón se redujo 1.1 por ciento.

**MERCADO DE VEHÍCULOS LIGEROS EN
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
-Acumulado enero-junio de 2013-**

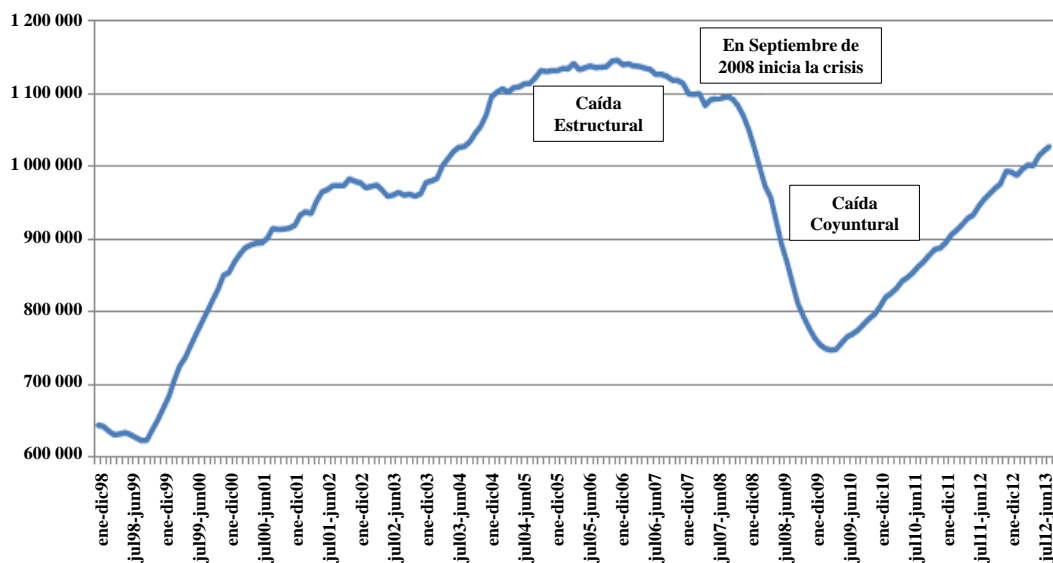
Origen	2012	2013	Dif %
Alemania	321 390	351 775	9.5
Japón	823 034	813 985	-1.1
Canadá	864 910	883 667	2.2
Corea	334 341	348 915	4.4
México	740 945	773 972	4.5
Otros	133 039	135 867	2.1
Total importaciones	3 217 659	3 308 181	2.8
Mercado de Estados Unidos de Norteamérica	4 031 075	4 481 036	11.2
TOTAL	7 248 734	7 789 217	7.5

* A partir de enero 2013, se separa la venta de Canadá del mercado total de Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Ward's Automotive Reports y DesRosiers Reports Canadá.

La evolución del mercado interno de vehículos ligeros nuevos que muestra la venta anualizada a la fecha continúa con una tendencia ascendente. Sin embargo, el volumen acumulado de venta, en la primera mitad del año, aún se mantiene en niveles similares a los registrados hace 10 años.

VENTA ANUALIZADA EN EL MERCADO INTERNO MEXICANO 1998-2013



FUENTE: AMIA.

Fuente de información:

<http://www.amia.com.mx/>

Comercialización de vehículos automotores, cifras a junio de 2013 (AMDA)

El 8 de julio de 2013, la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores, A.C. AMDA presentó su publicación Reporte Mercado Interno *Automotor* con cifras del sector al mes de junio. A continuación se incluye la información.

Vehículos ligeros comercializados en junio de 2013

Las ventas anualizadas fueron de 1 millón 27 mil 495 unidades en junio de 2013, es decir la suma de los 12 meses de julio de 2012 a junio de 2013. En esta ocasión se

registra crecimiento de 7.6% superior al mismo lapso de 2012, cuando se cerró con 954 mil 999 vehículos.

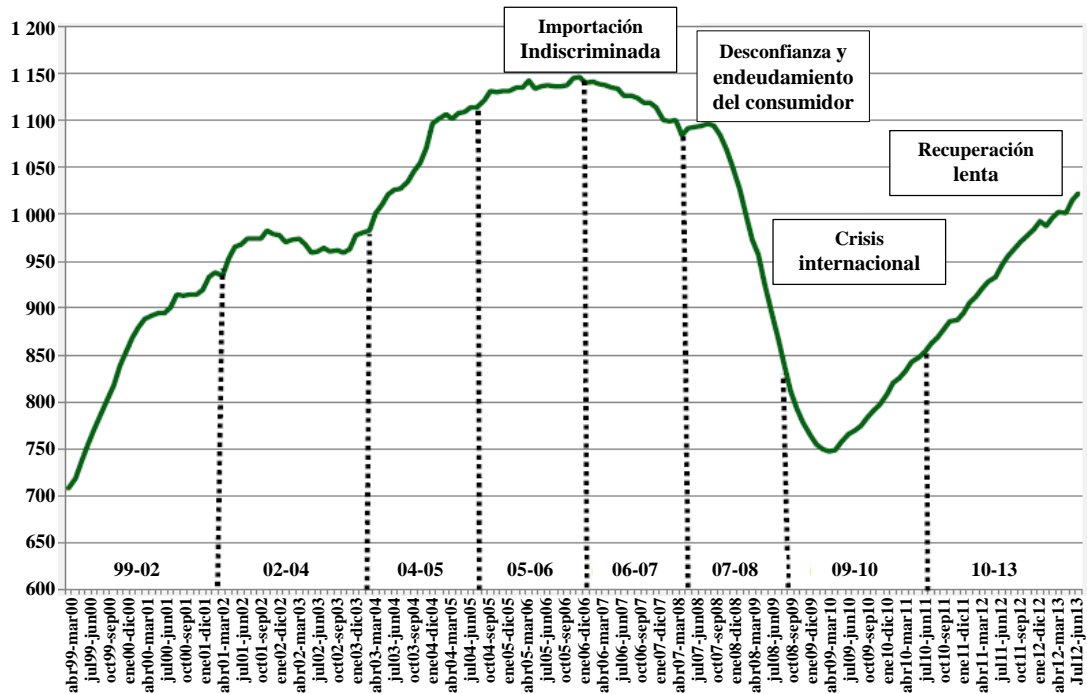
Por su parte, respecto al acumulado de 12 meses inmediato anterior (junio de 2012 a mayo de 2013), las ventas aumentaron 0.51% con 5 mil 205 unidades más. Este indicador fue inferior en 0.2 puntos porcentuales respecto al período inmediato anterior.

VENTAS ACUMULADAS 12 MESES

Período		Unidades	Var. % mes anterior
Enero 10	Diciembre 10	820 406	1.61
Febrero 10	Enero 11	825 108	0.57
Marzo 10	Febrero 11	832 576	0.91
Abril 10	Marzo 11	842 293	1.17
Mayo 10	Abril 11	847 107	0.57
Junio 10	Mayo 11	854 109	0.83
Julio 10	Junio 11	862 565	0.99
Agosto 10	Julio 11	869 139	0.76
Septiembre 10	Agosto 11	877 888	1.01
Octubre 10	Septiembre 11	885 953	0.92
Noviembre 10	Octubre 11	887 606	0.19
Diciembre 10	Noviembre 11	895 931	0.85
Enero 11	Diciembre 11	905 886	1.20
Febrero 11	Enero 12	912 417	0.72
Marzo 11	Febrero 12	920 130	0.85
Abril 11	Marzo 12	928 579	0.92
Mayo 11	Abril 12	933 223	0.50
Junio 11	Mayo 12	944 856	1.25
Julio 11	Junio 12	954 999	1.07
Agosto 11	Julio 12	962 842	0.82
Septiembre 11	Agosto 12	970 488	0.79
Octubre 11	Septiembre 12	976 451	0.61
Noviembre 11	Octubre 12	983 875	0.76
Diciembre 11	Noviembre 12	992 594	0.89
Enero 12	Diciembre 12	987 747	-0.49
Febrero 12	Enero 13	996 719	0.91
Marzo 12	Febrero 13	1 002 209	0.55
Abril 12	Marzo 13	1 001 402	-0.08
Mayo 12	Abril 13	1 015 039	1.36
Junio 12	Mayo 13	1 022 290	0.71
Julio 12	Junio 13	1 027 495	0.51

FUENTE: AMDA, con información de AMIA.

FACTORES DE IMPACTO NEGATIVO EN EL CONSUMIDOR
- Serie anualizada de 1999 a 2013 -



FUENTE: Elaborado por AMDA con información de AMIA.

Vehículos ligeros comercializados en junio de 2012 y 2013

VEHÍCULOS LIGEROS COMERCIALIZADOS
EN JUNIO DE 2012 y 2013

Segmento	2012	2013	Variación	
			Unidades	Porcentaje
Subcompactos	23 495	25 851	2 356	10.0
Compactos	22 343	24 092	1 749	7.8
De lujo	4 908	5 155	247	5.0
Deportivos	427	558	131	30.7
Usos múltiples	14 522	16 371	1 849	12.7
Camiones ligeros	12 663	11 607	-1 056	-8.3
Camiones pesados*	150	79	-71	-47.3
Total	78 508	83 713	5 205	6.6

* Camiones pesados incluye: F450, F550.

FUENTE: AMDA.

Estos resultados colocan al mercado en una posición por encima de la registrada en 2004 y por debajo de 2005. Junio de 2013 registra tasa de crecimiento de 6.6 por ciento.

**VEHÍCULOS LIGEROS COMERCIALIZADOS
DE ENERO A JUNIO DE 2012 y 2013
-Ventas totales de vehículos ligeros en el país-**

Segmento	2012	Estructura %	2013	Estructura %	Variación	
					Absoluta	Relativa
Subcompactos	150 459	32.6	154 449	30.8	3 990	2.7
Compactos	126 650	27.4	149 514	29.8	22 864	18.1
De lujo	25 182	5.4	30 346	6.0	5 164	20.5
Deportivos	2 371	0.5	2 674	0.5	303	12.8
Uso múltiple	87 632	19.0	98 730	19.7	11 098	12.7
Camiones ligeros	69 032	14.9	65 437	13.0	-3 595	-5.2
Camiones pesados*	913	0.2	837	0.2	-76	-8.3
Total	462 239	100.0	501 987	100.0	39 748	8.6

* Camiones pesados incluye: F450, F550.

FUENTE: AMDA.

Ventas mensuales desestacionalizadas en 2013

UNIDADES COMERCIALIZADAS 2013

Segmento	Mayo	Junio	Variación	
			Unidades	Porcentaje
Subcompactos	26 635	25 851	-784	-2.9
Compactos	25 429	24 092	-1 337	-5.3
De lujo	5 465	5 155	-310	-5.7
Deportivos	389	558	169	43.4
Usos múltiples	17 699	16 371	-1 328	-7.5
Camiones ligeros	11 725	11 607	-118	-1.0
Camiones pesados*	176	79	-97	-55.1
Total	87 518	83 713	-3 805	-4.3

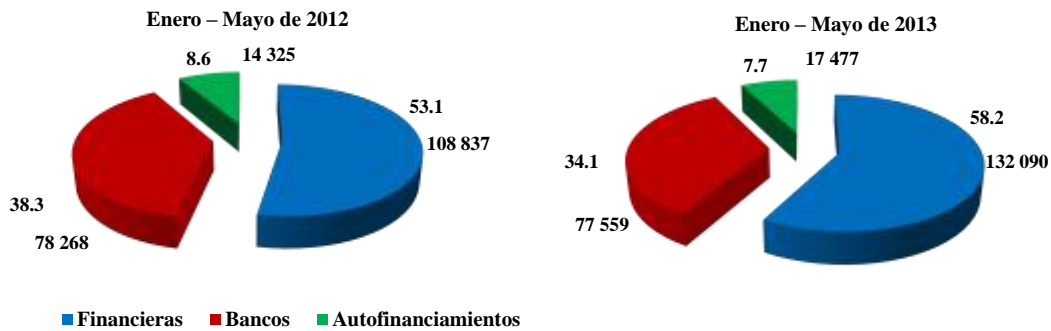
* Camiones pesados incluye: F450, F550.

FUENTE: AMDA.

Financiamiento a la adquisición de vehículos

A mayo de 2013, la colocación de créditos para la adquisición de vehículos registró un incremento de 11.3%, lo que equivale a 23 mil 8 unidades más. Las cifras de este período están aún 21.2% por debajo de las registradas en 2007.

PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL DE UNIDADES FINANCIADAS -Absolutos y porcentaje-



Nota: Incluye información de la mayoría de las instituciones crediticias, por lo tanto es un indicador de tendencia.

FUENTE: AMDA con información de JATO Dynamic.

En mayo de 2013, la colocación de créditos para la adquisición de vehículos registró un incremento de 14.5%, lo que equivale a 6 mil 34 unidades más. Aún 10.1% por debajo de 2007.



* Incluye información de la mayoría de las instituciones crediticias, por lo tanto es un indicador de tendencia.

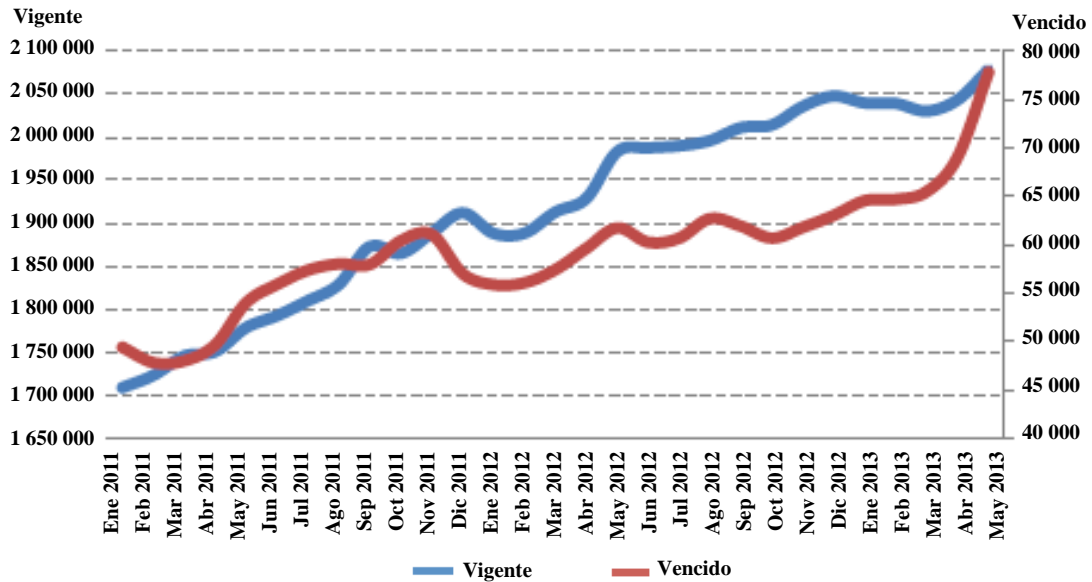
FUENTE: AMDA con información de JATO Dynamic.

Crédito otorgado por la banca comercial

El crédito vigente otorgado por la banca comercial al sector privado del país registró una variación anual (mayo de 2013, respecto al mismo mes de 2012) de 4.8%, en tanto que el 26.1% correspondió al crédito vencido.

CRÉDITO OTORGADO POR LA BANCA COMERCIAL AL SECTOR PRIVADO DEL PAÍS

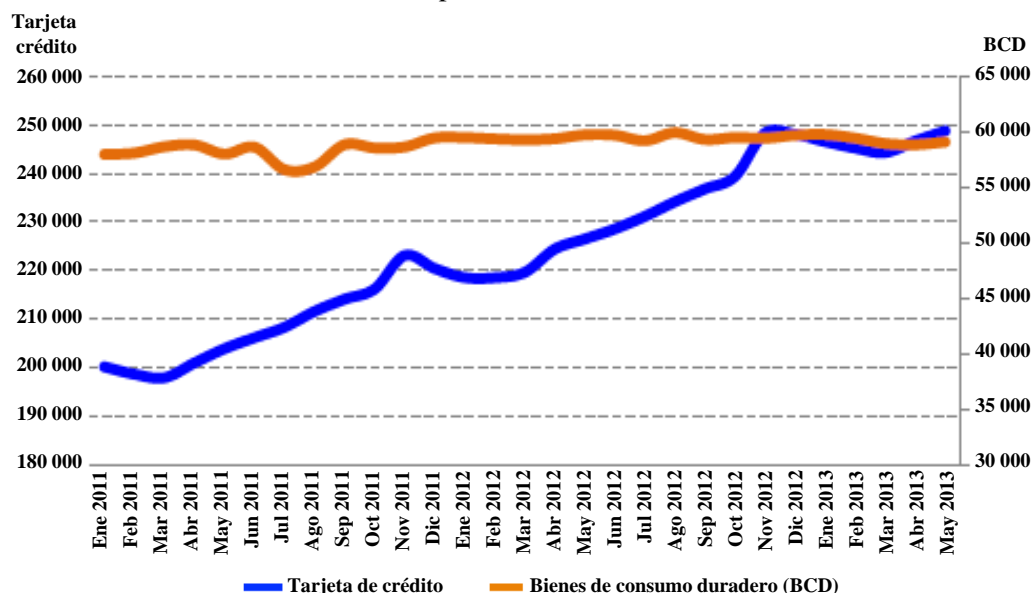
- Millones de pesos diciembre 2010=100 -



FUENTE: Banxico.

Para el caso del crédito vigente otorgado por la banca comercial al consumo, durante el mismo período, el 4.8% correspondió a tarjeta de crédito, mientras que la variación de los bienes de consumo duradero reportaron 26.1 por ciento.

CRÉDITO VIGENTE OTORGADO POR LA BANCA COMERCIAL AL CONSUMO
-Millones de pesos diciembre 2010=100-



FUENTE: Banxico.

Vehículos usados importados

A mayo de 2013, la importación de autos usados fue de 258 mil 983 unidades, lo que equivale al 61.9% del total de ventas de vehículos nuevos. En este lapso la importación aumentó 49.9% respecto a enero-mayo de 2012, lo que representó 86 mil 167 unidades más.

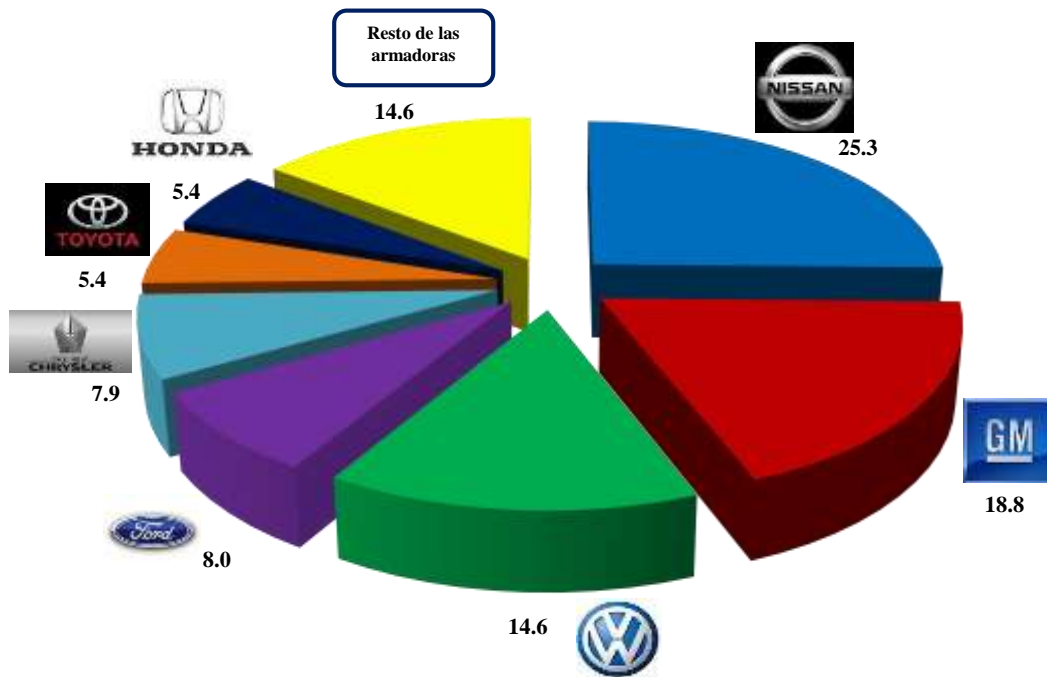
VEHÍCULOS USADOS IMPORTADOS
MAYO DE 2012 y 2013

Año	Mayo				Acumulado enero a mayo			
	2013	2012	Variación		2013	2012	Variación	
			Unidades	%			Unidades	%
Usados importados	51 338	34 739	16 599	47.8	258 983	172 816	86 167	49.9

FUENTE: AMDA.

PARTICIPACIÓN DE LAS MARCAS ENERO A JUNIO DE 2013

-En porcentajes-



FUENTE: AMDA.

Estas siete marcas comercializan el 85.4% del total de vehículos en México. En contraste, en el mismo lapso de referencia, seis empresas registraron números negativos: Isuzu (50.4%), Subaru (48.9%), Renault (16%), Mitsubishi (6.8%), Lincoln (3.5%) y Chrysler (2%).

Desempeño por marcas enero-junio de 2013

En los meses de enero a junio de 2013, Volkswagen, Nissan, General Motors, Toyota y Mazda participaron con el 67.1% del total nacional de ventas con 337 mil 34 unidades, en tanto que en el mismo lapso del año pasado alcanzaron el 65.7% con 303 mil 918 automotores.

En ese mismo lapso, estas cinco marcas aportaron 33 mil 116 unidades más a la comercialización de vehículos ligeros.

**DESEMPEÑO POR MARCAS CON NÚMEROS POSITIVOS
ENERO-JUNIO DE 2012 Y 2013**

Marca	2012	% del Total	2013	% del Total	Variación	
					Absoluta	Relativa
Volkswagen	61 457	13.3	73 401	14.6	11 944	19.4
Nissan	117 824	25.5	126 900	25.3	9 076	7.7
General Motors	86 514	18.7	94 455	18.8	7 941	9.2
Toyota	25 165	5.4	27 317	5.4	2 152	8.6
Mazda	12 958	2.8	14 961	3.0	2 003	15.5

FUENTE: AMDA con información de AMIA.

De acuerdo con este mismo orden de comparación, las empresas con números negativos (Renault, Chrysler, Isuzu, Mitsubishi y Subaru) comercializaron el 10.7% del total nacional de ventas con 53 mil 536 unidades, mientras que en 2012 participaron con el 12.3% y 56 mil 923 unidades, lo que significó 3 mil 387 vehículos menos.

**DESEMPEÑO POR MARCAS CON NÚMEROS NEGATIVOS
ENERO-JUNIO DE 2012 Y 2013**

Segmento	2012	% del Total	2013	% del Total	Variación	
					Absoluta	Relativa
Renault	11 427	2.5	9 604	1.9	-1 823	-16.0
Chrysler	40 254	8.7	39 453	7.9	-801	-2.0
Isuzu	766	0.2	380	0.1	-386	-50.4
Mitsubishi	4 302	0.9	4 010	0.8	-292	-6.8
Subaru	174	0.0	89	0.0	-85	-48.9

FUENTE: AMDA con información de AMIA.

Origen de la comercialización en México

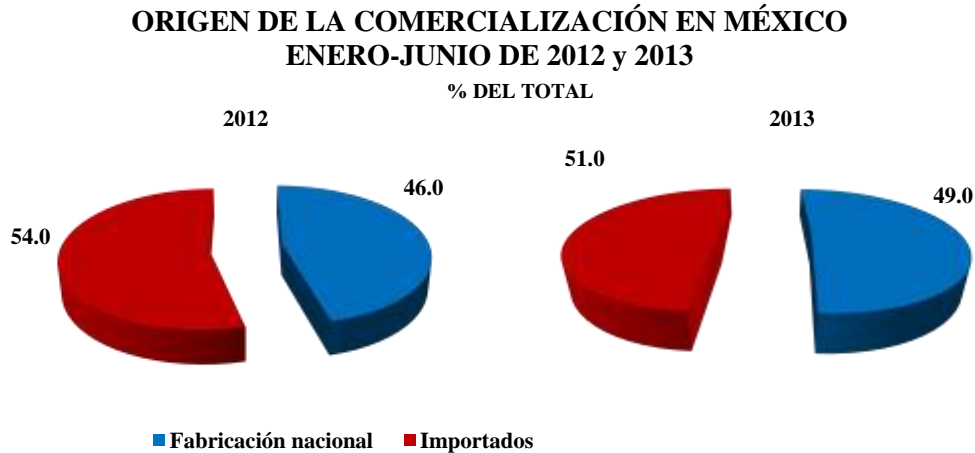
**ORIGEN DE LA COMERCIALIZACIÓN EN MÉXICO
EN JUNIO DE 2012 y 2013**

ORIGEN	2012	% del total	2013	% del total
Fabricación nacional	36 107	46.0	41 792	50.0
Importados	42 401	54.0	41 921	50.0
Total	78 508	100.0	83 713	100.0

FUENTE: AMDA.

En junio de 2013, la comercialización de unidades de fabricación nacional aumentó 4 puntos porcentuales.

La comercialización de vehículos ligeros nuevos importados perdió terreno en el mercado interno contra los hechos en México.



FUENTE: AMDA.

Los 10 modelos más vendidos

LOS DIEZ MODELOS MÁS VENDIDOS

Posición	Modelo	Marca	Segmento	Unidades	% del Mercado	Variación 2013 versus 2012	
						Unidades	%
1	Aveo	GM	Subcompactos	31 150	6.2	3 891	14.3
2	Clásico 4 ptas	VW	Compactos	25 866	5.2	8 677	50.5
3	Versa	Nissan	Compactos	23 514	4.7	1 944	9.0
4	Tsuru	Nissan	Subcompactos	22 077	4.4	3 780	20.7
5	Nuevo Jetta	VW	Compactos	16 875	3.4	3 393	25.2
6	Spark	GM	Subcompactos	16 058	3.2	2 606	19.4
7	Sentra 2.0	Nissan	Compactos	15 357	3.1	6 742	78.3
8	Tiida	Nissan	Compactos	12 564	2.5	-4 996	-28.5
9	Chasis largo	Nissan	Camiones	12 056	2.4	-19	-0.2
10	March	Nissan	Subcompactos	10 785	2.1	-1 733	-13.8

FUENTE: AMDA con información de AMIA.

Los diez modelos de mayor venta en el mercado mexicano durante los meses de enero a junio de 2013 acumularon 186 mil 302 unidades, lo que significa una cobertura del 37.1% del total de vehículos ligeros comercializados en el lapso de referencia.

Nissan coloca en esta tabla seis de los 10 modelos más vendidos en el país, General Motors, dos y Volkswagen, un par.

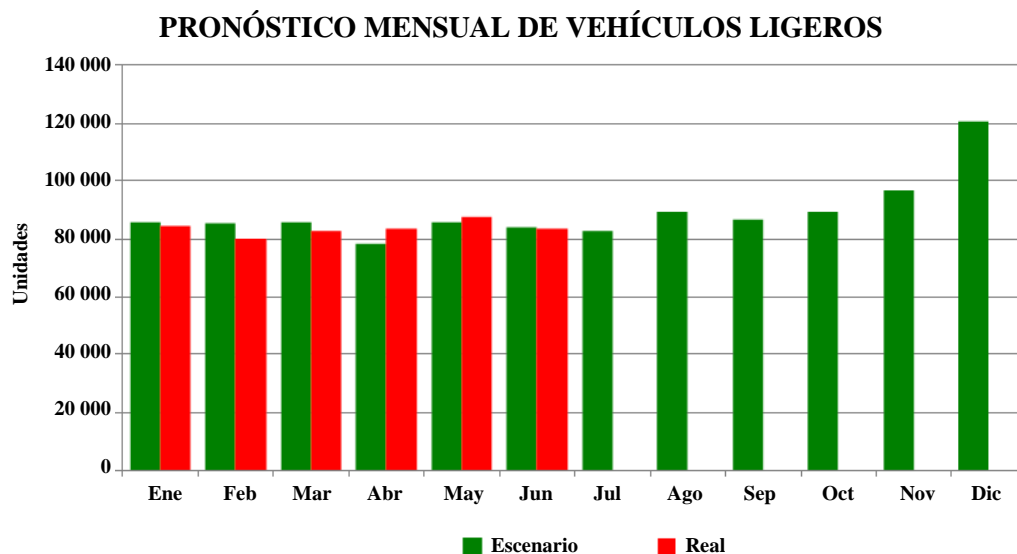
Pronóstico mensual de vehículos ligeros

El volumen de unidades comercializadas en los meses de enero a junio de 2013 fue de 501 mil 987 vehículos, -0.5% por debajo de lo estimado para este lapso.

PRONÓSTICO MENSUAL DE VEHÍCULOS LIGEROS -Unidades-

	Junio	Variación % en junio	Enero a junio	Variación % ene-junio	Pronóstico para julio de 2013
Pronóstico	83 974		504 732		
Real	83 713	-0.3P	501 987	-0.5	82 722

FUENTE: AMDA.



FUENTE: AMDA.

Fuente de información:

http://www.amda.mx/images/stories/estadisticas/coyuntura/2013/1306Reporte_Mercado_Automotor.pdf

Resoluciones de la SCJN a favor de la regulación para la importación de vehículos usados (SE)

El 12 de julio de 2013, la Secretaría de Economía (SE) informó que como resultado de la defensa legal por parte del Gobierno Federal ante las impugnaciones en contra del Decreto por el que se regula la importación definitiva de vehículos usados y otras disposiciones legales relativas a la materia, se avanza hacia una resolución definitiva a favor de la seguridad de los mexicanos y la protección del medio ambiente.

La Suprema Corte de Justicia de la Nación (SCJN) resolvió que el Decreto por el que se regula la importación definitiva de vehículos usados y las regulaciones en materia ambiental aplicables a la importación de este tipo de vehículos son constitucionales.

Desde 2011, algunos importadores promovieron amparos para importar vehículos usados sin cumplir la regulación que garantice las buenas condiciones de las unidades

y el cumplimiento de los requisitos para recibir el beneficio arancelario previsto en tratados comerciales.

Las resoluciones de la SCJN orientarán el criterio conforme al cual deberán resolverse los diversos juicios de amparo que se encuentran pendientes de sentencia, lo que beneficiará al importador de buena fe, quien tendrá certidumbre jurídica ya que la regulación establecida en el Decreto de Vehículos Usados sobre los requisitos que deben cumplir los certificados de origen les permitirá obtener el trato preferencial previsto en los tratados comerciales de los que México es parte.

Con estas resoluciones de la SCJN, también se fortalecen las acciones del gobierno para proteger el medio ambiente de las altas emisiones contaminantes que generan los vehículos importados usados en malas condiciones de mantenimiento o con tecnologías obsoletas.

Ello no afecta el libre comercio establecido en el TLCAN, ya que los países miembros de la región acordaron que podrían restringir la importación de aquellas mercancías que de manera justificada y comprobada científicamente, pueden causar un daño ecológico.

Asimismo, se consolidan las distintas regulaciones del Gobierno federal para garantizar que los vehículos nuevos y en circulación sean de fabricación nacional o importados, no generen riesgos a la integridad de las personas, ni pongan en riesgo la sustentabilidad ambiental en beneficio de la toda la sociedad.

Fuente de información:

<http://www.economia.gob.mx/eventos-noticias/sala-de-prensa/comunicados/9649-boletin079-13>

Suprema Corte de Justicia de la Nación, boletín de prensa N° 145/2013, del 10 de julio de 2013

<http://www2.scjn.gob.mx/red2/comunicados/>

Anuncian inversiones para sus Complejos en Silao, San Luis Potosí y Toluca (General Motors)

El 26 de junio de 2013, la empresa General Motors (GM) comunicó inversiones en México por un monto de 691 millones de dólares para sus Complejos en Silao, San Luis Potosí y Toluca. Dicha inversión permitirá la producción de dos nuevas transmisiones y la expansión del Complejo de GM en Toluca, Estado de México. A continuación se presenta la información.

El Presidente de los Estados Unidos Mexicanos, el Secretario de Economía, el Secretario de Medio Ambiente y Recursos Naturales, el Gobernador Constitucional del Estado de México, el Gobernador Constitucional del Estado de Guanajuato, el Gobernador Constitucional del Estado de San Luis Potosí y el Presidente y Director General de General Motors de México participaron en el evento en el que la empresa automotriz anunció una inversión de 691 millones de dólares (mdd) para sus operaciones de manufactura en Silao, San Luis Potosí y Toluca.

“General Motors está por cumplir 78 años de presencia en México y lo celebramos con más inversión en el país, lo que significa mayores oportunidades de empleo y desarrollo para las regiones de Silao, San Luis Potosí y Toluca; y al mismo tiempo, representa una oportunidad de ofrecer mejores y más eficientes tecnologías en nuestros vehículos, en beneficio del medio ambiente y de nuestros clientes”, comentó el Presidente y Director General de General Motors de México. “Es un orgullo que la calidad de nuestras plantas de manufactura siga trascendiendo fronteras, lo cual ha sido clave para conseguir inversiones que nos permitan seguir produciendo vehículos y trenes motrices de calidad sobresaliente, para nuestros clientes alrededor del mundo”.

La inversión de 691 millones de dólares será destinada a los siguientes proyectos de manufactura de General Motors:

- 349 mdd serán invertidos en Complejo Silao, para construir una nueva planta donde se desarrollará una nueva generación de transmisiones de 8 velocidades, con mejor desempeño y rendimiento de combustible.
- 131 mdd se invertirán en Complejo San Luis Potosí, para la expansión de la Planta de Transmisiones donde se realizará la producción de una transmisión de nueva generación, con tecnología de punta, que ofrecerá alto rendimiento de combustible, suavidad de marcha y peso reducido.
- 211 mdd de inversión totalmente nueva, serán destinados para la expansión de las operaciones de General Motors en el Complejo de Toluca

Del total de esta inversión de 691 millones de dólares, 480 mdd (la suma de los proyectos de los Complejos en Silao y San Luis Potosí), permiten dar cumplimiento total a los 900 mdd anunciados por General Motors de México en julio de 2011, tomando en cuenta que en julio de 2012, General Motors anunció 420 mdd para proyectos en los Complejos de San Luis Potosí y Silao.

Los 211 mdd restantes de este anuncio, que completan los 691 millones de dólares, son una inversión adicional a la cifra mencionada anteriormente para las operaciones de la armadora en el país, acción que demuestra el compromiso por mantener una presencia sólida en nuestro país.

Con este anuncio de inversión, GM refrenda el compromiso que ha mantenido con México por más de 78 años, y respalda su visión de diseñar, construir y vender los mejores vehículos del mundo, para ofrecer experiencias extraordinarias a sus clientes.

Fuente de información:

<http://media.gm.com/content/media/mx/es/gm/news.detail.html/content/Pages/news/mx/es/2013/Jun/0626-gm-inversion-691m.html>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/mexico-es-el-septimo-pais-como-destino-relevante-para-las-inversiones-productivas-onu/>

<http://www.presidencia.gob.mx/ultimos-anuncios-de-inversion-en-mexico/>

<http://www.presidencia.gob.mx/multimedia/mayor-inversion-extranjera-directa-ied/>

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/2013-sera-el-ano-con-mayor-inversion-extranjera-directa-en-mexico-enrique-pena-nieto/>

Estados Unidos de Norteamérica se vuelve una potencia exportadora de automóviles (WSJ)

El 3 de julio de 2013, el periódico *The Wall Street Journal* (WSJ) informó que *Estados Unidos de Norteamérica se vuelve una potencia exportadora de automóviles*. A continuación se presenta la información.

La industria automotriz de Estados Unidos de Norteamérica, que hace apenas cuatro años se encontraba en ruinas, se está transformando en una potencia exportadora, impulsada por tipos de cambio y costos laborales favorables, dos tendencias que podrían propulsar el sector por muchos años.

En una señal del giro, Honda Motor Co., otrora gran importador de autos hechos en Japón, prevé que exportará más vehículos desde América del Norte, casi todos procedentes de sus fábricas de Estados Unidos de Norteamérica, que los que importa de Japón, para finales de 2014.

El año pasado más de 1 millón de autos y camiones ligeros fueron exportados de plantas en Estados Unidos de Norteamérica, la mayor cifra registrada y un aumento de

más del triple frente a 2003, según la Administración Internacional del Comercio de Estados Unidos de Norteamérica.

Los costos laborales más competitivos y las reestructuraciones que cerraron las fábricas no productivas han posicionado a las automotrices estadounidenses como competidores más fuertes en el mercado global. Algunos también están viendo a la producción de Estados Unidos de Norteamérica como forma de atender a mercados emergentes en crecimiento.

Para el final de 2014, Chrysler espera exportar hasta 500 mil vehículos al año a mercados fuera de América del Norte, más del doble de los 210 mil que envió al exterior en 2012. La gran mayoría de las exportaciones de Chrysler vienen de sus plantas de Estados Unidos de Norteamérica.

“Lo que ha cambiado es nuestro enfoque en los mercados internacionales”, apuntó el Presidente Ejecutivo de la marca Jeep. De propiedad mayoritaria del fabricante de autos italiano Fiat SpA, Chrysler está usando los vínculos de su empresa matriz para fortalecer sus ventas en Rusia, China y otros países. “Tomamos una perspectiva muy diferente y más agresiva sobre cómo podíamos crecer con los recursos existentes que tenemos”, afirmó.

El valor de los automóviles que entran a Estados Unidos de Norteamérica sigue siendo mayor al de los exportados. El déficit comercial de autos del país fue de 105 mil 500 millones de dólares el año pasado, cerca del doble de los 51 mil millones de dólares en envíos de autos al exterior.

Aún así, los autos constituyen una menor porción del déficit comercial general de Estados Unidos de Norteamérica, solo 14.5% del déficit en 2012 frente a 22% de la cifra total en 1987. Los autos y camiones enviados al exterior son el equivalente a la

producción anual de tres o cuatro grandes plantas de ensamblaje del total de unas 44 fábricas en el país.

El encargado de calidad en la planta de Honda en Marysville, recientemente caminaba por la línea de producción de Accords mientras los trabajadores uniformados instalaban los tableros. “Éste aquí”, dijo, tocando las luces de un sedan blanco, “va a Rusia”.

Pocos fabricantes están planeando un cambio tan drástico como el de Honda. El año pasado, Honda exportó 90 mil vehículos de América del Norte. Busca aumentar esa cifra a más de 200 mil al año más adelante en esta década, aprovechando un dólar más débil. La moneda estadounidense ronda los 100 yenes por unidad, mucho menos que el nivel de 2007 de 120 yenes por dólar.

Los autos hechos en Estados Unidos de Norteamérica están siendo enviados a China, el mayor mercado de autos del mundo, Arabia Saudita, el segundo mayor destino para los autos hechos en Estados Unidos de Norteamérica después de Alemania, y Corea del Sur, que tiene un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos de Norteamérica. Los menores precios del combustible han contribuido a las tendencias, aunque los costos de envío no son un factor clave en muchas de las decisiones de producción, indicaron representantes de la industria.

Hasta cierto punto, General Motors Co. y Ford nunca sintieron la necesidad de exportar desde Estados Unidos de Norteamérica ya que fueron de los primeros en tener una presencia global, abriendo plantas en Europa y otros lugares a principios del siglo pasado.

De hecho, el auge de las exportaciones de vehículos en Estados Unidos de Norteamérica es en parte un efecto de los procesos de bancarrota por los que pasaron Chrysler y GM hace cuatro años, a instancias del gobierno de Estados Unidos de

Norteamérica, donde se vieron obligadas a clausurar las plantas no rentables, y de un dólar más débil, que hace que los productos hechos en Estados Unidos de Norteamérica sean más competitivos en el exterior.

Los acuerdos laborales habilitaron a las dos automotrices a contratar a miles de trabajadores que ganan 14 dólares la hora, alrededor de la mitad de lo que cobraban los empleados veteranos. Ford, que se reestructuró sin intervención del gobierno, obtuvo generalmente las mismas condiciones del sindicato United Auto Workers que sus rivales estadounidenses.

La situación en Estados Unidos de Norteamérica también dista de lo que ocurre en Europa y Japón, donde los fabricantes batallan contra un exceso de capacidad, costos laborales al alza y una decreciente demanda interna.

El costo promedio para un trabajador de la industria en Estados Unidos de Norteamérica era de 38 dólares la hora en 2011, comparado con 60 dólares en Alemania y 37 dólares en Japón, según el Centro de Investigación Automotriz. Esto es un aumento de solo 3 dólares la hora frente a 2007. En Alemania, la remuneración por hora ha ascendido 14 dólares en el mismo período; en Japón, ha aumentado 12 dólares. Estas tendencias han motivado a los fabricantes de autos alemanes y japoneses a impulsar las exportaciones de sus fábricas en Estados Unidos de Norteamérica.

El año pasado, BMW exportó 70% de los 301 mil 515 vehículos que produjo en Carolina del Sur. Mercedes-Benz, de Daimler AG, exportó casi el mismo porcentaje de sus 180 mil vehículos fabricados en Alabama el año pasado.

En 2012, Toyota exportó 124 mil autos y camiones ligeros hechos en Estados Unidos de Norteamérica a mercados a nivel global, desde 86 mil en 2011. “Puesto que ya fabricamos cierta cantidad de vehículos aquí, es más rentable enviarlos de Estados

Unidos de Norteamérica”, apuntó el Vicepresidente de la estrategia empresarial de América del Norte para Toyota Motor Sales Estados Unidos de Norteamérica.

Fuente de información:

http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324853704578584251264461138.html?mod=WSJS_inicio_LeftTop

Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado: Junio de 2013 (Banxico)

El 1° de julio de 2013, el Banco de México (Banxico) dio a conocer la *Encuesta sobre las Expectativas de los Especialistas en Economía del Sector Privado: Junio de 2013*. A continuación se presenta la información.

En esta nota se reportan los resultados de la encuesta de junio de 2013, sobre las expectativas de los especialistas en economía del sector privado. Dicha encuesta fue recabada por Banxico entre 30 grupos de análisis y consultoría económica del sector privado nacional y extranjero. Las respuestas se recibieron entre el 21 y el 27 de junio.

El siguiente cuadro muestra un resumen de los principales resultados de la encuesta, comparándolos con los de la encuesta del mes previo (ver siguiente cuadro).

**EXPECTATIVAS DE LOS ESPECIALISTAS SOBRE LOS
PRINCIPALES INDICADORES DE LA ECONOMÍA
-Media de los pronósticos-**

	Encuesta	
	Mayo de 2013	Junio de 2013
Inflación General (dic.-dic.)		
Expectativa para 2013	3.93	3.79
Expectativa para 2014	3.80	3.78
Inflación Subyacente (dic.-dic.)		
Expectativa para 2013	3.24	3.13
Expectativa para 2014	3.32	3.25
Crecimiento del PIB (anual)		
Expectativa para 2013	2.96	2.84
Expectativa para 2014	3.98	3.93
Tasa de Interés Cete 28 días (cierre del año)		
Expectativa para 2013	3.90	3.86
Expectativa para 2014	4.09	4.08
Tipo de Cambio Pesos/Dólar (cierre del año)		
Expectativa para 2013	12.15	12.59
Expectativa para 2014	12.14	12.48

FUENTE: Banco de México.

De la encuesta de junio de 2013 destaca lo siguiente:

- Las expectativas de inflación general para el cierre de 2013 disminuyeron, al tiempo que las correspondientes al cierre de 2014 se mantuvieron en niveles similares a las de la encuesta previa.
- En cuanto a las expectativas de inflación subyacente, las correspondientes a los cierres de 2013 y 2014 disminuyeron en relación con la encuesta precedente, si bien la mediana de dichos pronósticos para el cierre de 2014 se mantuvo en niveles similares.
- La probabilidad que le asignaron los analistas a que la inflación general se ubique dentro del intervalo de variabilidad de más o menos un punto

porcentual en torno al objetivo de 3% aumentó en la encuesta de junio respecto a la anterior para el cierre de 2013, en tanto que se mantuvo en niveles similares a la del mes previo para el cierre de 2014. En cuanto a la inflación subyacente, la probabilidad de que ésta se encuentre en el intervalo entre 2 y 4% permaneció cercana a la de la encuesta anterior para los cierres de 2013 y 2014.

- En lo que respecta a las expectativas de crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) real en 2013 y 2014, éstas disminuyeron con respecto a la encuesta de mayo, si bien la mediana de dichos pronósticos para 2014 se mantuvo sin cambio.
- En cuanto al tipo de cambio, las perspectivas de los analistas para los cierres de 2013 y 2014 aumentaron con respecto a las reportadas en la encuesta previa.

A continuación se detallan los resultados correspondientes a las expectativas de los analistas respecto a la inflación, el crecimiento real del PIB, las tasas de interés y el tipo de cambio. Asimismo, se reportan sus pronósticos en relación con los indicadores del mercado laboral, de finanzas públicas, del sector externo, de la percepción sobre el entorno económico y, finalmente, sobre el crecimiento de la economía estadounidense.

Inflación

Los resultados relativos a las expectativas de inflación general y subyacente anual para el cierre de 2013, para los próximos 12 meses y para los cierres de 2014 y 2015 se presentan en el cuadro *Expectativas de inflación anual*. Asimismo, la inflación general mensual esperada para cada uno de los próximos doce meses y los pronósticos de inflación subyacente para el mes en que se levantó la encuesta se muestran en el cuadro *Expectativas de inflación mensual*.

Como puede apreciarse, las expectativas de inflación general para el cierre de 2013 disminuyeron, al tiempo que las correspondientes al cierre de 2014 se mantuvieron en niveles similares a las de la encuesta previa. Por su parte, las perspectivas correspondientes a la inflación general para los próximos 12 meses aumentaron. En cuanto a las expectativas de inflación subyacente, las correspondientes a los cierres de 2013 y 2014 disminuyeron en relación con la encuesta precedente, si bien la mediana de dichos pronósticos para el cierre de 2014 se mantuvo en niveles similares. Asimismo, los pronósticos de inflación subyacente para los próximos 12 meses permanecieron cercanos a los de la encuesta previa.

EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN ANUAL
-Por ciento-

	Inflación General		Inflación Subyacente	
	Encuesta		Encuesta	
	Mayo	Junio	Mayo	Junio
Para 2013 (dic.-dic.)				
Media	3.93	3.79	3.24	3.13
Mediana	3.94	3.80	3.21	3.10
Para los próximos 12 meses				
Media	3.42	3.50	3.20	3.18
Mediana	3.34	3.43	3.10	3.13
Para 2014 (dic.-dic.)				
Media	3.80	3.78	3.32	3.25
Mediana	3.62	3.60	3.20	3.20
Para 2015 (dic.-dic.)				
Media	3.56	3.52	3.32	3.27
Mediana	3.50	3.50	3.30	3.28

FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN MENSUAL

-Por ciento-

		Media		Mediana	
		Encuesta		Encuesta	
		Mayo	Junio	Mayo	Junio
Inflación General					
2013	May.	-0.31		-0.31	
	Jun.	0.15	0.05	0.17	0.04
	Jul.	0.30	0.30	0.28	0.29
	Ago.	0.23	0.24	0.25	0.24
	Sep.	0.38	0.35	0.38	0.36
	Oct.	0.44	0.46	0.44	0.45
	Nov.	0.62	0.63	0.61	0.63
	Dic.	0.36	0.34	0.37	0.34
2014	Ene.	0.50	0.51	0.45	0.45
	Feb.	0.35	0.34	0.34	0.34
	Mar.	0.33	0.35	0.31	0.31
	Abr.	-0.04	0.00	-0.03	-0.02
	May.	-0.25	-0.29	-0.32	-0.29
	Jun.		0.17		0.21
Inflación Subyacente					
2013	Jun.		0.16		0.17

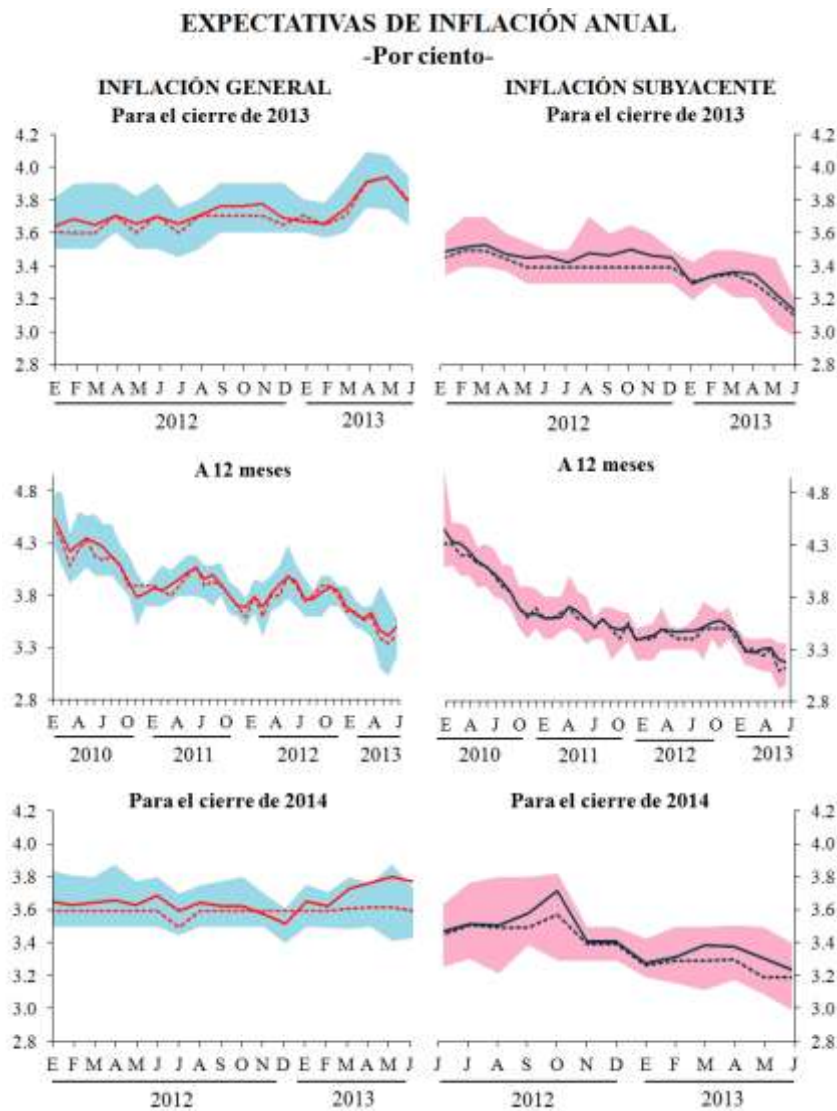
FUENTE: Banco de México.

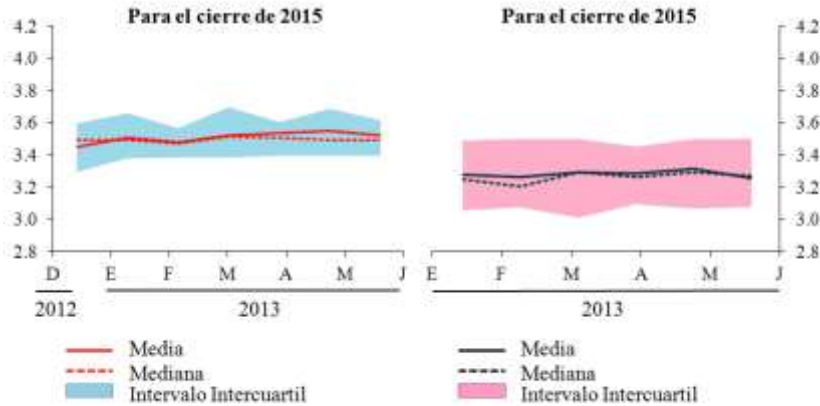
A continuación se presentan dos series de gráficas. La gráfica *Expectativas de inflación anual* muestra el comportamiento reciente de las expectativas de inflación anual para el cierre de 2013, para los próximos 12 meses y para los cierres de 2014 y 2015.²⁵ La gráfica *Expectativas de la inflación anual (Probabilidad media de que la inflación se encuentre en el intervalo indicado)* presenta la media de las probabilidades que los analistas asignan a que la inflación general y subyacente, para los mismos plazos, se ubique dentro de distintos intervalos.²⁶ Como puede observarse, para la inflación general correspondiente a los cierres de 2013 y 2014, los analistas

²⁵ En específico, se muestra en las gráficas la media, la mediana y el intervalo intercuartil. La media representa el promedio de las respuestas de los analistas en cada encuesta mensual. La mediana es el valor que divide a la mitad a la distribución de las respuestas obtenidas cada mes, una vez que éstas han sido ordenadas de menor a mayor; es decir, es el valor en el cual se acumula el 50% de la distribución de los datos. El intervalo intercuartil corresponde al rango de valores entre el primer y el tercer cuartil de la distribución de respuestas obtenidas de los analistas cada mes.

²⁶ A cada especialista encuestado se le pregunta la probabilidad de que la variable de interés se encuentre en un rango específico de valores para el período de tiempo indicado. Así, cada especialista, en cada encuesta, le asigna a cada rango un número entre cero y cien, bajo la restricción de que la suma de las respuestas de todos los rangos de valores sea igual a cien. En las gráficas correspondientes de este reporte se muestra para cada rango el promedio de las respuestas de los analistas encuestados, de modo que se presenta una distribución de probabilidad “promedio”.

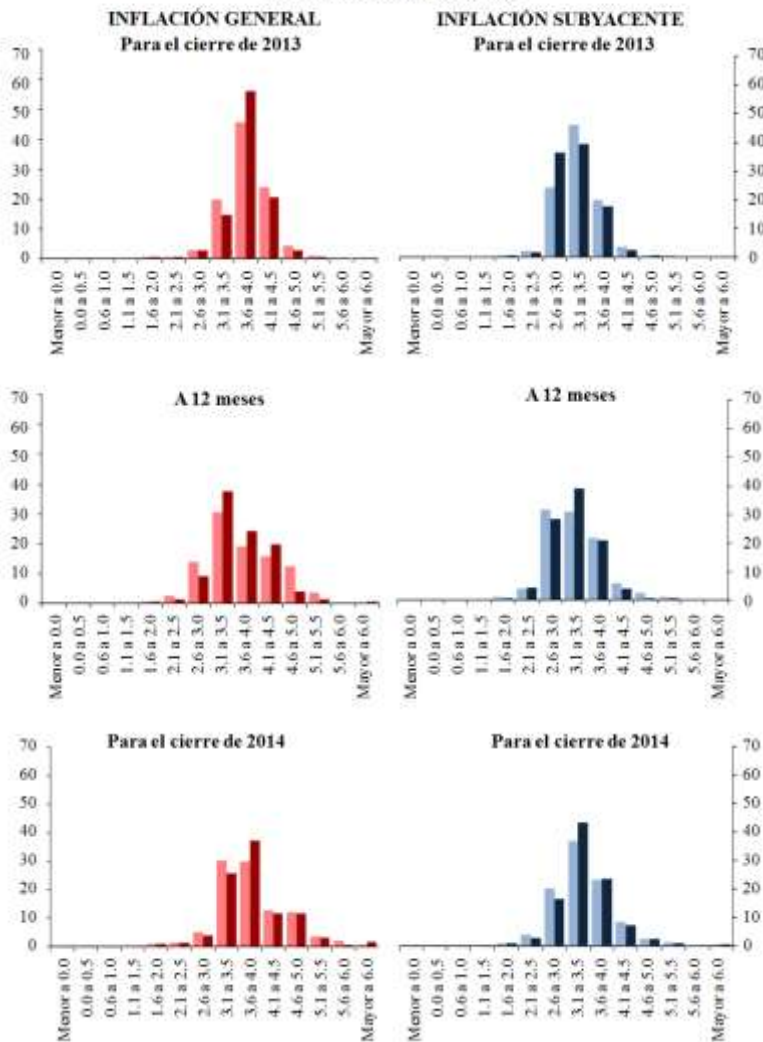
disminuyeron la probabilidad asignada al intervalo de 3.1 a 3.5%, al tiempo que aumentaron la probabilidad otorgada al intervalo de 3.6 a 4.0%, siendo este último intervalo al que mayor probabilidad asignaron. En cuanto a la inflación subyacente al cierre de 2013, los especialistas consultados aumentaron la probabilidad otorgada al intervalo de 2.6 a 3.0%, en tanto que disminuyeron la probabilidad asignada al intervalo de 3.1 a 3.5%, de modo que ambos intervalos presentan probabilidades similares entre sí. Para 2014, el intervalo de 3.1 a 3.5% es al que mayor probabilidad otorgaron los analistas.





FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE INFLACIÓN ANUAL
-Probabilidad media de que la inflación se encuentre en el intervalo indicado-

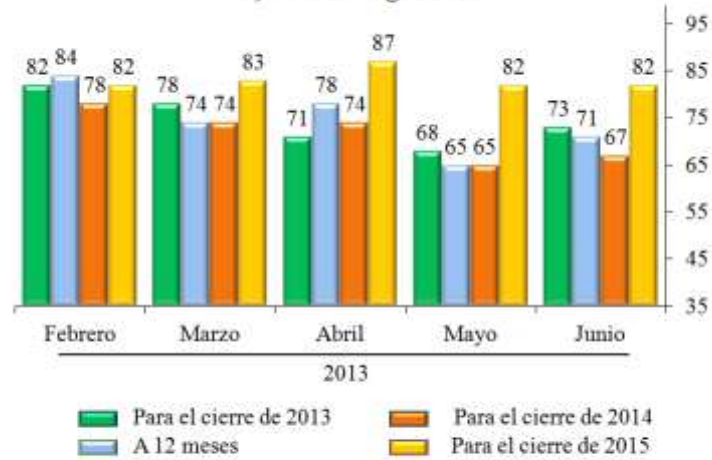




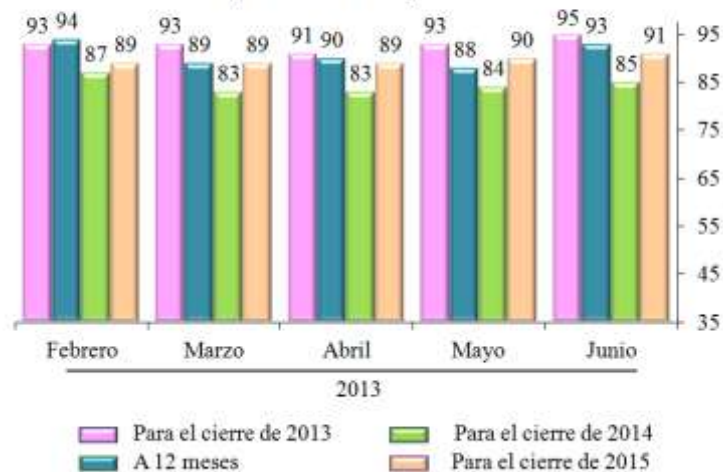
En lo que corresponde a la probabilidad que los analistas asignaron en promedio a que la inflación general se ubique dentro del intervalo de variabilidad de más o menos un punto porcentual en torno al objetivo de 3%, para el cierre de 2013, ésta aumentó en la encuesta de junio respecto a la de mayo, en tanto que se mantuvo en niveles similares a la encuesta previa para el cierre de 2014 (ver la gráfica *Probabilidad media de que la inflación se ubique ente 2 y 4% (a) Inflación general*). En cuanto a la inflación subyacente, la probabilidad de que ésta se encuentre en el intervalo entre 2 y 4% permaneció cercana a la de la encuesta de anterior para los cierres de 2013 y 2014 (ver la gráfica *Probabilidad media de que la inflación se ubique ente 2 y 4% (b) Inflación subyacente*).

**PROBABILIDAD MEDIA DE QUE LA INFLACIÓN
SE UBIQUE ENTRE 2 Y 4 POR CIENTO**

a) Inflación general



b) Inflación subyacente



FUENTE: Banco de México.

Finalmente, las expectativas promedio de largo plazo para la inflación general correspondientes a los horizontes de uno a cuatro años se mantuvieron cercanas a las de la encuesta de mayo, si bien la mediana de los pronósticos disminuyó. Por su parte, las perspectivas para la inflación general correspondientes al horizonte de cinco a ocho años disminuyeron con respecto a la encuesta previa, en tanto que la mediana de las mismas se mantuvo en niveles similares (ver el cuadro siguiente y la gráfica *Expectativas de largo plazo para la inflación general*).

EXPECTATIVAS DE LARGO PLAZO PARA LA INFLACIÓN GENERAL
-Por ciento-

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Mayo	Junio	Mayo	Junio
Promedio anual				
De uno a cuatro años ^{1/}	3.60	3.56	3.55	3.50
De cinco a ocho años ^{2/}	3.51	3.45	3.50	3.49

^{1/} Corresponde al promedio anual de 2014 a 2017.

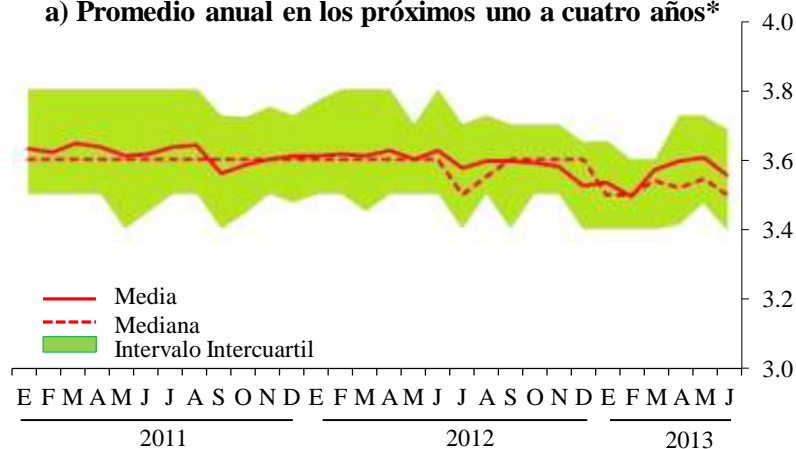
^{2/} Corresponde al promedio anual de 2018 a 2021.

FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE LARGO PLAZO PARA LA INFLACIÓN GENERAL

-Por ciento-

a) Promedio anual en los próximos uno a cuatro años*

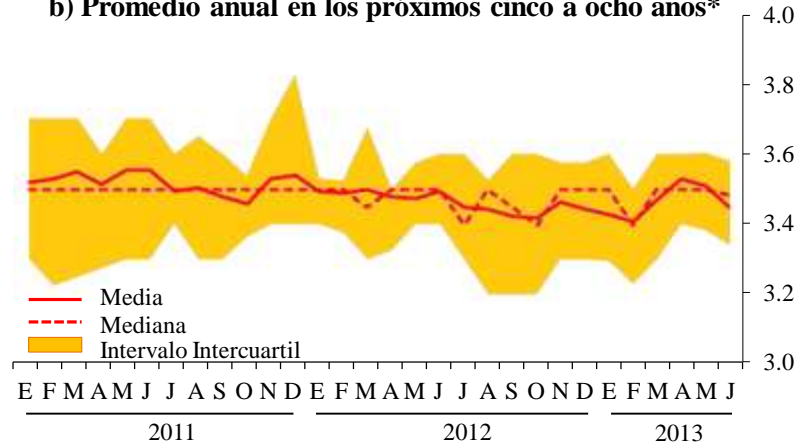


* De enero a diciembre de 2011 abarcan el período 2012-2015. De enero a diciembre de 2012 corresponden al período 2013-2016 y a partir de enero de 2013 se refieren al período 2014-2017.

FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE LARGO PLAZO PARA LA INFLACIÓN GENERAL

-Por ciento-
b) Promedio anual en los próximos cinco a ocho años*



* De enero a diciembre de 2011 se refieren al período 2016-2019. De enero a diciembre de 2012 corresponden al período 2017-2020 y a partir de enero de 2013 comprenden el período 2018-2021.

FUENTE: Banco de México.

Crecimiento real del PIB

A continuación se presentan los resultados de los pronósticos de los analistas para el crecimiento real del PIB de México en 2013, 2014 y 2015, así como para el promedio de los próximos diez años (ver el cuadro *Pronósticos de la variación del PIB* y las cuatro gráficas siguientes). Asimismo, se presentan las expectativas sobre las tasas de variación anual del PIB para cada uno de los trimestres de 2013 y 2014 (ver la gráfica *Pronósticos de la variación del PIB trimestral*). Destaca que las previsiones para 2013 y 2014 disminuyeron con respecto a las de la encuesta de mayo, si bien la mediana de los pronósticos para 2014 se mantuvo sin cambio.

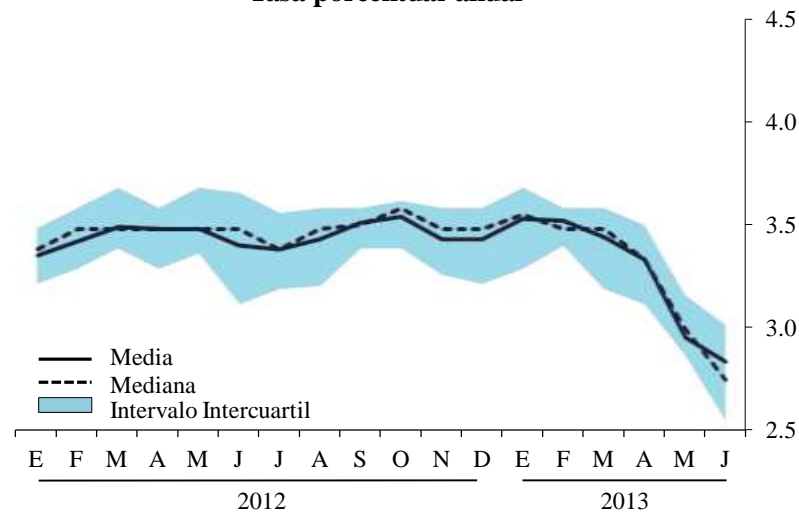
PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB
-Tasa anual en por ciento-

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Mayo	Junio	Mayo	Junio
Para 2013	2.96	2.84	3.00	2.75
Para 2014	3.98	3.93	4.00	4.00
Para 2015	4.00	4.00	4.00	3.95
Promedio próximos 10 años^{1/}	3.92	3.86	3.95	3.80

^{1/} Corresponde al promedio anual de 2014 a 2023.

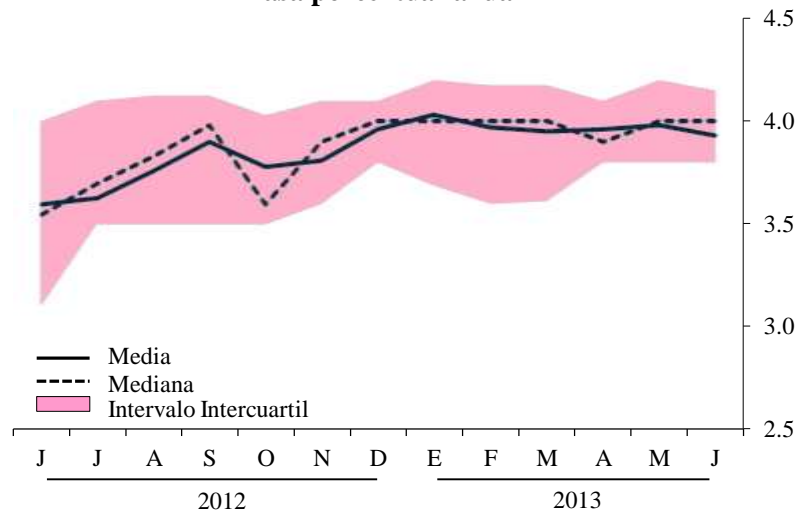
FUENTE: Banco de México.

PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB PARA 2013
-Tasa porcentual anual-



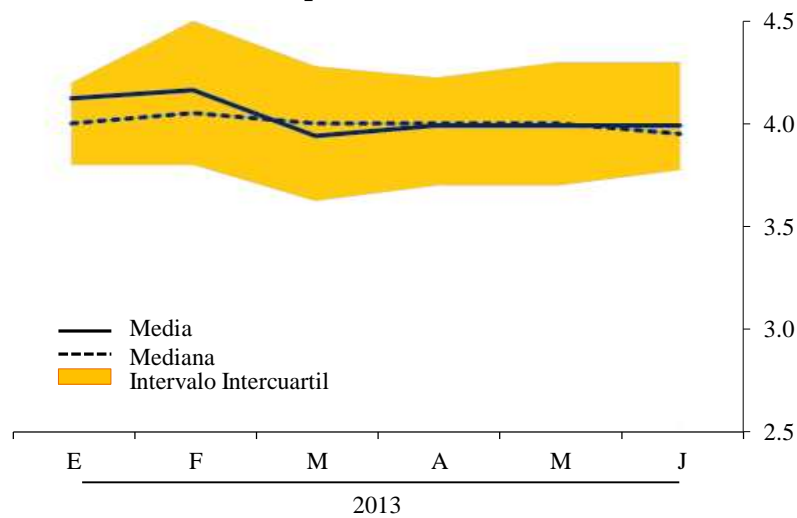
FUENTE: Banco de México.

PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB PARA 2014
-Tasa porcentual anual-



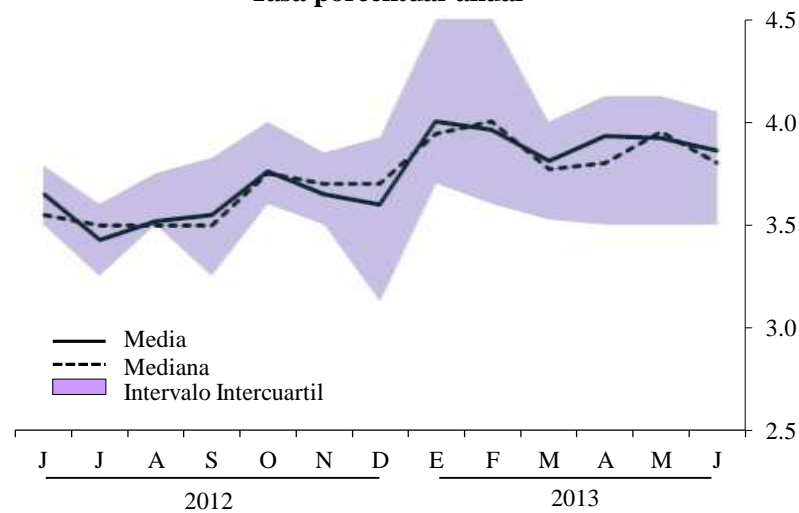
FUENTE: Banco de México.

PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB PARA 2015
-Tasa porcentual anual-



FUENTE: Banco de México.

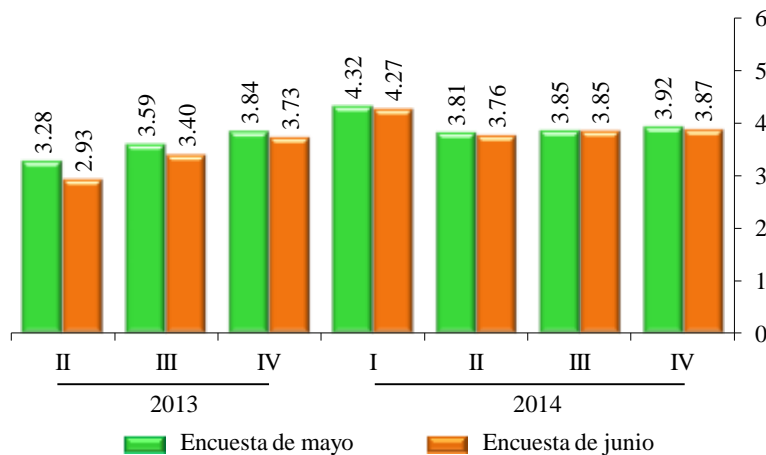
**PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB
PROMEDIO PARA LOS PRÓXIMOS DIEZ AÑOS*
-Tasa porcentual anual-**



* De junio a diciembre de 2012 se refieren al período 2013-2022 y a partir de enero de 2013 comprenden el período 2014-2023.

FUENTE: Banco de México.

**PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB TRIMESTRAL
-Tasa porcentual anual-**



FUENTE: Banco de México.

Se consultó a los analistas sobre la probabilidad de que en alguno de los próximos trimestres se observe una reducción respecto al trimestre previo en el nivel del PIB

real ajustado por estacionalidad; es decir, la expectativa de que se registre una tasa negativa de variación trimestral desestacionalizada del PIB real. Como puede apreciarse en el cuadro siguiente, la probabilidad media de que en alguno de los trimestres sobre los que se preguntó se observe una caída del PIB aumentó en relación con la encuesta anterior, particularmente para 2013-II.

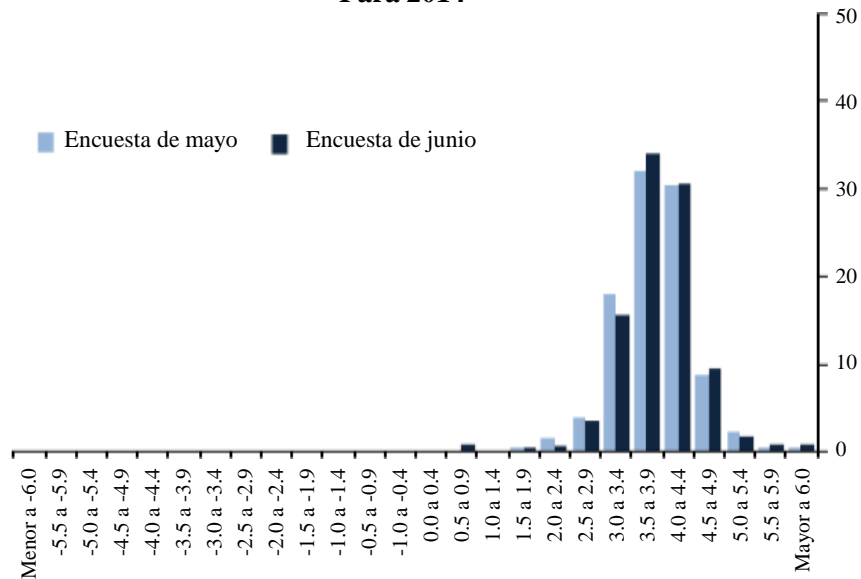
**PROBABILIDAD MEDIA DE QUE SE OBSERVE UNA
REDUCCIÓN EN EL NIVEL DEL PIB REAL AJUSTADO POR
ESTACIONALIDAD RESPECTO AL TRIMESTRE PREVIO
-Por ciento-**

	Encuesta			
	Marzo	Abril	Mayo	Junio
2013-II respecto al 2013-I	14.73	17.56	16.80	24.27
2013-III respecto al 2013-II	11.90	10.78	12.76	15.99
2013-IV respecto al 2013-III	10.26	11.77	13.84	14.65
2014-I respecto al 2013-IV	9.30	11.97	10.60	14.95
2014-II respecto al 2014-I			10.50	11.45

FUENTE: Banco de México.

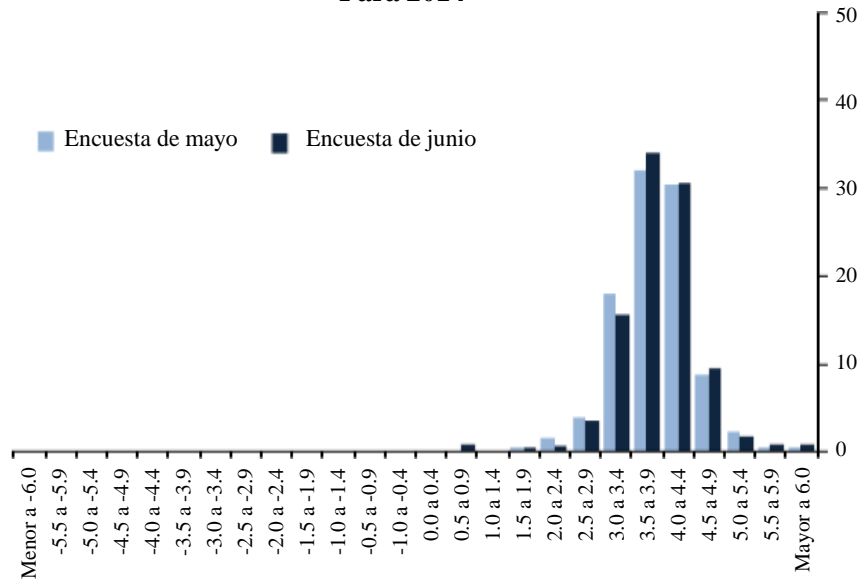
Finalmente, como se muestra en la gráfica *Tasa de crecimiento anual del PIB*, para la tasa de crecimiento anual del PIB de 2013, los analistas disminuyeron la probabilidad asignada a los intervalos de 3.0 a 3.4% y de 3.5 a 3.9% respecto a la encuesta anterior, al tiempo que aumentaron la probabilidad otorgada al intervalo de 2.5 a 2.9%, siendo éste último intervalo al que mayor probabilidad asignaron. Para 2014, los especialistas consultados disminuyeron la probabilidad otorgada al intervalo de 3.0 a 3.4% respecto a la encuesta previa, al tiempo que aumentaron la probabilidad asignada al intervalo de 3.5 a 3.9%, siendo este último intervalo al que mayor probabilidad se otorgó.

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB
-Probabilidad media de que la tasa se encuentre en el rango indicado-
Para 2014



FUENTE: Banco de México.

TASA DE CRECIMIENTO ANUAL DEL PIB
-Probabilidad media de que la tasa se encuentre en el rango indicado-
Para 2014



FUENTE: Banco de México.

Tasa de interés

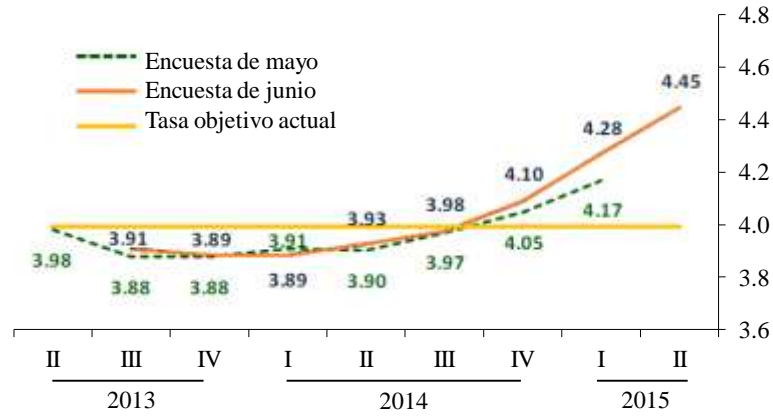
A. Tasa de Fondeo Interbancario

En lo que respecta al objetivo del Banxico para la tasa de fondeo interbancario, en promedio los analistas económicos prevén que éste se ubique por debajo del objetivo actual del 4.0% durante la segunda mitad de 2013 y el primer trimestre de 2014 (ver la gráfica *Evolución de las expectativas promedio para la Tasa de Fondeo Interbancario al final de cada trimestre*). Sin embargo, la mediana de dichos pronósticos permanece en el nivel actual de la tasa objetivo para todos los trimestres sobre los que se consultó, excepto para los correspondientes a 2015, cuando ésta se ubica por arriba de la tasa actual. De manera relacionada, en la gráfica *Porcentaje de analistas que consideran que la Tasa de Fondeo Interbancario se encontrará por encima, en el mismo nivel o por debajo de la tasa objetivo actual en cada trimestre*, se muestra el porcentaje de analistas que consideran que la tasa se encontrará por encima, en el mismo nivel o por debajo de la tasa objetivo actual en el trimestre indicado. Se aprecia que durante todo el horizonte de pronósticos, excepto en el primero y segundo trimestres de 2015, la fracción de analistas que espera que la tasa de fondeo interbancario sea igual a la tasa objetivo actual es la preponderante. No obstante, entre el cuarto trimestre de 2013 y el primero de 2015 alrededor del 20% de los analistas considera que dicha tasa se ubicará por debajo del objetivo actual, a la vez que la fracción que prevé una tasa mayor al objetivo se va incrementando en el horizonte de pronósticos.

Es importante recordar que estos resultados corresponden a las expectativas de los consultores entrevistados y no condicionan de modo alguno las decisiones de la Junta de Gobierno de Banxico.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPECTATIVAS PROMEDIO PARA LA TASA DE FONDEO INTERBANCARIO AL FINAL DE CADA TRIMESTRE

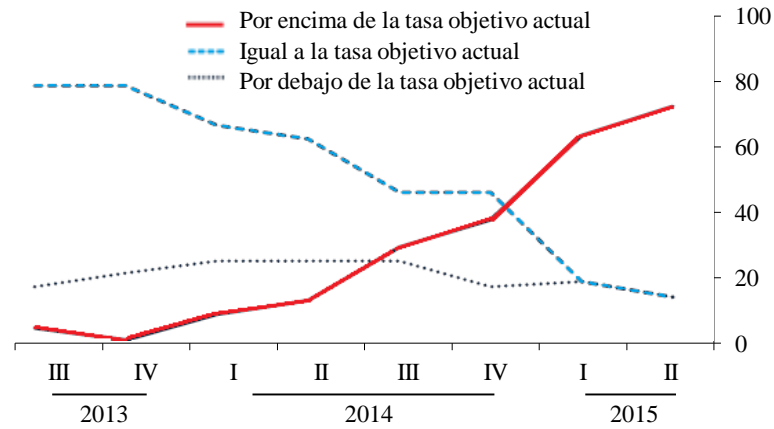
-Por ciento-



FUENTE: Banco de México.

PORCENTAJE DE ANALISTAS QUE CONSIDERAN QUE LA TASA DE FONDEO INTERBANCARIO SE ENCONTRARÁ POR ENCIMA, EN EL MISMO NIVEL O POR DEBAJO DE LA TASA OBJETIVO ACTUAL EN CADA TRIMESTRE

-Distribución porcentual de respuestas para la encuesta de junio-



FUENTE: Banco de México.

B. Tasa de interés del Cete a 28 días

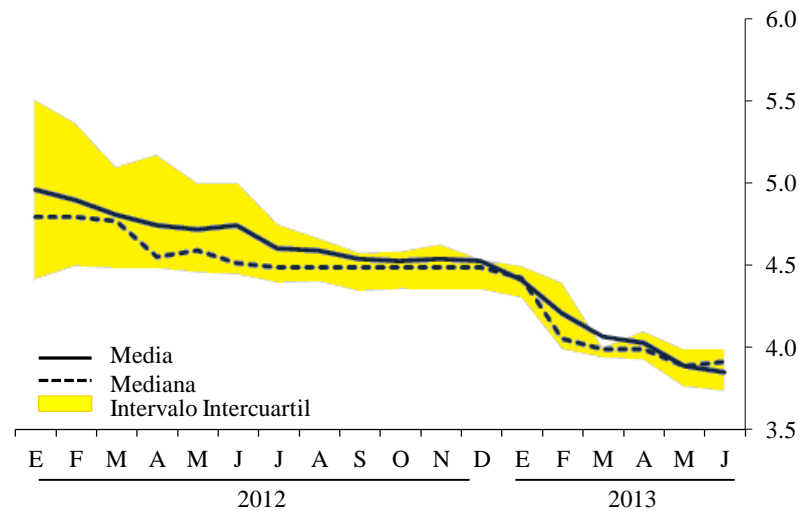
En relación con el nivel de la tasa de interés del Cete a 28 días, los pronósticos de la encuesta de junio para los cierres de 2013 y 2014 se mantuvieron cercanos a los del mes previo, si bien la mediana de dichas perspectivas para 2014 aumentó (ver el cuadro siguiente y las tres gráficas siguientes).

EXPECTATIVAS DE TASA DE INTERÉS DEL CETE A 28 DÍAS -Por ciento-

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Mayo	Junio	Mayo	Junio
Al cierre de 2013	3.90	3.86	3.90	3.93
Al cierre de 2014	4.09	4.08	4.00	4.10
Al cierre de 2015	4.69	4.85	4.50	4.87

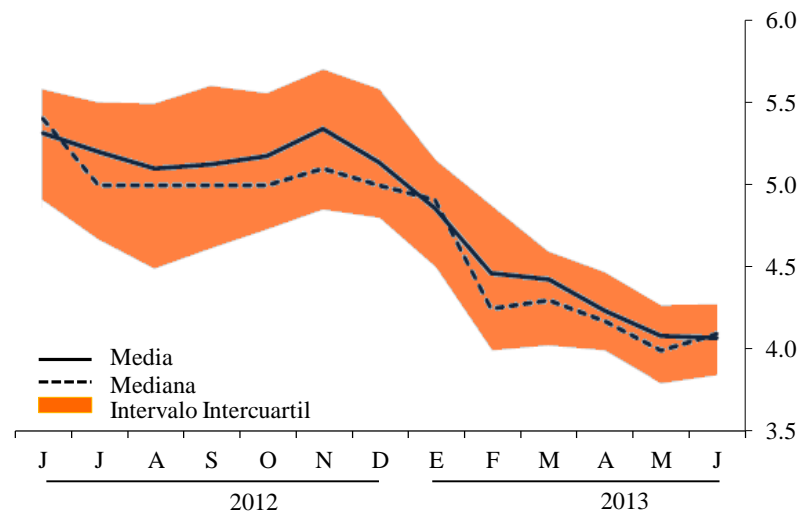
FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE TASA DE INTERÉS DEL CETE A 28 DÍAS PARA EL CIERRE DE 2013 - Por ciento-



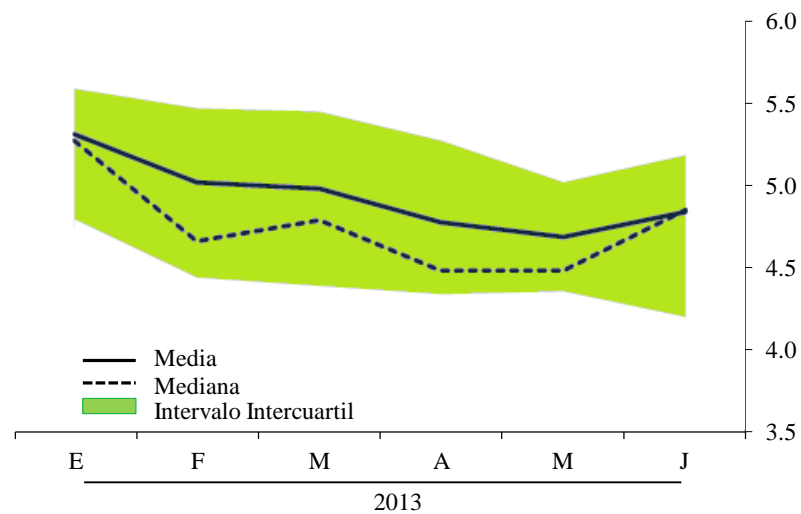
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DE TASA DE INTERÉS DEL CETE A
28 DÍAS PARA EL CIERRE DE 2014
-Por ciento-**



FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DE TASA DE INTERÉS DEL CETE A
28 DÍAS PARA EL CIERRE DE 2015
-Por ciento-**



FUENTE: Banco de México.

Tipo de cambio

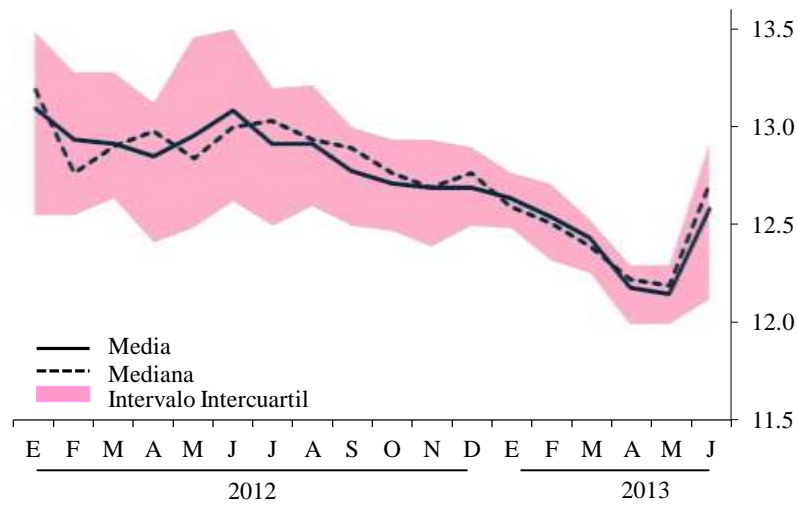
En esta sección se presentan las expectativas sobre el nivel del tipo de cambio del peso frente al dólar estadounidense para los cierres de 2013 y 2014 (ver el cuadro *Expectativas del tipo de cambio para el cierre del año* y las gráficas *Expectativas del tipo de cambio para el cierre de 2013* y *Expectativas del tipo de cambio para el cierre de 2014*), así como los pronósticos acerca de dicha variable para cada uno de los próximos doce meses (ver el cuadro *Expectativas del tipo de cambio para los próximos meses*). Como puede apreciarse, los pronósticos recabados en junio sobre los niveles esperados del tipo de cambio para los cierres de 2013 y 2014 aumentaron con respecto a la encuesta previa.

**EXPECTATIVAS DEL TIPO DE CAMBIO PARA
EL CIERRE DEL AÑO
-Pesos por dólar-**

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Mayo	Junio	Mayo	Junio
Para 2013	12.15	12.59	12.20	12.72
Para 2014	12.14	12.48	12.18	12.50

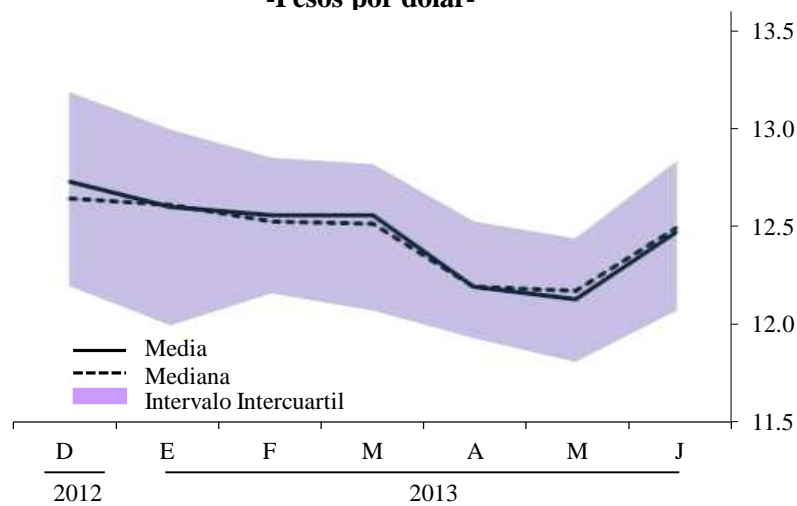
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL TIPO DE CAMBIO
PARA EL CIERRE DE 2013
-Pesos por dólar-**



FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL TIPO DE CAMBIO
PARA EL CIERRE DE 2014
-Pesos por dólar-**



FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL TIPO DE CAMBIO PARA LOS
PRÓXIMOS MESES
-Pesos por dólar promedio del mes^{1/}-**

		Media		Mediana	
		Encuesta		Encuesta	
		Mayo	Junio	Mayo	Junio
2013	May.	12.33		12.32	
	Jun.	12.31	12.92	12.34	12.97
	Jul.	12.25	12.89	12.30	12.93
	Ago.	12.23	12.79	12.23	12.82
	Sep.	12.19	12.78	12.19	12.73
	Oct.	12.19	12.69	12.20	12.66
	Nov.	12.17	12.64	12.23	12.72
	Dic.^{1/}	12.15	12.59	12.20	12.72
2014	Ene.	12.12	12.56	12.19	12.65
	Feb.	12.10	12.54	12.15	12.61
	Mar.	11.79	12.54	12.14	12.60
	Abr.	12.12	12.53	12.13	12.55
	May.	12.13	12.53	12.14	12.50
	Jun.		12.55		12.57

^{1/} Para diciembre se refiere a la expectativa al cierre del año.

FUENTE: Banco de México.

Mercado laboral

La variación prevista por los analistas en cuanto al número de trabajadores asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) para el cierre de 2013 disminuyó con respecto a la esperada en la encuesta previa, en tanto que la correspondiente al cierre de 2014 se mantuvo en niveles similares (ver el cuadro *Expectativas de variación anual en el número de trabajadores asegurados en el IMSS* y las gráficas *Expectativas de variación en el número de trabajadores asegurados en el IMSS para 2013* y *Expectativas de variación en el número de trabajadores asegurados en el IMSS para 2014*). El cuadro *Expectativas de la tasa de desocupación nacional* presenta las expectativas de la tasa de desocupación nacional para 2013 y 2014. Puede apreciarse que la expectativa sobre la tasa de desocupación nacional se mantuvo en niveles similares a la de la encuesta previa para el cierre de 2013, si bien la mediana de dicho pronóstico disminuyó. Para el cierre de 2014, las previsiones respecto a este

indicador aumentaron (ver las gráficas *Expectativas de la tasa de desocupación nacional para 2013* y *Expectativas de la tasa de desocupación nacional para 2014*).

EXPECTATIVAS DE VARIACIÓN ANUAL EN EL NÚMERO DE TRABAJADORES ASEGURADOS EN EL IMSS

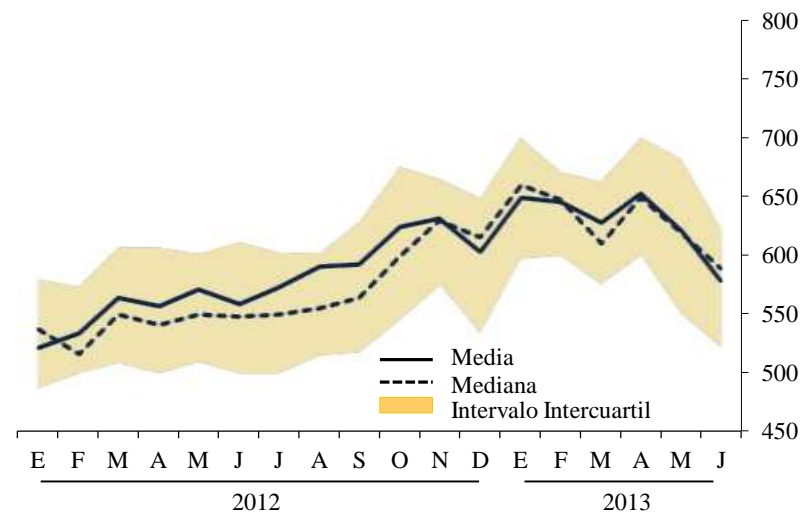
-Miles de personas-

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Mayo	Junio	Mayo	Junio
Para 2013	620	579	620	589
Para 2014	711	710	697	674

FUENTE: Banco de México.

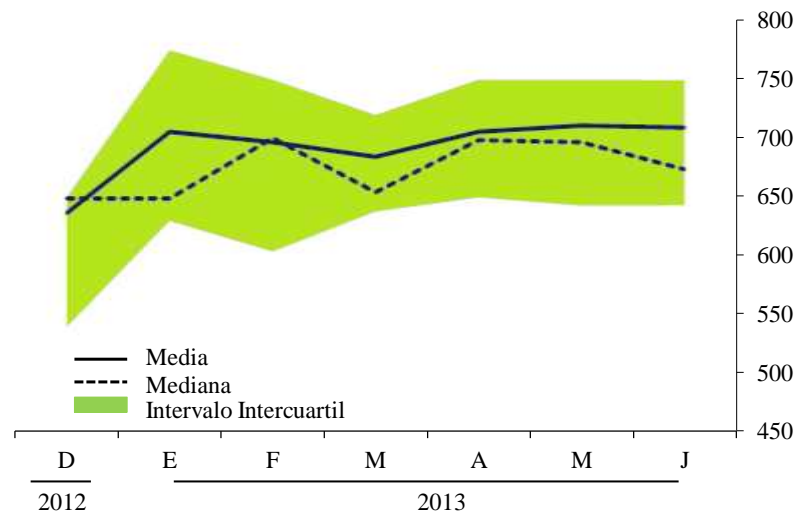
EXPECTATIVAS DE VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE TRABAJADORES ASEGURADOS EN EL IMSS PARA 2013

-Miles de personas-



FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DE VARIACIÓN EN EL NÚMERO DE
TRABAJADORES ASEGURADOS EN EL IMSS PARA 2014**
-Miles de personas-



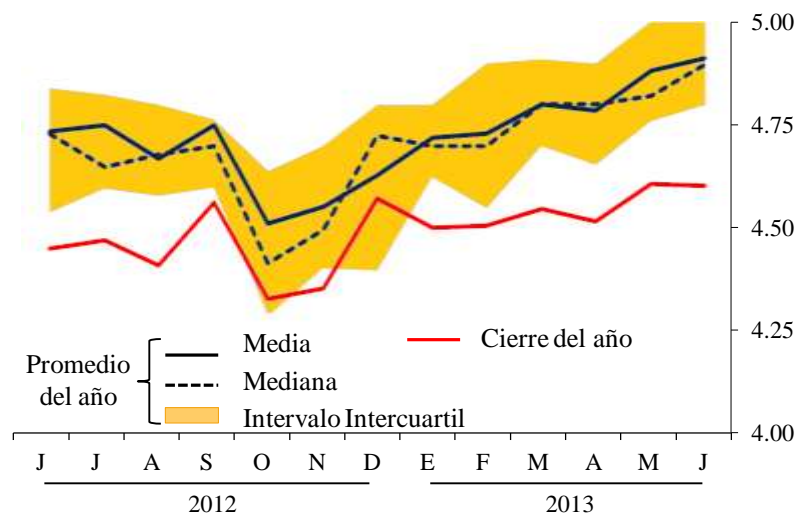
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DE LA TASA DE
DESOCUPACIÓN NACIONAL**
-Por ciento-

	Cierre del año		Promedio del año	
	Encuesta		Encuesta	
	Mayo	Junio	Mayo	Junio
Para 2013				
Media	4.61	4.61	4.88	4.92
Mediana	4.60	4.55	4.82	4.90
Para 2014				
Media	4.32	4.41	4.61	4.69
Mediana	4.30	4.43	4.56	4.66

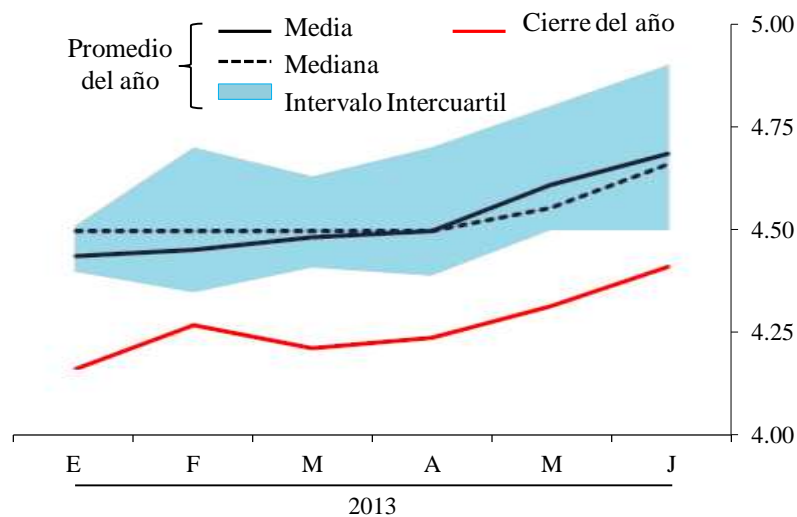
FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE LA TASA DE DESOCUPACIÓN NACIONAL PARA 2013
-Por ciento-



FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE LA TASA DE DESOCUPACIÓN NACIONAL PARA 2014
-Por ciento-



FUENTE: Banco de México.

Finanzas públicas

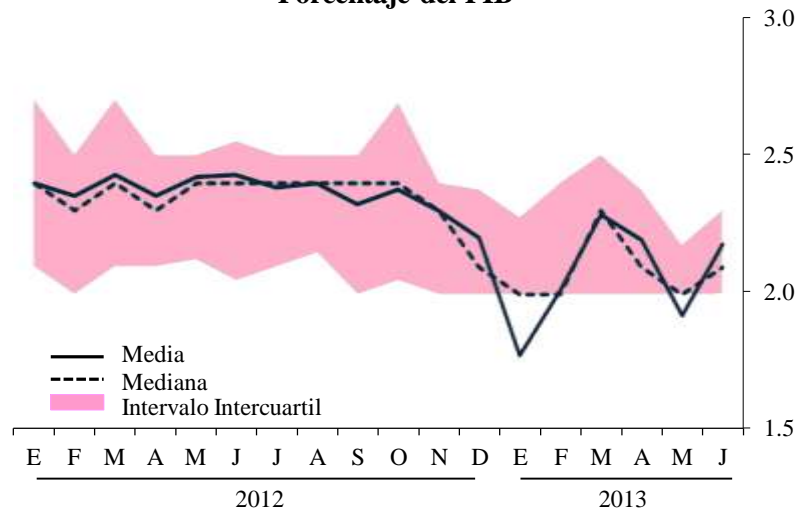
Las expectativas referentes al déficit económico del sector público para los cierres de 2013 y 2014 se presentan en el cuadro *Expectativas sobre el Déficit Económico*. Se observa que los analistas aumentaron sus perspectivas de déficit económico en relación con la encuesta anterior para los cierres de 2013 y 2014, si bien la mediana de dichos pronósticos para el cierre de 2014 se mantuvo constante. Asimismo, se muestran gráficas con la evolución reciente de dichas perspectivas para 2013 y 2014 (ver la gráfica las dos gráficas siguientes).

EXPECTATIVAS SOBRE EL DÉFICIT ECONÓMICO -Porcentaje del PIB-

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Mayo	Junio	Mayo	Junio
Para 2013	1.92	2.18	2.00	2.10
Para 2014	1.89	2.16	2.00	2.00

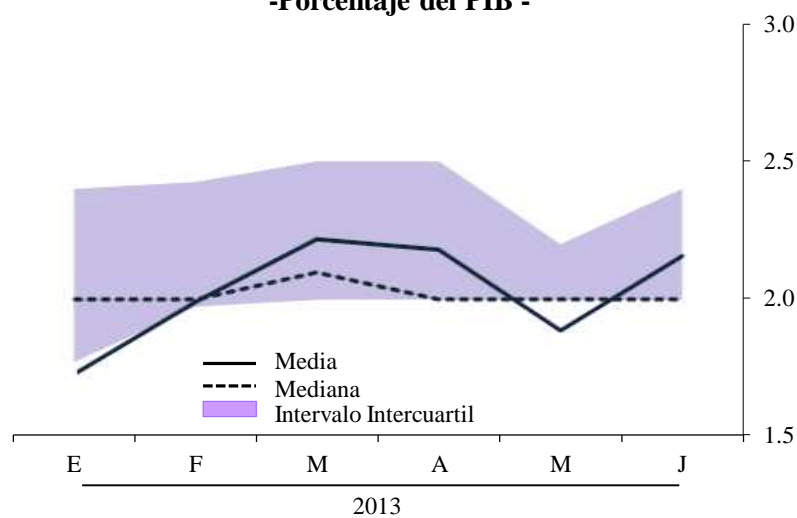
FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS SOBRE EL DÉFICIT ECONÓMICO PARA 2013 -Porcentaje del PIB -



FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS SOBRE EL DÉFICIT
ECONÓMICO PARA 2014
-Porcentaje del PIB -**



FUENTE: Banco de México.

Sector externo

En el cuadro *Expectativas sobre el sector externo*, se reportan las expectativas para 2013 y 2014 del déficit de la balanza comercial, del déficit de cuenta corriente y de los flujos de entrada de recursos por concepto de Inversión Extranjera Directa (IED).

Como se aprecia, los analistas revisaron al alza sus perspectivas de déficit comercial para 2013 con respecto a la encuesta de mayo, al tiempo que mantuvieron cercanos a los de dicha encuesta sus pronósticos para 2014. Asimismo, los especialistas económicos consultados mantuvieron en niveles similares a la encuesta anterior sus previsiones de déficit de la cuenta corriente para 2013 y 2014, si bien la mediana de dichos pronósticos para 2013 aumentó. En lo que respecta a las previsiones sobre los flujos de entrada de recursos por concepto de IED para 2013, éstas permanecieron cercanas a las del mes anterior, en tanto que para 2014 dichas expectativas disminuyeron (ver el cuadro siguiente).

EXPECTATIVAS SOBRE EL SECTOR EXTERNO

-Millones de dólares-

	Para 2013		Para 2014	
	Encuesta		Encuesta	
	Mayo	Junio	Mayo	Junio
Balanza Comercial^{1/}				
Media	-6 372	-6 845	-9 039	-9 366
Mediana	-6 200	-6 598	-9 180	-9 125
Cuenta Corriente^{1/}				
Media	-13 713	-13 851	-16 802	-16 623
Mediana	-12 900	-13 500	-16 262	-16 000
Inversión Extranjera Directa				
Media	25 723	25 460	22 484	21 754
Mediana	22 985	23 000	22 525	20 954

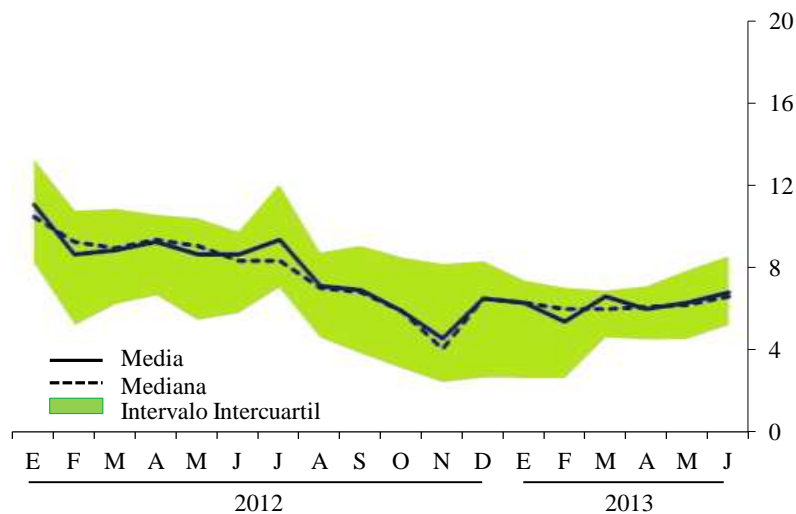
^{1/} Signo negativo significa déficit y signo positivo, superávit.

FUENTE: Banco de México.

A continuación se muestran gráficas que ilustran la tendencia reciente de las expectativas de las variables anteriores para el cierre de 2013 y 2014 (ver las seis gráficas siguientes).

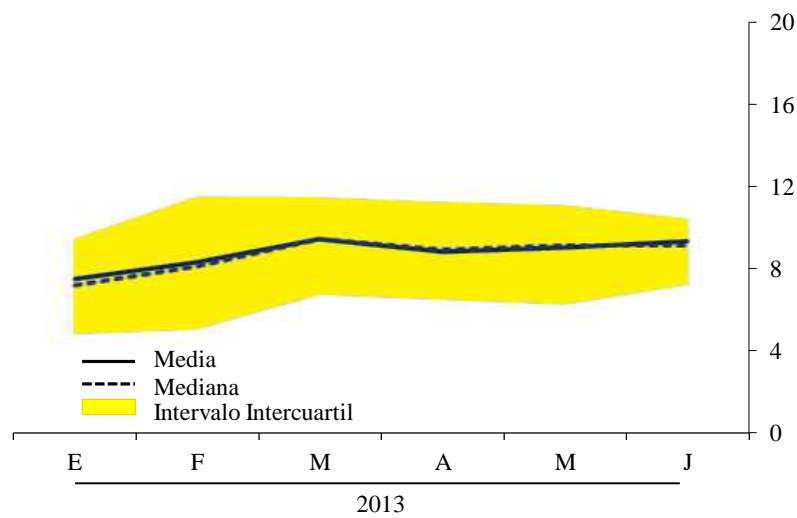
EXPECTATIVAS DEL DÉFICIT DE LA BALANZA COMERCIAL PARA 2013

-Miles de millones de dólares-



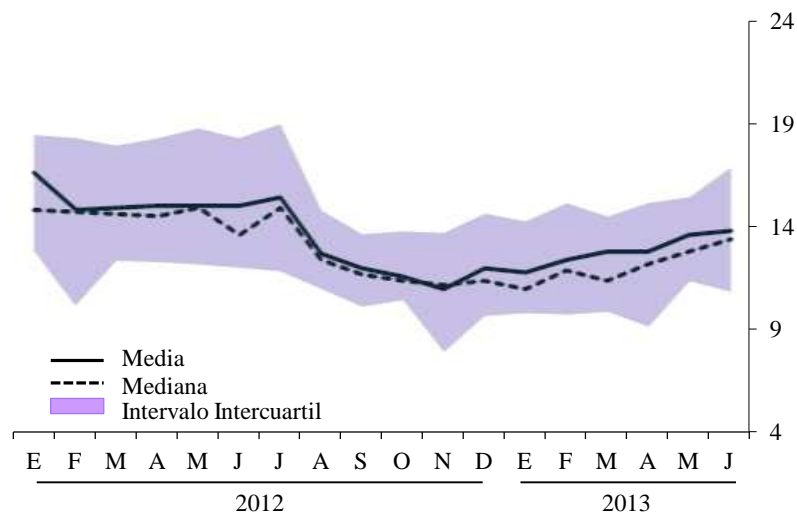
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL DÉFICIT DE LA BALANZA
COMERCIAL PARA 2014**
-Miles de millones de dólares-



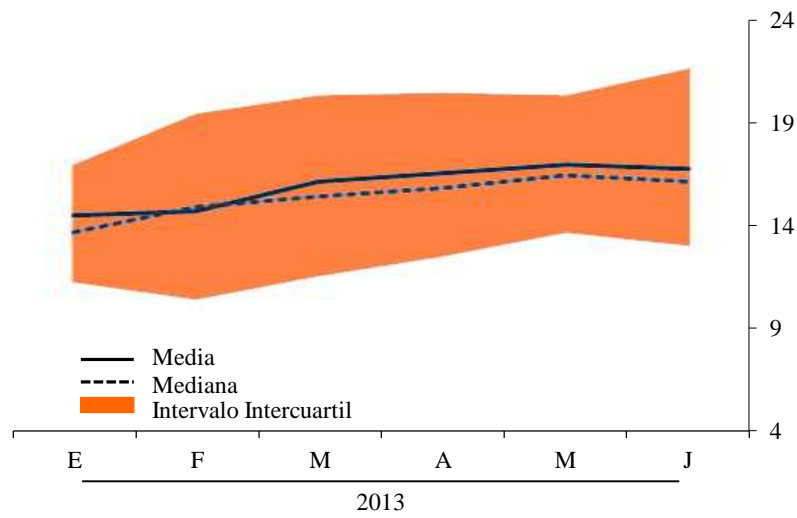
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL DÉFICIT DE LA CUENTA
CORRIENTE PARA 2013**
-Miles de millones de dólares-



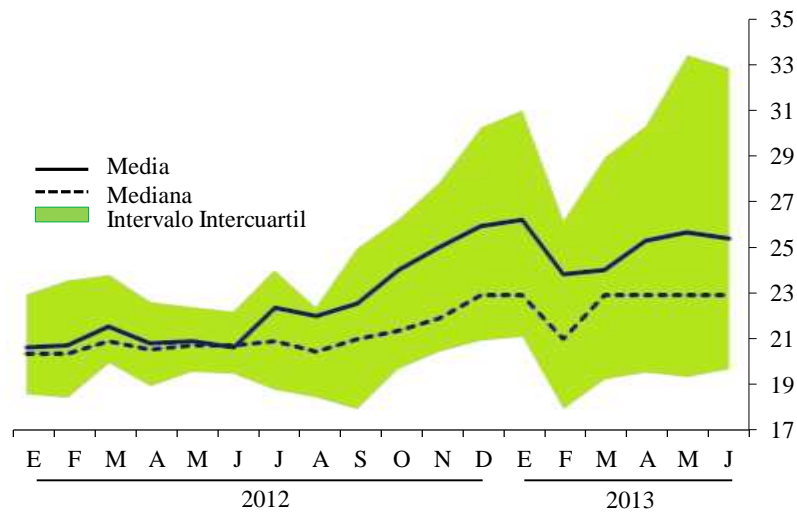
FUENTE: Banco de México.

**EXPECTATIVAS DEL DÉFICIT DE LA CUENTA
CORRIENTE PARA 2014**
-Miles de millones de dólares-



FUENTE: Banco de México.

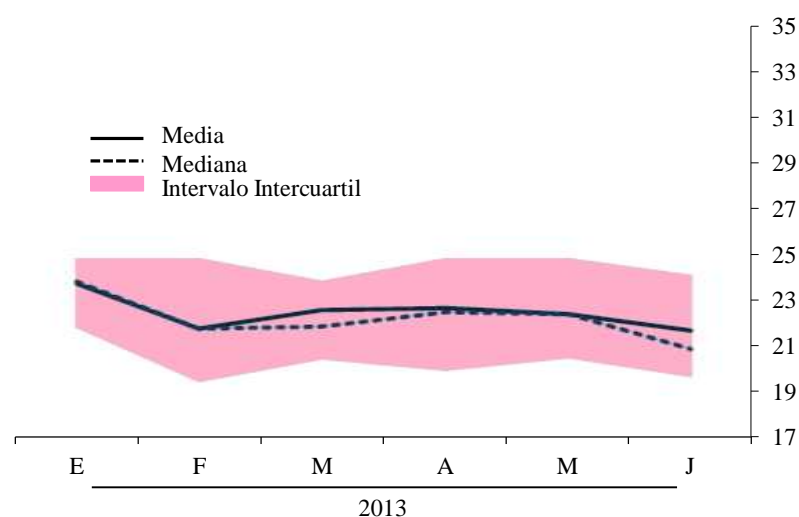
**EXPECTATIVAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA
DIRECTA PARA 2013**
-Miles de millones de dólares-



FUENTE: Banco de México.

EXPECTATIVAS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA PARA 2014

-Miles de millones de dólares-



FUENTE: Banco de México.

Entorno económico y factores que podrían obstaculizar el crecimiento económico de México

A continuación se presenta un cuadro con la distribución de las respuestas de los analistas consultados por Banxico en relación con los factores que podrían obstaculizar el crecimiento económico de México en los próximos meses (Cuadro siguiente). Como se aprecia, los especialistas consideran que los principales factores son, en orden de importancia: la debilidad del mercado externo y la economía mundial (24% de las respuestas); la inestabilidad financiera internacional (21% de las respuestas); la ausencia de cambio estructural en México (11% de las respuestas); y, los problemas de inseguridad pública (10% de las respuestas).

PORCENTAJE DE RESPUESTAS RESPECTO A LOS PRINCIPALES FACTORES QUE PODRÍAN OBSTACULIZAR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO

-Distribución porcentual de respuestas-

	2012								2013					
	Jun.	Jul.	Ago.	Sept.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	
Debilidad de mercado externo y de la economía mundial	26	29	30	30	30	30	32	28	32	28	29	27	24	
Inestabilidad financiera internacional	28	28	25	22	25	23	17	18	17	17	16	11	21	
Ausencia de cambio estructural en México	14	11	16	20	16	15	15	20	18	14	12	16	11	
Problemas de inseguridad pública	19	14	15	15	16	15	15	13	12	16	15	11	10	
La política fiscal que se está instrumentando	-	-	-	-	2	2	-	2	2	2	-	5	9	
Debilidad del mercado interno	3	3	-	-	-	-	-	-	3	6	5	8	5	
Los niveles de las tasas de interés externas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	2	4	3	
Incertidumbre cambiaria	3	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	-	3	
Incertidumbre política interna	-	4	-	-	-	-	-	-	-	-	2	6	2	
Incertidumbre sobre la situación económica interna	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	3	2	
Presiones inflacionarias en nuestro país	-	-	-	-	2	3	8	2	-	-	-	-	2	
Contracción de la oferta de recursos del exterior	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	
El precio de exportación del petróleo	3	-	-	-	2	2	-	-	3	-	-	3	-	
Inestabilidad política internacional	-	-	-	-	-	-	5	5	3	-	3	-	-	
El nivel del tipo de cambio real	-	-	-	-	-	-	-	2	-	2	2	-	-	
Elevado costo del financiamiento interno	-	-	-	-	-	-	-	-	2	3	-	-	-	
Aumento en precios de insumos y materias primas	-	3	3	5	-	2	3	-	3	2	-	-	-	
La política monetaria que se está aplicando	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	
Disponibilidad de financiamiento interno en nuestro país	-	-	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	
Aumento en los costos salariales	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
El nivel de endeudamiento de las empresas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
El nivel de endeudamiento de las familias	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Otros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Suma:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	

Nota: Los factores se ordenan de acuerdo con la frecuencia con que aparecen las respuestas en la última encuesta. Recuadro azul oscuro muestra la respuesta más frecuente de cada encuesta. Recuadro azul claro muestra la segunda respuesta más frecuente de cada encuesta. En caso de que la primera y la segunda respuesta más frecuente tengan el mismo valor, se usa el recuadro azul oscuro para ambas.

Pregunta de la Encuesta: en su opinión, ¿durante los próximos seis meses, cuáles serían los tres principales factores limitantes al crecimiento de la actividad económica?

FUENTE: Banco de México.

Asimismo, a continuación se reportan los resultados sobre la percepción que tienen los analistas respecto al entorno económico actual (ver el cuadro *Percepción del entorno económico*). Se aprecia que:

- En relación con la encuesta anterior, disminuyó la proporción de analistas que considera que el clima de negocios en los próximos seis meses mejorará, al tiempo que aumentó el porcentaje de analistas que considera que empeorará.
- Asimismo, el porcentaje de analistas que afirma que la economía está mejor que hace un año es el preponderante y se mantuvo sin cambio en relación con la encuesta anterior.

- La proporción de analistas que considera que la coyuntura actual es un buen momento para realizar inversiones disminuyó en la encuesta de junio, en tanto que el porcentaje de analistas que considera que es un mal momento aumentó. Adicionalmente, a diferencia de la encuesta anterior, la mayoría de los consultores no está seguro sobre dicha coyuntura.

PERCEPCIÓN DEL ENTORNO ECONÓMICO
-Distribución porcentual de respuestas-

	Encuesta	
	Mayo	Junio
Clima de los negocios en los próximos 6 meses^{1/}		
Mejorará	53	48
Permanecerá igual	40	37
Empeorará	7	15
Actualmente la economía está mejor que hace un año^{2/}		
Sí	22	22
No	78	78
Coyuntura actual para realizar inversiones^{3/}		
Buen momento	52	35
Mal momento	6	15
No está seguro	42	50

1/ ¿Cómo considera que evolucione el clima de negocios para las actividades productivas del sector privado en los próximos seis meses en comparación con los pasados seis meses?

2/ Tomando en cuenta el entorno económico-financiero actual: ¿Considera usted que actualmente la economía del país está mejor que hace un año?

3/ ¿Cómo considera que sea la coyuntura actual de las empresas para efectuar inversiones?

FUENTE: Banco de México.

Evolución de la actividad económica de Estados Unidos de Norteamérica

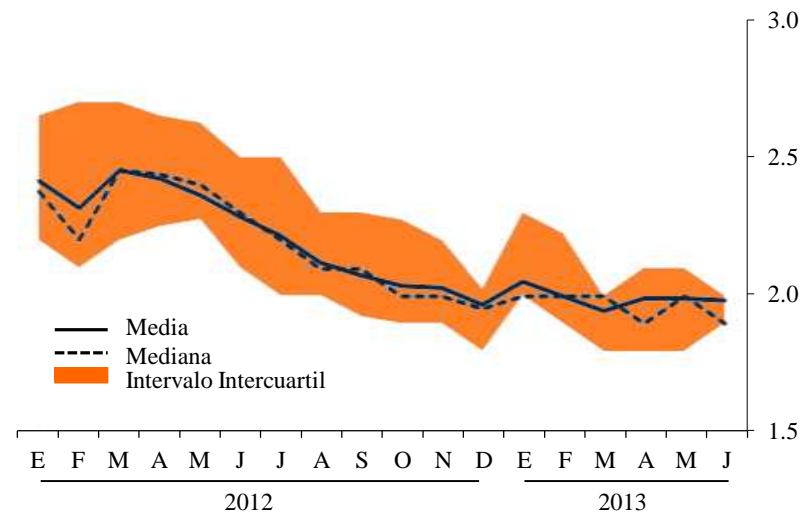
Finalmente, en lo que respecta a las expectativas de crecimiento del PIB de Estados Unidos de Norteamérica, los analistas las mantuvieron en niveles cercanos a las de la encuesta previa para 2013 y 2014, si bien la mediana de dichos pronósticos para 2013 disminuyó (ver el cuadro siguiente y las dos gráficas siguientes).

**PRONÓSTICOS DE LA VARIACIÓN DEL PIB DE
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA
-Por ciento-**

	Media		Mediana	
	Encuesta		Encuesta	
	Mayo	Junio	Mayo	Junio
Para 2013	1.99	1.98	2.00	1.90
Para 2014	2.67	2.67	2.70	2.70

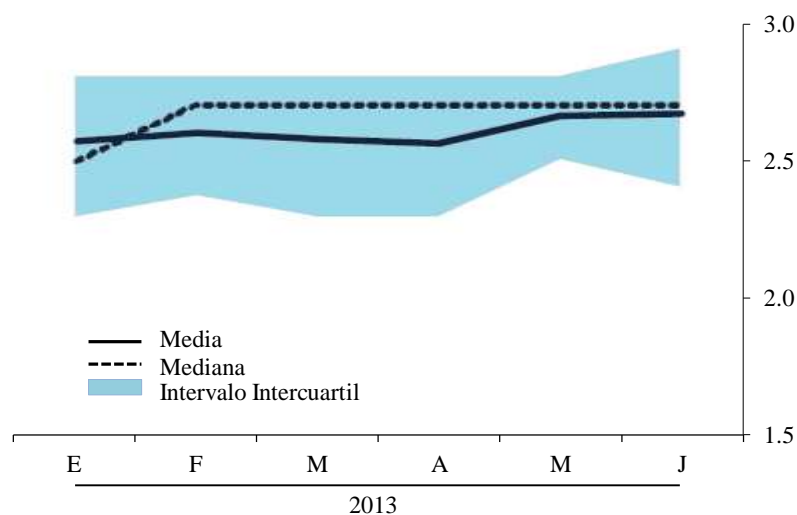
FUENTE: Banco de México.

**PRONÓSTICO DE LA VARIACIÓN DEL PIB DE
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA PARA 2013
-Variación porcentual anual-**



FUENTE: Banco de México.

**PRONÓSTICO DE LA VARIACIÓN DEL PIB DE
ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA PARA 2014**
-Variación porcentual anual-



FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/resultados-de-encuestas/expectativas-de-los-especialistas/%7B87C840D0-2F0B-0BE0-D132-976B823683FC%7D.pdf>

FINANZAS PÚBLICAS

Día de la Administración Pública (INEGI)

El 23 de junio de 2013, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) publicó el documento *Estadísticas a propósito del día de la Administración Pública*. Entre los aspectos a destacar se encuentran los siguientes:

- Las Administraciones Públicas Estatales se integraron por 2 mil 189 instituciones, al cierre de 2011; en éstas colaboraron más de 1 millón 678 mil personas.
- En 2011, el personal que trabajó en las administraciones públicas estatales se conformó de 50.3% hombres y 49.7% mujeres.

- El personal con funciones relacionadas con la educación, ciencia y cultura representó el 50.7% del total, en las administraciones públicas estatales.
- En el ámbito estatal, sólo 11 de 32 administraciones públicas aseguraron contar con una institución cuya función principal fuera la transparencia.
- En 12 de las 32 entidades, las administraciones públicas reportaron que en sus programas anticorrupción, consideraron la creación de unidades especializadas en investigación de conductas asociadas a la corrupción durante el mismo año.
- El 47.8% de la población de 18 años y más percibió como *frecuente* la ocurrencia de prácticas corruptas en el gobierno estatal.
- Para el 82.6% de la población de 18 años y más declaró que la mayor prioridad es mejorar los servicios de educación pública en el ámbito estatal.

A continuación los detalles más destacados.

En la resolución aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, en diciembre de 2002, se estableció el 23 de junio como el “*Día de la Administración Pública*”. En esta resolución ²⁷ se reconoce que una administración pública responsable, eficiente, eficaz y transparente, es fundamental para el desarrollo.

En México, de acuerdo con lo establecido en el Artículo 49 Constitucional, el poder de la federación se divide para su ejercicio en ejecutivo, legislativo y judicial. La administración pública se circunscribe en el poder ejecutivo y su campo de acción se vincula directamente con las políticas públicas orientadas a la atención y resolución de los problemas y necesidades nacionales.

Para alcanzar mejores resultados, la administración pública ha desarrollado distintas formas de organización, clasificando a las instituciones en centralizadas y

²⁷ Resolución aprobada por la Asamblea General de las Naciones Unidas, 57/277.

descentralizadas o paraestatales, de acuerdo con su nivel de autonomía técnica y/o de gestión. Su existencia y funcionamiento se fundamenta en el Artículo 90 Constitucional y en otros preceptos administrativos.

Un ejemplo de las instituciones que se encuentran en cada una de estas clasificaciones se observa en la siguiente tabla:

**TIPO DE INSTITUCIONES DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS
CENTRALIZADA Y PARAESTATAL**

Administración	Instituciones de la administración pública <i>centralizada</i> :
	Secretarías y órganos desconcentrados
	Departamentos administrativos
	Consejería Jurídica, Presidencia, Procuradurías y otras instituciones definidas por la normativa orgánica de cada nivel de gobierno
Pública	Instituciones de la administración pública <i>paraestatal</i> :
	Organismos descentralizados
	Empresas de participación estatal, instituciones nacionales de crédito, de seguros y fianzas.
	Fideicomisos

FUENTE: INEGI.

La importancia de la administración pública ha obligado a la formulación de mediciones para conocer sus características y analizar su actuación. En este sentido, el Sistema Nacional de Información Estadística y Geográfica, presidido por el INEGI, creó a finales de 2008 el Subsistema Nacional de Información de Gobierno, Seguridad Pública e Impartición de Justicia, responsable de generar información sobre la situación que guardan la gestión y el desempeño de las instituciones públicas que conforman al Estado, y sus respectivos poderes, en los ámbitos de gobierno federal, estatal y municipal. En lo que respecta a las administraciones públicas en el ámbito estatal, se cuenta ya con resultados disponibles de tres ejercicios censales (2010, 2011 y 2012), y actualmente se lleva a cabo el cuarto levantamiento en la materia, los cuales brindan información de interés nacional y permiten, entre otros datos,

identificar la cantidad de instituciones y personal que conforman a las Administraciones Públicas en este nivel de gobierno.

Si bien la naturaleza jurídica y funcional de las instituciones en cada ámbito de gobierno es distinta, y por tanto, la estructura organizacional, recursos y tamaño de su personal responden a necesidades propias, los datos que arrojan los Censos de Gobierno permiten identificar algunas similitudes. Así, en siguiente cuadro se observa que la proporción de instituciones de la administración centralizada y paraestatal es muy similar en los ámbitos federal y estatal; la proporción de instituciones en la administración central corresponde casi a la tercera parte del total, revelando la importancia de contar con agencias especializadas en la atención de necesidades concretas, a través de instituciones paraestatales.

Los resultados del *Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales 2012* revelaron que, en 2011, el total de personal en las administraciones públicas estatales, a nivel nacional, fue de 1 millón 678 mil, superado por el número de plazas para el ámbito federal en casi 31 mil.

**INSTITUCIONES Y PERSONAL EN LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS,
POR CLASIFICACIÓN ADMINISTRATIVA SEGÚN ÁMBITO DE GOBIERNO, 2011**

Instituciones y personal	Ámbito	
	Federal	Estatal ^{a/}
Total de instituciones	293	2 189
Administración central	97 ^{b/}	783
Administración paraestatal	196 ^{c/}	1 451
Personal	1 709 446 ^{d/}	1 678 528 ^{e/}

a/ Incluye a la administración pública del Distrito Federal. Datos al 31 de diciembre de 2011.

b/ Incluye 18 Secretarías, 74 órganos desconcentrados, Consejería Jurídica, Presidencia de la República, Procuraduría General de la República, Tribunales Agrario y Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa.

c/ Con base en la relación de entidades paraestatales de la Administración Pública Federal, 2011.

d/ Se refiere a plazas presupuestadas.

e/ Incluye al personal de educación y de salud que trabajó en organismos públicos descentralizados, pagados con fondos federales de catorce entidades.

FUENTE: INEGI, *Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales*, 2012. Módulo 1: Administración Pública de la Entidad Federativa. Base de datos. SHCP. Presupuesto de Egresos de la Federación, 2011. Analítico de plazas. www.shcp.gob.mx. SHCP, *Relación de entidades paraestatales de la Administración Pública Federal sujetas a la Ley Federal de las Entidades Paraestatales y su Reglamento*. Diario Oficial de la Federación (DOF) 11 de agosto de 2011.

Instituciones y personal en la Administración Pública Federal

En 2011, la administración pública federal contó con 97 instituciones centralizadas que se conformaban por la Presidencia de la República, la Consejería Jurídica, la Procuraduría General de la República, el Tribunal Agrario, el Tribunal Federal de Justicia Fiscal y Administrativa, 18 Secretarías (Gobernación; Relaciones Exteriores; Defensa Nacional; Marina Armada de México; Seguridad Pública; Hacienda y Crédito Público; Desarrollo Social; Medio Ambiente y Recursos Naturales; Energía; Economía; Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación; Comunicaciones y Transportes; Función Pública; Educación Pública; Salud; Trabajo y Previsión Social; Reforma Agraria; y Turismo) y 74 órganos desconcentrados dependientes de las propias Secretarías (entre los que se encuentran el Instituto

Nacional de Antropología e Historia, Archivo General de la Nación, Instituto Nacional de Bellas Artes y Literatura y la Policía Federal, entre otros²⁸).

En lo que respecta a la organización de las instituciones en la administración paraestatal, en 2010 se integró por 196 instituciones entre las que se encuentran Petróleos Mexicanos, la Comisión Federal de Electricidad, el Instituto Mexicano del Seguro Social y la Lotería Nacional para la Asistencia Pública.²⁹

Con los datos presupuestales disponibles, se observa que en 2011, en el ámbito federal, las instituciones de este nivel de gobierno contaron con un total de 1 millón 709 mil 446 plazas.

Instituciones y personal en las administraciones públicas estatales

De acuerdo con la información proporcionada por los gobiernos estatales al Censo Nacional de Gobierno, las administraciones públicas estatales contaron con 2 mil 189 instituciones al cierre de 2011; de éstas 738 correspondieron al ámbito central y 1 mil 451 al paraestatal.

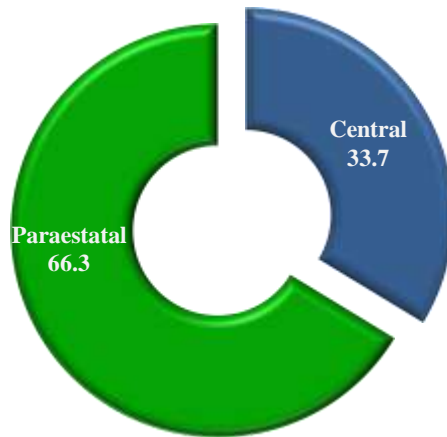
Los resultados de este evento censal, muestran también la disponibilidad y distribución de 33 funciones identificadas como genéricas o estándar en las administraciones estatales.

El número de instituciones en las administraciones públicas estatales, se establece en la legislación local con base en criterios presupuestarios, poblacionales y geográficos, entre otros.

²⁸ Consultar listado completo en: *Presupuesto de Egresos de la Federación 2011*. www.shcp.gob.mx

²⁹ Consultar el listado completo en el Diario Oficial de la Federación (DOF) del 11 de agosto de 2011.

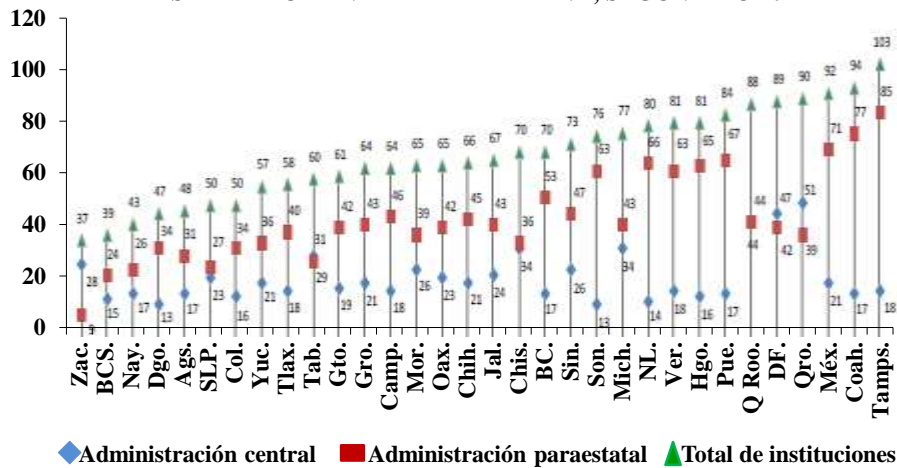
DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LAS INSTITUCIONES EN LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS ESTATALES SEGÚN CLASIFICACIÓN ADMINISTRATIVA 2011



FUENTE: INEGI, Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales, 2012. *Módulo I: Administración Pública de la Entidad Federativa. Base de Datos.*

La entidad que reportó el mayor número de instituciones en 2011 fue Tamaulipas 103, seguida de Coahuila 94 y el Estado de México 92. En contraparte, la entidad con el menor número de instituciones reportadas fue Zacatecas, con 37.

NÚMERO DE INSTITUCIONES DE LA ADMINISTRACIÓN PÚBLICA ESTATAL POR ENTIDAD FEDERATIVA, SEGÚN TIPO 2011



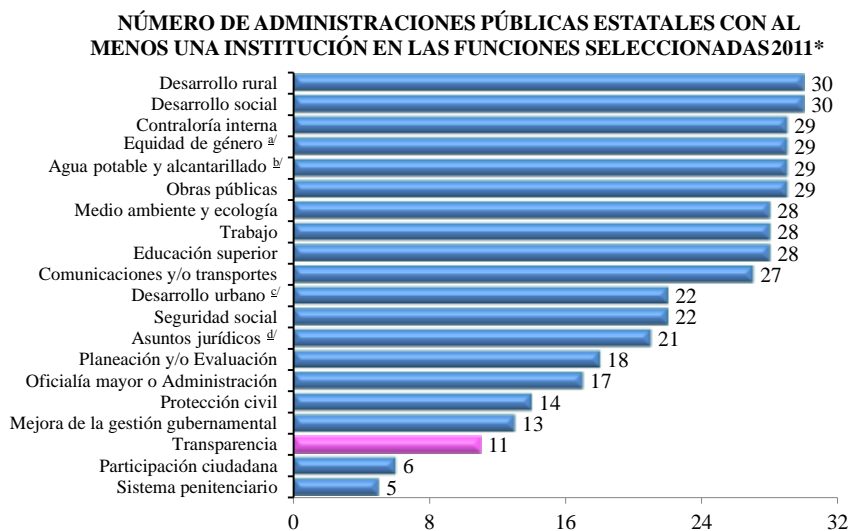
FUENTE: INEGI, Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales, 2012. *Módulo I: Administración Pública de la Entidad Federativa. Base de Datos.*

Instituciones y funciones

En todas las entidades, incluyendo el Distrito Federal, se contó con instituciones que desarrollaban funciones asociadas al Despacho del Ejecutivo, Gobierno, Tesorería o finanzas, Educación básica, Salud y Desarrollo económico, Vivienda y Desarrollo Integral de la Familia. Estas funciones pueden identificarse como parte de las atribuciones más frecuentes e históricas en las administraciones públicas locales.

La importancia que han cobrado las políticas orientadas hacia los gobiernos democráticos y ciudadanos, han impactado en la conformación de las administraciones públicas de todos los niveles de gobierno, llevando a la integración de funciones asociadas a la transparencia, la participación ciudadana, mejora de la gestión, planeación y evaluación del desempeño.

No obstante los esfuerzos por incorporar este enfoque en las administraciones públicas locales, algunos gobiernos aún no cuentan con instituciones que hagan de estas tareas su principal función.



* Incluye Distrito Federal. Se refiere a las principales funciones.

^{a/} Incluye derechos de las mujeres.

^{b/} Incluye saneamiento.

^{c/} Incluye asuntos metropolitanos.

^{d/} Consejería jurídica.

FUENTE: INEGI, Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales, 2012. *Módulo I: Administración Pública de la Entidad Federativa. Base de Datos.*

Resalta el tema de la transparencia, ya que sólo 11 de 32 entidades afirmaron contar con al menos una institución con esta función principal.

En lo que respecta a mejora de la gestión, sólo 13 de 32 administraciones estatales 40.6% reportaron alguna institución con esta función principal.

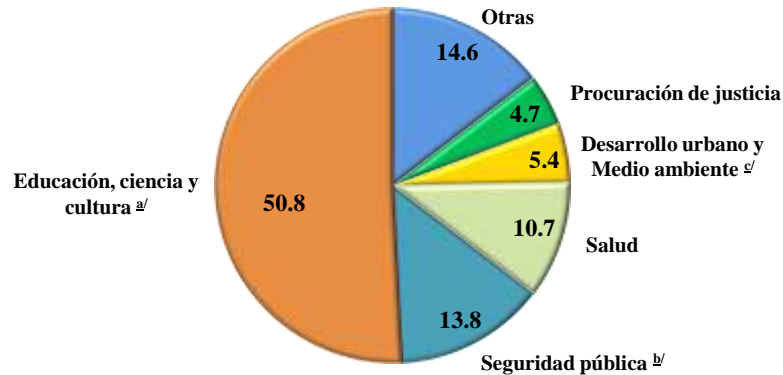
Personal en las administraciones públicas estatales

El *Censo Nacional de Gobierno 2012*, del Poder Ejecutivo Estatal reveló que en 2011, el personal que colaboraba en las distintas instituciones de las administraciones públicas estatales y el del Distrito Federal ascendió a 1 millón 678 mil 528 personas.

A nivel nacional, en 2011, más de la mitad del personal de las administraciones públicas estatales 50.7% desempeñó funciones relacionadas con la educación básica y

media superior, cultura y/o ciencia y tecnología, seguido del que realizaba funciones asociadas con la seguridad pública 13.6% y con la provisión de servicios de salud 10.7 por ciento.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PERSONAL DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS EN LAS ENTIDADES FEDERATIVAS POR PRINCIPALES FUNCIONES SELECCIONADAS 2011



^{a/} Incluye educación básica, media superior y superior; cultura y/o ciencia y tecnología.

^{b/} Seguridad pública y/o tránsito y protección civil.

^{c/} Considera funciones asociadas a obras públicas, comunicaciones y/o transportes, asuntos metropolitanos, ecología, agua potable, alcantarillado y saneamiento.

FUENTE: INEGI, Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales, 2012. *Módulo I: Administración Pública de la Entidad Federativa. Base de Datos.*

Respecto a la participación femenina, el *Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales 2012*, mostró que el personal en las instituciones de las administraciones públicas estatales, a nivel nacional, fue de 49.7% y la de los hombres de 50.3 por ciento.

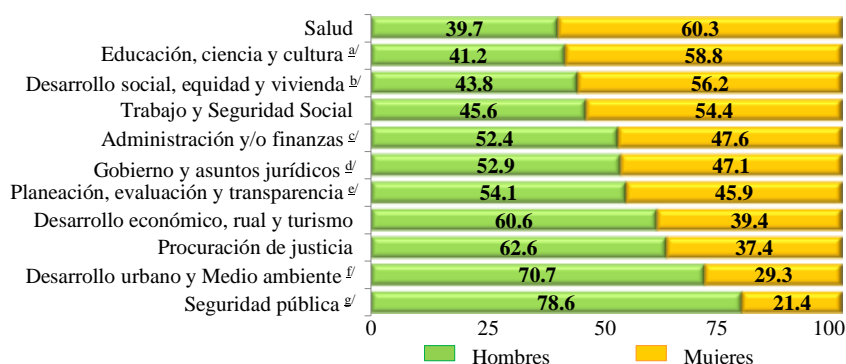
Al analizar la participación de hombres y mujeres por tipo de función se observan algunas variaciones asociadas con las funciones socialmente asignados a cada sexo.

Así, en las instituciones de salud, educativas y de desarrollo social, en donde se agruparon las funciones orientadas hacia la equidad de género y las asociadas con el desarrollo integral de las familias, se observa una mayor participación de mujeres.

Destacan las instituciones cuya principal función es la salud, ya que en éstas 60.3% de su personal corresponde a mujeres.

En contraparte, las instituciones cuya principal función era la seguridad pública 78.6%, desarrollo urbano 70.7%, y procuración de justicia 62.6%, estaban conformadas principalmente por hombres.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL PERSONAL EN LAS INSTITUCIONES EN LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS ESTATALES POR SEXO PARA CADA FUNCIÓN SELECCIONADA 2011



^{a/} Educación básica, media superior y superior; Cultura y/o ciencia y tecnología.

^{b/} Incluye funciones relacionadas con el Desarrollo integral de la familia (DIF), Vivienda, Equidad de género y/o derechos de las mujeres.

^{c/} Incluye Oficialía mayor y Tesorería.

^{d/} Incluye Despacho del Ejecutivo, asuntos jurídicos y/o Consejería jurídica.

^{e/} Incluye también las funciones de participación ciudadana, mejora de la gestión gubernamental y contraloría interna.

^{f/} Considera funciones asociadas a Obras públicas, Comunicaciones y/o transportes, Asuntos metropolitanos, Ecología, Agua potable, alcantarillado y saneamiento.

^{g/} Seguridad pública y/o tránsito y Protección Civil.

FUENTE: INEGI, *Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales, 2012*. Módulo 1: Administración Pública de la Entidad Federativa. Base de datos.

Además de los presupuestos, los recursos humanos, los bienes inmuebles o infraestructura y los recursos materiales permiten aproximar el tamaño de las administraciones y los elementos con los que cuentan para atender a la población.

El *Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales, 2012*, reveló que durante 2011, las administraciones públicas estatales contaron con más de 126 mil bienes inmuebles, de los cuales 85.5% eran propios.

Durante el mismo año, las instituciones que conformaron la administración pública estatal sumaron un total de 123 mil 852 vehículos y casi 733 mil computadoras; si se considera el total de personal que laboró en estas instancias y nivel de gobierno, se tiene un promedio de 0.4 computadoras por trabajador, para atender las necesidades de la población.

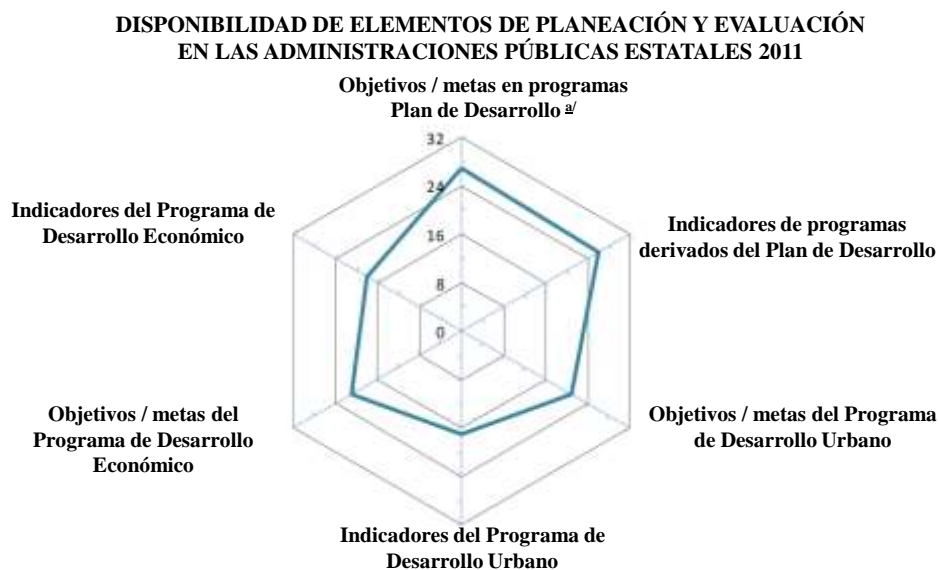
**BIENES INMUEBLES Y RECURSOS MATERIALES
DE LAS ADMINISTRACIONES PÚBLICAS
ESTATALES Y DEL DISTRITO FEDERAL 2011**

Concepto	Total
Bienes inmuebles	126 240
Propios	107 975
Rentados	5 846
Otro	12 091
No especificado	328
Vehículos en funcionamiento	123 852
Automóviles	47 968
Camiones y camionetas	61 126
Motocicletas	6 882
Otro	7 834
No especificado	42
Computadoras	732 767

FUENTE: INEGI, *Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales 2012*.
Tabulados básicos.

Respecto a los elementos de planeación y evaluación, el *Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales, 2011*, reveló que durante 2011, 27 de 32 gobiernos estatales, el 84.4%, contaron con objetivos y/o metas dentro de los programas estratégicos u operativos derivados del *Plan de Desarrollo*; para conocer su cumplimiento, 26 de 32 administraciones desarrollaron indicadores de gestión y/o desempeño de los programas estratégicos y/u operativos derivados del *Plan de Desarrollo*. Las mayores deficiencias se encontraron en la disponibilidad de

elementos de planeación en los programas de Desarrollo Urbano ya que solo 21 entidades contaron con objetivos y/o metas y otras 17 dispusieron de indicadores de gestión y desempeño relativos al propio programa.



^{a/} Objetivos y/o metas dentro de los programas estratégicos y/u operativos derivados del Plan de Desarrollo.

^{b/} Indicadores de gestión y/o desempeño de los programas estratégicos y/u operativos derivados del Plan de Desarrollo.

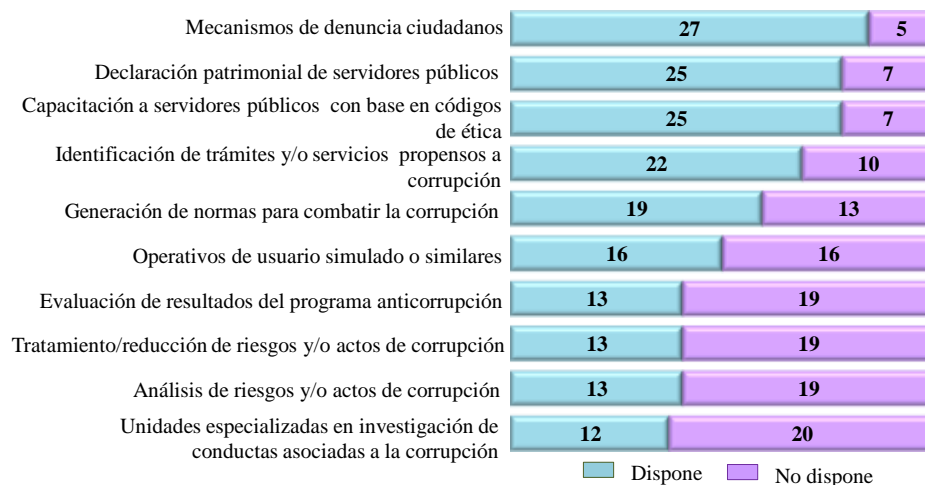
^{c/} Indicadores de gestión y/o desempeño de los programas.

FUENTE: INEGI, Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales, 2012. *Módulo I: Administración Pública de la Entidad Federativa. Base de Datos.*

En mayor o menor medida, las administraciones públicas estatales cuentan con un conjunto de acciones que tienen como propósito evitar los actos ilícitos y el abuso de autoridad por parte de los servidores públicos, además de fomentar la cultura de la legalidad, la transparencia y la rendición de cuentas.

El *Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales, 2011* muestra que el mismo año, 20 de los 32 gobiernos estatales no dispusieron de alguna Unidad especializada en investigación de conductas asociadas a la corrupción y en siete, no incluyeron la *Declaración patrimonial* de servidores públicos como parte de sus programas de transparencia o anticorrupción.

**NÚMERO DE ADMINISTRACIONES PÚBLICAS ESTATALES QUE
DISPONEN DE ELEMENTOS Y/O TEMAS EN EL PROGRAMA DE
TRANSPARENCIA Y ANTICORRUPCIÓN 2011**



FUENTE: INEGI. *Censo Nacional de Gobierno, Seguridad Pública y Sistema Penitenciario Estatales, 2011*. Módulo 1: Administración Pública de la Entidad Federativa. Base de datos.

Administración pública: aproximaciones a su calidad

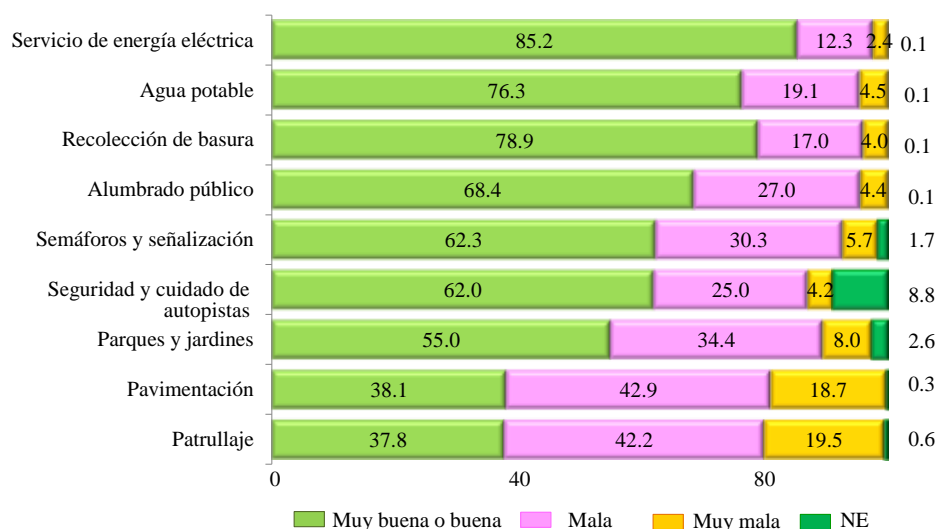
Las prácticas asociadas con la planeación, evaluación, transparencia y participación ciudadana tienen entre sus finalidades mejorar los estándares de calidad, además de lograr una mayor eficiencia y eficacia del aparato administrativo. Bajo esta perspectiva, el ciudadano se convierte en un socio relevante y actor corresponsable que puede participar en el diseño, implementación y evaluación de las políticas públicas; se espera que la acción ciudadana a través del seguimiento y escrutinio de los asuntos y actos de gobierno contribuya a que mejore.³⁰

³⁰ Marco conceptual de la Encuesta Nacional de Calidad e Impacto Gubernamental (ENCIG) 2011. Consultado el 14 de junio de 2013 en <http://www.inegi.org.mx/sistemas/biblioteca/detalle.aspx?c=31784&upc=702825003844&s=est&tg=0&f=2&pf=EncH>.

La OCDE asevera que actualmente las reformas de la administración pública se enfocan en la calidad de los servicios para los ciudadanos y las empresas, así como la eficiencia en la administración.³¹

Con la finalidad de conocer las experiencias, satisfacción y percepción de la población respecto a los trámites y servicios proporcionados por el sector público en general y la administración pública en particular, durante 2011, el INEGI llevó a cabo la *Encuesta Nacional de Calidad e Impacto Gubernamental* (ENCIG) 2011. Sus resultados brindan una aproximación a las percepciones ciudadanas respecto a la calidad de las administraciones públicas.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN DE 18 AÑOS Y MÁS SEGÚN CALIFICACIÓN OTORGADA A LOS SERVICIOS PÚBLICOS DE SU CIUDAD 2011



FUENTE: INEGI, *Encuesta Nacional de Calidad e Impacto Gubernamental*, 2011.

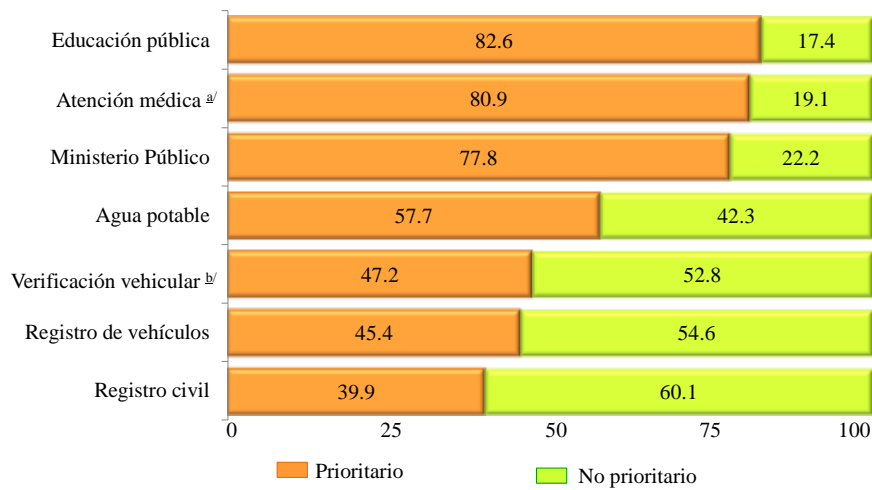
Al consultar a la población de 18 años y más respecto a la calificación que otorga a los servicios públicos proporcionados en su ciudad, la ENCIG 2011 reveló que a nivel nacional el 85.2% considera el servicio de energía eléctrica como un servicio Muy bueno o Bueno, seguido por el de agua potable con 76.3% y el de recolección de

³¹ La OCDE estudia estas nuevas tendencias en un proyecto multianual denominado “*Value for Money in Government*”.

basura con 78.9%. En contraparte, sólo 37.8% de los servicios públicos relacionados con el patrullaje y 38.1% asociados a la pavimentación fueron considerados como muy buenos o buenos.

Respecto a la evaluación de prioridades en los servicios básicos estatales, 82.6% de la población de 18 años y más en poblaciones urbanas de 100 mil y más habitantes, consideró que en 2011, el servicio estatal más urgente a mejorar es la educación pública, seguido de la atención médica 80.9% y los servicios asociados a la procuración de justicia 77.8 por ciento.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DE LA POBLACIÓN DE 18 AÑOS Y MÁS SEGÚN PERCEPCIÓN DE PRIORIDAD DE MEJORA A LOS SERVICIOS ESTATALES 2011



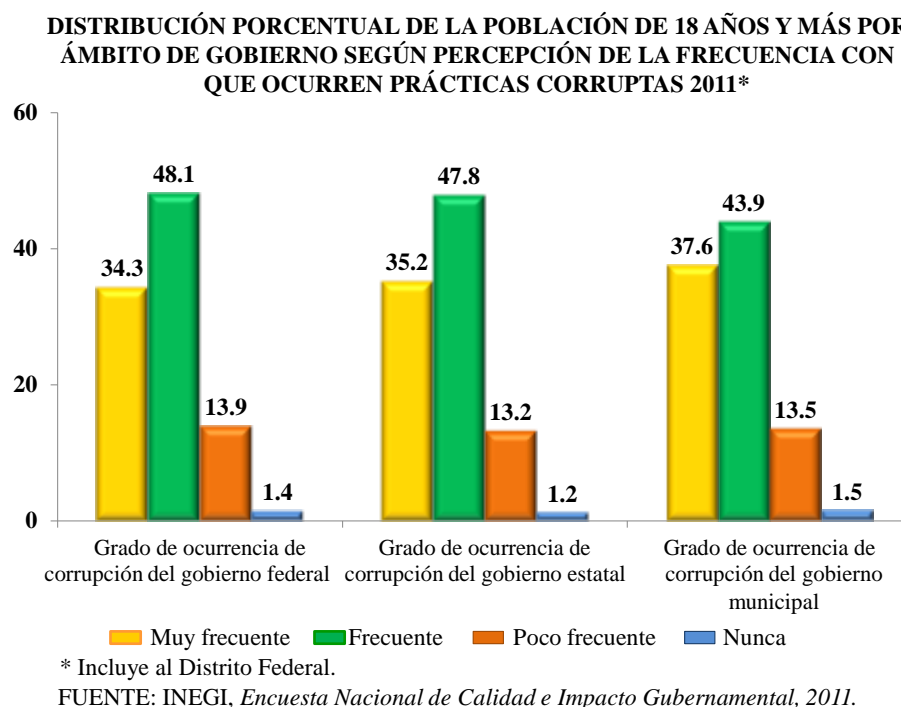
^{a/} En centros de salud o Seguro Popular.

^{b/} De emisión de contaminantes.

FUENTE: INEGI, *Encuesta Nacional de Calidad e Impacto Gubernamental, 2011*.

La ENCIG 2011 también captó información respecto a la frecuencia con la que ocurren prácticas corruptas en los diferentes niveles de gobierno. Así, 34.3% de la población de 18 años y más a nivel nacional consideró que estas prácticas eran muy frecuentes en los gobiernos municipales o delegacionales, mientras que 48.1% señaló que éstas eran frecuentes en el mismo ámbito de gobierno. Por otra parte, 47.8% de la población nacional en el mismo grupo de edad consideró que en 2011, las prácticas de

corrupción fueron frecuentes en el nivel estatal y con el mismo nivel de ocurrencia, pero en el ámbito federal, 43.9 por ciento.



Fuente de información:

<http://www.inegi.org.mx/inegi/contenidos/espanol/prensa/Contenidos/estadisticas/2013/apublica0.pdf>

Las Finanzas Públicas y la Deuda Pública a mayo de 2013 (SHCP)

El 28 de junio de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) dio a conocer la información preliminar sobre la situación financiera y la deuda del sector público a mayo de 2013, a continuación se presenta la información.

Evolución de las finanzas públicas durante enero-mayo

A mayo de 2013, el balance público registró un superávit de 56 mil 41.5 millones de pesos. Por su parte, el balance primario presenta un superávit de 122 mil 58.2 millones de pesos. Si se excluye la inversión de Petróleos Mexicanos (Pemex), el

balance público presenta un superávit de 162 mil 538.1 millones de pesos. Estos resultados son consistentes con la meta anual de equilibrio presupuestario aprobada por el Congreso de la Unión.

SITUACIÓN FINANCIERA DEL SECTOR PÚBLICO
-Millones de pesos-

Concepto	Enero-mayo		Variación % real	Composición %	
	2012	2013 ^{p/}		2012	2013 ^{p/}
BALANCE PÚBLICO	-58 177.2	56 041.5	n.s.		
BALANCE PÚBLICO SIN INVERSIÓN DE PEMEX^{1/}	35 845.7	162 538.1	335.7		
Balance presupuestario	-61 775.0	50 444.0	n.s.		
Ingreso presupuestario	1 406 555.8	1 500 970.1	2.5	100.0	100.0
Petrolero	498 413.5	473 937.8	-8.6	35.4	31.6
Gobierno Federal	325 762.7	308 290.6	-9.1	23.2	20.5
Pemex	172 650.8	165 647.3	-7.8	12.3	11.0
No petrolero	908 142.3	1 027 032.3	8.7	64.6	68.4
Gobierno Federal	685 049.5	802 202.7	12.5	48.7	53.4
Tributarios	638 464.8	708 891.5	6.7	45.4	47.2
No tributarios	46 584.7	93 311.1	92.5	3.3	6.2
Organismos y empresas	223 092.8	224 829.6	-3.2	15.9	15.0
Gasto neto presupuestario	1 468 330.8	1 450 526.2	-5.1	100.0	100.0
Programable	1 167 250.8	1 143 341.0	-5.9	79.5	78.8
No programable	301 080.0	307 185.2	-2.0	20.5	21.2
Balance de entidades bajo control presupuestario indirecto	3 597.8	5 597.5	49.5		
Balance primario	10 132.5	122 058.2	-o-		

Nota: Las sumas parciales y las variaciones pueden no coincidir debido al redondeo.

p/ Cifras preliminares.

n.s.: no significativo; -o-: mayor de 500 por ciento.

1/ Excluye la inversión física de Pemex.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Estadística de la Hacienda Pública, UPEHP.

Ingresos presupuestarios del sector público durante enero-mayo

Los ingresos presupuestarios del Sector Público ascendieron a 1 billón 500 mil 970.1 millones de pesos, cifra superior en 2.5% en términos reales a la registrada en el mismo período del año anterior. La evolución de los principales rubros de ingresos fue la siguiente:

- Los ingresos tributarios revirtieron la tendencia observada hasta abril y se encuentran en línea con la Ley de Ingresos de la Federación. Los ingresos tributarios no petroleros ascendieron a 708 mil 891.5 millones de pesos y resultaron superiores en 6.7% en términos reales a los registrados en el mismo

período del año anterior. Este resultado muestra el efecto favorable del programa de regularización de adeudos fiscales 2013 “Ponte al Corriente”. A su interior, la recaudación del Impuesto Especial Sobre Producción y Servicios (IEPS) y del sistema renta (Impuesto Sobre la Renta, ISR-Impuesto Empresarial a Tasa Única, IETU-Impuesto a los Depósitos en Efectivo, IDE) aumentó 10.1 y 10.0% real, respectivamente.

- Los ingresos petroleros —que comprenden los ingresos propios de Pemex, el IEPS de gasolinas y diesel, los derechos sobre hidrocarburos y el impuesto a los rendimientos petroleros— ascendieron a 473 mil 937.1 millones de pesos y resultaron inferiores en 8.6% en términos reales a los del mismo período de 2012. Este resultado se explica principalmente por el menor precio promedio de exportación de la mezcla mexicana de petróleo (101 dólares por barril (d/b) comparado con 109 d/b durante el mismo período del año anterior) y la apreciación del tipo de cambio observado en el período de referencia.
- Los ingresos de las entidades de control presupuestario directo distintas de Pemex ascendieron a 224 mil 829.6 millones de pesos, lo que representó una disminución de 3.2% real respecto al mismo período del año anterior, lo cual se explica principalmente por menores ventas de energía eléctrica.
- Los ingresos no tributarios no petroleros se ubicaron en 93 mil 311.1 millones de pesos, monto superior en 92.5% en términos reales al registrado en el mismo período del año anterior, debido a mayores productos y aprovechamientos.

INGRESOS PRESUPUESTARIOS DEL SECTOR PÚBLICO

- Millones de pesos -

Concepto	Enero-mayo		Variación % real	Composición %	
	2012	2013 ^{p/}		2012	2013 ^{p/}
INGRESOS PRESUPUESTARIOS (I+II)	1 406 555.8	1 500 970.1	2.5	100.0	100.0
I Petroleros (a+b)	498 413.5	473 937.8	-8.6	35.4	31.6
a) Pemex	172 650.8	165 647.3	-7.8	12.3	11.0
b) Gobierno Federal	325 762.7	308 290.6	-9.1	23.2	20.5
Derechos y aprovechamientos	415 834.1	356 346.4	-17.7	29.6	23.7
IEPS ^{1/}	-89 757.1	-50 383.1	n.s.	-6.4	-3.4
Impuesto a los rendimientos petroleros	-314.3	2 327.2	n.s.	0.0	0.2
II. No petroleros (c+d)	908 142.3	1 027 032.3	8.7	64.6	68.4
c) Gobierno Federal	685 049.5	802 202.7	12.5	48.7	53.4
Tributarios	638 464.8	708 891.5	6.7	45.4	47.2
ISR, IETU e IDE	356 383.3	408 038.4	10.0	25.3	27.2
ISR	339 505.7	384 346.2	8.8	24.1	25.6
IMPAC	-472.4	-414.7	n.s.	0.0	0.0
IETU	19 967.7	24 928.4	20.0	1.4	1.7
IDE	-2 617.7	-821.5	n.s.	-0.2	-0.1
IVA	226 315.0	223 413.9	-5.1	16.1	14.9
IEPS	30 017.7	34 405.5	10.1	2.1	2.3
Importaciones	10 943.7	10 983.6	-3.6	0.8	0.7
Otros impuestos ^{2/}	14 805.2	32 050.1	108.0	1.1	2.1
No tributarios	46 584.7	93 311.1	92.5	3.3	6.2
Derechos	17 684.5	18 281.2	-0.7	1.3	1.2
Aprovechamientos	25 940.6	70 262.6	160.3	1.8	4.7
Otros	2 959.6	4 767.4	54.8	0.2	0.3
d) Organismos y empresas ^{3/}	223 092.8	224 829.6	-3.2	15.9	15.0
Partidas informativas					
Tributarios totales	548 393.4	660 835.7	15.8	39.0	44.0
No tributarios totales	858 162.4	840 134.4	-5.9	61.0	56.0

Nota: Las sumas parciales y las variaciones pueden no coincidir debido al redondeo.

p/ Cifras preliminares.

n.s.: no significativo.

1/ El signo negativo obedece a que las devoluciones y/o compensaciones del impuesto fueron superiores a los ingresos recibidos.

2/ Incluye los impuestos sobre automóviles nuevos, exportaciones, no comprendidos en las fracciones anteriores y accesorios.

3/ Excluye las aportaciones del Gobierno Federal al ISSSTE.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Estadística de la Hacienda Pública, UPEHP.

Gasto neto presupuestario del sector público durante enero-mayo

Durante los primeros cinco meses del año, el gasto neto presupuestario del sector público ascendió a 1 billón 450 mil 526.2 millones de pesos. Por su parte, el gasto programable pagado sumó 1 billón 143 mil 341 millones de pesos.

GASTO NETO PRESUPUESTARIO DEL SECTOR PÚBLICO
- Millones de pesos -

Concepto	Enero-mayo		Variación % real	Composición %	
	2012	2013 ^{p/}		2012	2013 ^{p/}
TOTAL (I+II)	1 468 330.8	1 450 526.2	-5.1	100.0	100.0
I. Gasto primario (a+b)	1 408 317.4	1 388 281.8	-5.3	95.9	95.7
a) Programable	1 167 250.8	1 143 341.0	-5.9	79.5	78.8
b) No programable	241 066.6	244 940.8	-2.4	16.4	16.9
II. Costo financiero ^{1/}	60 013.4	62 244.4	-0.3	4.1	4.3

Nota: Las sumas parciales y las variaciones pueden no coincidir debido al redondeo.

p/ Cifras preliminares.

1/ Incluye los intereses, comisiones y gastos de la deuda pública, así como las erogaciones para saneamiento financiero y de apoyo a ahorradores y deudores de la banca.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Estadística de la Hacienda Pública, UPEHP.

- En mayo, el gasto neto pagado creció 3.2% real. A su interior, el Ramo Comunicaciones y Transportes registró un crecimiento de 5.1%, las entidades paraestatales de 4.0% y las participaciones a las entidades federativas de 1.8%, todos en términos reales. De acuerdo con este comportamiento, el ejercicio del gasto programable avanza hacia lo previsto en el Presupuesto de Egresos de la Federación.
- En enero-mayo del presente año, el costo financiero del sector público se ubicó en 62 mil 244.4 millones de pesos, nivel inferior en 0.3% en términos reales al registrado en el mismo período del año previo, debido primordialmente a la apreciación de la paridad cambiaria.

GASTO NETO PRESUPUESTARIO DEL SECTOR PÚBLICO
-Millones de pesos-

Concepto	Mayo		Variación % real ^{p/}
	2012	2013 ^{p/}	
TOTAL (I+II)	269 650.0	291 297.3	3.2
I. Gasto programable	234 573.2	242 519.6	-1.2
a) Comunicaciones y transportes	4 665.4	5 128.2	5.1
b) Entidades paraestatales	96 577.8	105 095.8	4.0
c) Otros	133 330.0	132 295.6	-5.2
II. No programable	35 076.8	48 777.7	32.9
a) Costo financiero	6 769.7	8 479.8	19.7
b) Participaciones	38 979.8	41 515.4	1.8
c) Adefas y otros	-10 672.6	-1 217.5	n.s.

Nota: Las sumas parciales y las variaciones pueden no coincidir debido al redondeo.

p/ Cifras preliminares.

n. s.: no significativo.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Estadística de la Hacienda Pública, UPEHP.

Saldo de la deuda pública a mayo

El saldo de la deuda interna neta del Gobierno Federal, al cierre de mayo, fue de 3 billones 500 mil 808.7 millones de pesos, monto inferior en 262.9 millones de pesos al registrado al cierre de diciembre de 2012. La variación de los saldos se explica por un endeudamiento neto de 272 mil 188 millones de pesos, por ajustes contables al alza de 21 mil 687.1 millones de pesos y por un incremento en las disponibilidades del Gobierno Federal de 294 mil 100 millones de pesos.

DEUDA INTERNA DEL GOBIERNO FEDERAL, MAYO*
-Millones de pesos-

Concepto	Saldo a Diciembre 2012	Endeudamiento			Ajustes ^{1/}	Saldo a mayo 2013 ^{2/}
		Disp.	Amort.	Neto		
1. Deuda Neta (3-2)	3 501 071.6					3 500 808.7
2. Activos ^{2/}	74 247.0					368 385.0
3. Deuda Bruta	3 575 318.6	1 003 045.5	730 857.5	272 188.0	21 687.1	3 869 193.7
Valores	3 257 765.7	926 108.0	652 524.8	273 583.2	15 355.3	3 546 704.2
Cetes	531 320.8	630 980.4	617 420.7	13 559.7	0.0	544 880.5
Bondes "D"	200 353.9	16 583.5	12 000.0	4 583.5	0.0	204 937.4
Bonos de desarrollo tasa fija	1 777 929.6	204 175.8	23 104.1	181 071.7	1 383.3	1 960 384.6
Udibonos	747 183.8	72 739.3	0.0	72 739.3	13 946.4	833 869.5
Udibonos udi's	153 280.3	14 759.1	0.0	14 759.1	0.0	168 039.4
Udibonos Segregados	977.6	1 629.0	0.0	1 629.0	25.6	2 632.2
Udibonos Segregados udi's	200.6	329.8	0.0	329.8	0.0	530.4
Fondo de ahorro S.A.R.	85 523.2	76 304.2	68 329.4	7 974.8	2 299.5	95 797.5
Obligaciones por Ley del ISSSTE	168 993.9	25.1	8 824.5	-8 799.4	2 906.4	163 100.9
Otros	63 035.8	608.2	1 178.8	-570.6	1 125.9	63 591.1

Nota: Las sumas parciales pueden no coincidir debido al redondeo.

* Cifras sujetas a revisiones por cambios y adecuaciones metodológicas.

p/ Cifras preliminares.

1/ Corresponde al ajuste por el efecto inflacionario. En el concepto de bonos de Desarrollo a Tasa Fija el ajuste es por operaciones de permuta.

2/ Integra el saldo neto denominado en moneda nacional de la Cuenta General de la Tesorería de la Federación.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Deuda Pública, UCP.

El saldo de la deuda externa neta del Gobierno Federal, al cierre de mayo, es de 66 mil 885.8 millones de dólares, cifra superior en 869.3 millones de dólares a la observada al cierre de 2012. Este resultado se explica por un endeudamiento neto de 1 mil 538.9 millones de dólares, ajustes contables a la baja de 725.6 millones de dólares y una disminución en las disponibilidades del Gobierno Federal de 100 millones de dólares.

DEUDA EXTERNA DEL GOBIERNO FEDERAL, MAYO*
-Millones de dólares-

Concepto	Saldo a Diciembre 2012	Endeudamiento			Ajustes	Saldo a mayo 2013 ^{2/}
		Disp.	Amort.	Neto		
1. Deuda Neta (3-2)	66 016.5					66 885.8
2. Activos ^{1/}	1 444.0					1 388.0
3. Deuda Bruta	67 460.5	3 911.2	2 372.3	1 538.9	-725.6	68 273.8
Mercado de Capitales	44 588.8	3 609.6	2 084.0	1 525.6	-706.6	45 407.8
Organismos Financieros Internacionales (OFI's)	21 199.4	181.9	273.7	-91.8	-0.5	21 107.1
Comercio Exterior	1 672.3	119.7	14.6	105.1	-18.5	1 758.9

Nota: Las sumas parciales pueden no coincidir debido al redondeo.

* Cifras sujetas a revisiones por cambios y adecuaciones metodológicas.

p/ Cifras preliminares.

1/ Considera el saldo neto denominado en dólares de la Cuenta General de la Tesorería de la Federación.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Deuda Pública, UCP.

El saldo de la deuda interna neta del Sector Público Federal (Gobierno Federal, organismos y empresas y la banca de desarrollo), al cierre de mayo, se ubicó en 3 billones 720 mil 710.1 millones de pesos, lo que significa una disminución de 49 mil 289 millones de pesos respecto del saldo registrado al cierre de 2012. Ello obedece a un endeudamiento interno neto durante el período de 272 mil 617.9 millones de pesos, a ajustes contables al alza de 22 mil 273 millones de pesos y a un incremento en las disponibilidades del sector público federal de 344 mil 200 millones de pesos.

DEUDA INTERNA DEL SECTOR PÚBLICO FEDERAL, MAYO* 1/
-Millones de pesos-

Concepto	Saldo a Diciembre 2012	Endeudamiento			Ajustes	Saldo a mayo 2013 ^{p/}
		Disp.	Amort.	Neto		
1. Deuda Neta (3-2)	3 769 999.1					3 720 710.1
2. Activos ^{2/}	91 093.3					435 273.2
3. Deuda Bruta	3 861 092.4	1 045 966.8	773 348.9	272 617.9	22 273.0	4 155 983.3
Estructura por plazo	3 861 092.4	1 045 966.8	773 348.9	272 617.9	22 273.0	4 155 983.3
Largo Plazo	3 457 336.9	458 647.0	197 561.5	261 085.5	22 291.9	3 740 714.3
Corto Plazo	403 755.5	587 319.8	575 787.4	11 532.4	-18.9	415 269.0
Estructura por Usuario	3 861 092.4	1 045 966.8	773 348.9	272 617.9	22 273.0	4 155 983.3
Gobierno Federal	3 575 318.6	1 003 045.5	730 857.5	272 188.0	21 687.1	3 869 193.7
Largo Plazo	3 178 613.6	444 145.5	183 218.9	260 926.6	21 687.1	3 461 227.3
Corto Plazo	396 705.0	558 900.0	547 638.6	11 261.4	0.0	407 966.4
Organismos y Empresas	223 342.6	11 955.8	23 538.9	-11 583.1	596.1	212 355.6
Largo Plazo	218 342.6	2 500.0	14 254.1	-11 754.1	596.1	207 184.6
Corto Plazo	5 000.0	9 455.8	9 284.8	171.0	0.0	5 171.0
Banca de Desarrollo	62 431.2	30 965.5	18 952.5	12 013.0	-10.2	74 434.0
Largo Plazo	60 380.7	12 001.5	88.5	11 913.0	8.7	72 302.4
Corto Plazo	2 050.5	18 964.0	18 864.0	100.0	-18.9	2 131.6
Por fuentes de financiamiento	3 861 092.4	1 045 966.8	773 348.9	272 617.9	22 273.0	4 155 983.3
Emisión de valores	3 485 997.0	940 608.0	665 060.9	275 547.1	15 868.4	3 777 412.5
Fondo de Ahorro SAR	85 523.2	76 304.2	68 329.4	7 974.8	2 299.5	95 797.5
Banca Comercial	46 873.6	1.5	6 806.5	-6 805.0	-59.1	40 009.5
Obligaciones por Ley del ISSSTE	168 993.9	25.1	8 824.5	-8 799.4	2 906.4	163 100.9
Otros	73 704.7	29 028.0	24 327.6	4 700.4	1 257.8	79 662.9

Nota: Las sumas parciales pueden no coincidir debido al redondeo.

* Cifras sujetas a revisiones por cambios y adecuaciones metodológicas.

p/ Cifras preliminares.

1/ Incluye la deuda del Gobierno Federal, Organismos y Empresas y Banca de Desarrollo.

2/ Integra el saldo neto denominado en moneda nacional de la Cuenta General de la Tesorería de la Federación, así como las disponibilidades de los Organismos y Empresas y de la Banca de Desarrollo.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Deuda Pública, UCP.

Por su parte, el saldo de la deuda externa neta del Sector Público Federal fue de 123 mil 281.6 millones de dólares, monto superior en 1.6 mil millones de dólares al registrado al cierre de 2012. Este resultado se explica por un endeudamiento neto de 1 mil 167.7 millones de dólares, por ajustes contables a la baja de 1 mil 852 millones

de dólares y por una disminución en las disponibilidades del sector público federal de 1 mil 500 millones de dólares.

DEUDA EXTERNA DEL SECTOR PÚBLICO FEDERAL, MAYO* 1/
-Millones de dólares-

Concepto	Saldo a Diciembre 2012	Endeudamiento			Ajustes	Saldo a mayo 2013 ^{p/}
		Disp.	Amort.	Neto		
1. Deuda Neta (3-2)	121 659.0					123 281.6
2. Activos financieros en moneda extranjera ^{2/}	4 067.0					2 560.1
3. Deuda Bruta	125 726.0	12 264.8	11 097.1	1 167.7	-1 052.0	125 841.7
Estructura por plazo	125 726.0	12 264.8	11 097.1	1 167.7	-1 052.0	125 841.7
Largo Plazo	122 601.4	6 399.1	4 917.6	1 481.5	-1 053.4	123 029.5
Corto Plazo	3 124.6	5 865.7	6 179.5	-313.8	1.4	2 812.2
Estructura por Usuario	125 726.0	12 264.8	11 097.1	1 167.7	-1 052.0	125 841.7
Gobierno Federal	67 460.5	3 911.2	2 372.3	1 538.9	-725.6	68 273.8
Largo Plazo	67 460.5	3 911.2	2 372.3	1 538.9	-725.6	68 273.8
Corto Plazo	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Organismos y Empresas	50 064.0	2 518.6	2 386.9	131.7	-528.6	49 667.1
Largo Plazo	50 064.0	2 202.2	2 249.3	-47.1	-528.6	49 488.3
Corto Plazo	0.0	316.4	137.6	178.8	0.0	178.8
Banca de Desarrollo	8 201.5	5 835.0	6 337.9	-502.9	202.2	7 900.8
Largo Plazo	5 076.9	285.7	296.0	-10.3	200.8	5 267.4
Corto Plazo	3 124.6	5 549.3	6 041.9	-492.6	1.4	2 633.4
Por fuentes de financiamiento	125 726.0	12 264.8	11 097.1	1 167.7	-1 052.0	125 841.7
Mercado de Capitales	79 393.5	5 709.6	2 084.0	3 625.6	-1 152.8	81 866.3
Organismos Financieros Internacionales (OFI's)	25 309.4	458.9	535.8	-76.9	286.4	25 518.9
Comercio Exterior	12 311.9	217.9	887.0	-669.1	-115.9	11 526.9
Mercado Bancario	8 394.8	5 562.0	7 452.7	-1 890.7	-33.5	6 470.6
Pidiregas	316.4	316.4	137.6	178.8	-36.2	459.0

Nota: Las sumas parciales pueden no coincidir debido al redondeo.

* Cifras sujetas a revisiones por cambios y adecuaciones metodológicas.

p/ Cifras preliminares.

1/ Incluye la deuda del Gobierno Federal, Organismos y Empresas y Banca de Desarrollo.

2/ Considera el saldo neto denominado en dólares de la Cuenta General de la Tesorería de la Federación, así como las disponibilidades de los Organismos y Empresas y de la Banca de Desarrollo.

FUENTE: Dirección General Adjunta de Deuda Pública, UCP.

Fuente de información:

http://www.shcp.gob.mx/Biblioteca_noticias_home/comunicado_041_2013.pdf

Presupuesto de Gastos Fiscales 2013 (SHCP)

El 28 de junio de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) dio a conocer el documento *Presupuesto de Gastos Fiscales 2013*, el cual se presenta a continuación.

I. Introducción

En cumplimiento con el artículo 27 de la Ley de Ingresos de la Federación (LIF) para el Ejercicio Fiscal de 2013, se entrega el Presupuesto de Gastos Fiscales 2013 a las comisiones de Hacienda y Crédito Público, de Presupuesto y Cuenta Pública, al Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados y a la Comisión de Hacienda y Crédito Público de la Cámara de Senadores. Asimismo, se publica este documento en la página de Internet de la SHCP.³²

De acuerdo con el citado artículo 27, el Presupuesto de Gastos Fiscales debe comprender en términos generales, los montos que deja de recaudar el erario federal por concepto de tasas diferenciadas en los distintos impuestos, exenciones, subsidios y créditos fiscales, condonaciones, facilidades administrativas, estímulos fiscales, deducciones autorizadas, tratamientos y regímenes especiales, establecidos en las distintas leyes que en materia tributaria aplican a nivel federal.

En el Presupuesto de Gastos Fiscales se presentan los montos estimados para los ejercicios fiscales de 2013 y 2014 de los impuestos federales.³³ El Presupuesto de Gastos Fiscales 2013 contiene los tratamientos que se desvían de la estructura

³² “Artículo 27. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público deberá publicar en su página de Internet y entregar a las comisiones de Hacienda y Crédito Público y de Presupuesto y Cuenta Pública de la Cámara de Diputados, así como al Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de dicho órgano legislativo y a la Comisión de Hacienda y Crédito Público de la Cámara de Senadores a más tardar el 30 de junio de 2013, el Presupuesto de Gastos Fiscales.

El Presupuesto de Gastos Fiscales comprenderá, los montos que deja de recaudar el erario federal por conceptos de tasas diferenciadas en los distintos impuestos, exenciones, subsidios y créditos fiscales, condonaciones, facilidades administrativas, estímulos fiscales, deducciones autorizadas, tratamientos y regímenes especiales establecidos en las distintas leyes que en materia tributaria aplican a nivel federal.

El presupuesto a que se refiere el párrafo anterior deberá contener los montos referidos estimados para el ejercicio fiscal de 2014 en los siguientes términos:

- I. El monto estimado de los recursos que dejará de percibir en el ejercicio el Erario Federal.
- II. La metodología utilizada para realizar la estimación.
- III. La referencia o sustento jurídico que respalde la inclusión de cada concepto o partida.
- IV. Los sectores o actividades beneficiados específicamente de cada concepto, en su caso.
- V. Los beneficios sociales y económicos asociados a cada uno de los gastos fiscales.

...”

³³ En la página electrónica de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) se puede consultar la serie de los Presupuestos de Gastos Fiscales elaborados por esta dependencia a partir de 2002.

“normal” de los impuestos federales considerando las disposiciones fiscales vigentes, por lo que las estimaciones para 2014 corresponden únicamente a lo establecido actualmente para cada disposición, excepto cuando, mediante disposiciones transitorias, ya esté legislada alguna modificación para dicho año. De esta manera, las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Presidente Constitucional de los Estados Unidos Mexicanos, Lic. Enrique Peña Nieto, en el marco del Pacto por México.

Los impuestos considerados en las estimaciones del Presupuesto de Gastos Fiscales 2013 son: el Impuesto sobre la Renta (ISR), el Impuesto al Valor Agregado (IVA), los impuestos especiales, así como los estímulos fiscales y las medidas establecidas en diversos Decretos Presidenciales.³⁴

Debido a que el Impuesto Empresarial a Tasa Única (IETU) es un impuesto mínimo y de control del Impuesto sobre la Renta Empresarial (ISRE), en sentido estricto el IETU no puede dar lugar a gastos fiscales adicionales a los que se observan en el ISRE. Incluso la recaudación del IETU representa una reducción de los gastos fiscales del ISRE, ya que el IETU reduce el gasto fiscal de este impuesto y, por tanto, una medición más precisa del gasto fiscal del ISRE requiere que se reste la recaudación asociada al IETU. Si bien en el Anexo 2 se presentan las estimaciones correspondientes a los tratamientos preferenciales del IETU, es importante recalcar que los tratamientos que reducen la eficacia del IETU sólo se constituirían en gastos fiscales en caso de que el IETU fuese un impuesto independiente, en lugar de ser un impuesto mínimo y de control.

En el Presupuesto de Gastos Fiscales únicamente se presentan los montos por tipo de tratamiento fiscal preferencial. Para su correcta interpretación, es indispensable

³⁴ Los impuestos especiales considerados son el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) y el Impuesto sobre Automóviles Nuevos (ISAN).

considerar que la suma de los montos correspondientes a los distintos tratamientos individuales no representa una estimación adecuada de la recaudación adicional que se obtendría si todos los tratamientos fueran eliminados. Ello se debe a que la estimación del monto correspondiente a cada tratamiento supone que el resto de los tratamientos permanecen inafectados. De esa manera, se excluyen posibles interacciones entre distintos tratamientos, así como efectos de equilibrio general, que en ocasiones pueden llegar a ser significativos. No obstante lo anterior, se presenta en el anexo 1 un cuadro síntesis de los distintos gastos fiscales, si bien por las razones mencionadas, la suma de los mismos diferiría del incremento en ingresos que se observaría en caso de eliminarlos en su totalidad.

El Presupuesto de Gastos Fiscales se organiza en tres secciones principales. La primera sección describe la función de un informe de esta naturaleza, así como la definición de los gastos fiscales y presenta un análisis general sobre las principales características de la medición de los gastos fiscales en México. La segunda sección incluye los resultados obtenidos para cada concepto clasificándolos por impuesto y tipo de tratamiento, así como un análisis de los beneficios sociales y económicos asociados a aquellos gastos fiscales para los cuales es posible efectuar este análisis. Finalmente, la tercera sección describe los tratamientos diferenciales que se incluyen en el Presupuesto de Gastos Fiscales, las fuentes de información que se utilizaron para su estimación, así como la referencia legal que los sustenta.

II. Función, Definición y Medición de Gastos Fiscales

II.1 Función de los Presupuestos de Gastos Fiscales

El sistema tributario es el instrumento principal con que cuenta el Estado para obtener recursos para financiar el gasto público y así proveer a la sociedad los bienes y servicios que valora y demanda. Sin embargo, en ocasiones, este sistema no sólo se utiliza como un instrumento de recaudación, sino que a través de la reducción de la

carga impositiva se pretende atender objetivos extra fiscales, como el mejoramiento del nivel de ingresos de los individuos de cierto grupo, el fomento de la inversión y la generación de empleos, así como el apoyo o estímulo para algunos sectores específicos, entre otros.

El concepto de gastos fiscales se refiere a los apoyos indirectos generalmente autoaplicativos otorgados por el Gobierno a sectores de la economía o de contribuyentes, mediante el marco tributario. Así, los gastos fiscales no implican una erogación de recursos o ingresos previamente obtenidos, sino que permiten a los contribuyentes beneficiarios disminuir, evitar o diferir el pago de impuestos. Conforme a ello, los gastos fiscales se originan por la existencia de tratamientos que se desvían de la estructura “normal” de cada uno de los impuestos, por lo que la determinación de los gastos fiscales implica, primero, identificar dichos tratamientos.

El Presupuesto de Gastos Fiscales permite identificar los beneficios impositivos que se otorgan por medio del marco tributario y estimar su impacto sobre los ingresos tributarios. De esta manera, la medición de los gastos fiscales contribuye a la evaluación del sistema tributario. De forma general el Presupuesto de Gastos Fiscales permite conocer las características de cada uno de los impuestos y aquellas áreas que podrían incrementar el potencial recaudatorio y la eficiencia de los distintos gravámenes.

Como se precisa en el apartado de metodología de estimación, la suma de los gastos fiscales asociados a cada tratamiento no puede considerarse como una estimación de la recaudación potencial que se obtendría de eliminar todos los tratamientos tributarios que dan lugar a los gastos fiscales. Lo anterior se debe a que se trata de estimaciones de equilibrio parcial realizadas de forma independiente, por lo que no toman en cuenta las repercusiones en el resto de la economía ni consideran el cambio que se daría en el comportamiento de los contribuyentes.

Diferencia entre el Presupuesto de Egresos y el Presupuesto de Gastos Fiscales

Los montos reportados en el Presupuesto de Gastos Fiscales, a diferencia de los recursos contenidos en un Presupuesto de Egresos convencional, corresponden a estimaciones de ingresos que el erario deja de percibir por la autoaplicación de parte de los contribuyentes de los tratamientos diferenciales contenidos en los ordenamientos legales de los diversos impuestos. Así, mientras que en el Presupuesto de Egresos convencional, previo al establecimiento de la forma en que se distribuirán los recursos, se requiere contar con los ingresos o recursos que den la suficiencia presupuestaria para atender los diversos programas de gasto, en el Presupuesto de Gastos Fiscales se reportan las estimaciones de las renunciaciones recaudatorias.

El Presupuesto de Gastos Fiscales contiene la evaluación monetaria de la pérdida recaudatoria generada por los tratamientos fiscales diferenciales y no representa una propuesta del Gobierno Federal para realizar gastos en una serie de actividades, sectores o regiones, como ocurre con el Presupuesto de Egresos de la Federación. El objetivo de este reporte es presentar una cuantificación de los gastos fiscales vigentes, y no efectúa ningún juicio sobre ellos.

Por la naturaleza autoaplicativa en general de las disposiciones tributarias, los gastos fiscales dependen de la realización de los actos o actividades que les dan origen, lo cual contrasta con el Presupuesto de Egresos convencional, en el cual se determina el monto que se destinará a la atención de un determinado programa, grupo o función.

El Presupuesto de Gastos Fiscales presenta la estimación de los tratamientos diferenciales contenidos en los ordenamientos en materia tributaria que ya han sido legislados, y su presentación no tiene consecuencia jurídica alguna.³⁵

³⁵ En la tercera sección de este documento se presentan las referencias legales que dan origen y sustento a cada gasto fiscal.

II.2 Definición de los gastos fiscales

La elaboración de presupuestos de gastos fiscales es una práctica internacional que comenzó a finales de la década de 1960 y principios de la década de 1970. Mientras que en Alemania se elabora desde 1967 y en los Estados Unidos de Norteamérica desde 1974, la práctica se generalizó entre los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) a fines de la década de 1970 y principios de la década de 1980. No en todos los países que elaboran presupuestos de gastos fiscales existe una obligación legal para ello. De 21 países revisados en el documento de la OCDE “Choosing a Broad Base – Low Rate Approach to Taxation” (2010), los gobiernos estaban obligados a generar un reporte de gastos fiscales en 14 países.

El concepto de gasto fiscal se ha definido como aquel tratamiento de carácter impositivo que se desvía de la estructura “normal” de los impuestos, que significa una disminución en la recaudación tributaria, y que da lugar a la aplicación de un régimen de excepción. La definición de gastos fiscales incluye todas aquellas exenciones, reducciones y desgravaciones que se desvían de la estructura “normal” de cualquier gravamen, constituyendo un régimen impositivo favorable para cierto tipo de ingresos o sectores de la economía y que tienen objetivos extra fiscales o de política económica. La definición también incorpora otras medidas, como la aplicación de tasas diferenciales, el otorgamiento de créditos fiscales y de deducciones más favorables, así como esquemas que permiten el diferimiento del pago de los impuestos o que otorgan alguna facilidad administrativa, entre otras.

De acuerdo con el documento “Tax Expenditures in OECD Countries” (2010), los gastos fiscales pueden presentar diversas formas, entre las que se encuentran: deducciones, exenciones, tasas reducidas, diferimientos y acreditamientos. En los Estados Unidos de Norteamérica los gastos fiscales son definidos en el

“Congressional Budget and Impoundment Control Act” de 1974, como pérdidas de ingresos atribuibles a las disposiciones fiscales que permiten exclusiones, exenciones o deducciones del ingreso o que se derivan de un crédito especial, una tasa preferencial o permiten el diferimiento de las obligaciones fiscales.³⁶

Para determinar los conceptos que generan gastos fiscales, es necesario definir la base gravable y la tasa que forman parte de la estructura “normal” de un impuesto. Una vez que éstos se precisan, los gastos fiscales se identifican como aquellos elementos que afectan la base gravable, la tasa o el impuesto determinado y que se alejan de su estructura previamente definida como “normal”.

La base gravable de los impuestos directos se conforma por todos aquellos ingresos sujetos del impuesto en cuestión, siendo necesaria la aplicación de un criterio para definir qué se debe considerar como parte de ésta. Similarmente, en cuanto a la estructura “normal” del impuesto, deben precisarse los conceptos que formen parte de ésta o bien cuáles pudieran ser considerados como tratamientos diferenciales o de excepción. En general, la estructura “normal” de un impuesto se compone de aquellas medidas que están contenidas en la legislación fiscal y forman parte fundamental de su naturaleza, tales como el objeto, el sujeto, la base, la tasa o tarifa, así como el régimen aplicable a los residentes en el extranjero, entre otros.³⁷

Existen tres enfoques generales utilizados a nivel internacional para definir la estructura “normal” o impuesto de referencia, que permita identificar los gastos

³⁶ Citado por el Joint Economic Committee en el documento “Tax Expenditures: A Review and Analysis” (1999).

³⁷ En el documento “Tax Expenditures Recent Experiences” publicado por la OCDE (1996), se señala que en general la estructura normal de un impuesto incluye la tasa o tarifa, las normas contables, las deducciones, las facilidades administrativas, así como las disposiciones relacionadas con obligaciones fiscales internacionales, entre otras. Documentos más recientes sobre gastos fiscales publicados por el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la OCDE hacen referencia a esta definición de la estructura normal de un impuesto.

fiscales.³⁸ El primero es el enfoque conceptual, basado en una estructura “normal” del sistema tributario fundamentada en un concepto teórico del ingreso, el consumo o el valor agregado, de acuerdo con el impuesto que se analice. El segundo enfoque es el legal, que toma como base las leyes vigentes de los impuestos para definir el impuesto de referencia, identificando como gastos fiscales a las desviaciones que representan las disposiciones particulares con respecto a las generales. El tercer enfoque, que es el menos utilizado, es el del subsidio análogo, por medio del cual se identifican como gastos fiscales aquellos beneficios otorgados en el marco tributario que sean análogos a un subsidio directo.

En el caso de México, para la elaboración de este Presupuesto de Gastos Fiscales se utiliza el enfoque conceptual, ya que da lugar a una estructura “normal”, o base de referencia más amplia, que permite identificar un mayor número de gastos fiscales. En particular se utilizan las siguientes definiciones:

Impuesto sobre la Renta Empresarial

La estructura “normal” del ISRE es aquélla que se aplica bajo los principios de renta mundial y de residencia. Es decir, obliga a los nacionales a acumular la totalidad de los ingresos sin importar el país en donde se generen y a los extranjeros los ingresos provenientes de fuente de riqueza nacional. De acuerdo con su estructura “normal”, el ISRE grava las actividades empresariales sobre una base neta con una tasa uniforme, permite la deducción de las erogaciones estrictamente indispensables para realizar dichas actividades, autoriza la deducción de las inversiones en línea recta y evita la doble tributación internacional.

³⁸ Estos enfoques fueron identificados en el documento “Fiscal Transparency, Tax Expenditures and Budget Processes. An International Perspective”, Craig y Allan (2001). Los enfoques han sido posteriormente retomados como parte del análisis sobre el tema de gastos fiscales realizado por diversas instituciones como el BID “Los presupuestos de gastos tributarios: Conceptos y desafíos de implementación” (2009) y la OCDE “Choosing a Broad Base – Low Rate Approach to Taxation” (2010).

Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas (ISR de personas físicas)

La estructura “normal” consiste en un esquema global de ingresos, que obliga a la acumulación de todos los ingresos netos independientemente de su naturaleza, sin excepciones, incluso los de sus actividades empresariales, y los grava con una tarifa progresiva.

Impuesto al Valor Agregado

El esquema “normal” grava el valor agregado en todas las etapas del proceso productivo, la comercialización y la venta al consumidor final. Se aplica sobre la base más amplia posible y con una tasa uniforme, otorgando la tasa cero sólo a las exportaciones y con un número reducido de exenciones a sectores que por dificultades técnicas no pueden ser gravados o que por tratarse de conceptos de ahorro (al ser un IVA base consumo) deben ser excluidos de este impuesto.

Impuestos especiales

En los impuestos especiales se considera que la estructura “normal” es la que se aplica con una tasa ad-valorem y/o cuota específica sobre una base amplia sin excepciones por tipo de bien o de servicio. En el caso de los impuestos selectivos al consumo, el efecto del gravamen debe ser equivalente al de gravar todas las etapas de la cadena de producción y comercialización, evitando su acumulación, aun cuando sólo se aplique en una etapa.

Una de las implicaciones de que los gastos fiscales se definan como desviaciones de la estructura “normal” de un impuesto es que su evolución no debe ser considerada como una medida del comportamiento de la recaudación, ya que ante una reforma en el marco tributario que afecte la estructura “normal” de un gravamen, sería posible que al tiempo que se incrementara la recaudación esperada, aumentarían también los

gastos fiscales. Tal es el caso por ejemplo del incremento en la tasa del IVA a partir de 2010, ya que los gastos fiscales aumentaron, al mismo tiempo que se incrementó el potencial recaudatorio.

II.3 Cobertura e información

En el Presupuesto de Gastos Fiscales se incluyen el ISR, tanto el empresarial como el de las personas físicas, el IVA, el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) y el Impuesto sobre Automóviles Nuevos (ISAN), así como los estímulos fiscales.³⁹ Por otra parte, no se incluyen gastos fiscales del Impuesto a los Depósitos en Efectivo (IDE), ya que se trata de un impuesto de aplicación general que no contiene tratos de excepción. Los gastos fiscales que se estiman son los derivados de las distintas leyes que en materia tributaria aplican a nivel federal, así como los que se originan en Decretos Presidenciales.

La información a partir de la cual se realizan las estimaciones del valor de los gastos fiscales proviene de las declaraciones de impuestos y dictámenes que para efectos fiscales presentan los contribuyentes. La información más reciente disponible de las declaraciones anuales e informativas, así como la de los dictámenes fiscales que presentan los contribuyentes, fue proporcionada por el Servicio de Administración Tributaria (SAT). Para la estimación de algunos conceptos de gastos fiscales, para la cual no existe información fiscal, se utilizan otras fuentes de información como: la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH); el Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) y la Cuenta Satélite de Turismo, todas publicadas por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI); de estadísticas del Banco de México; del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS); de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV); de la Comisión Nacional de

³⁹ De la revisión de la experiencia internacional, se observa que la cobertura del Presupuesto de Gastos Fiscales no es homogénea entre los países. Sin embargo, en general se incluyen los impuestos directos, tanto corporativo como individual; los impuestos indirectos y al capital.

Seguros y Fianzas (CNSF); de la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR); de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), así como de cámaras y asociaciones empresariales. En la tercera sección del documento se mencionan específicamente las fuentes de información que se utilizan para realizar cada una de las estimaciones presentadas.

Para algunos conceptos no se reporta estimación alguna, ya que no se cuenta con la información de tipo fiscal o de otra naturaleza para realizar su cálculo. Obtener la información necesaria de parte de los contribuyentes tendría un elevado costo de cumplimiento de las disposiciones tributarias para éstos, elevando los costos de cumplimiento de las disposiciones tributarias. Asimismo, en algunos conceptos sólo se presenta una estimación para uno de los dos ejercicios que contiene este reporte, ya que sólo están vigentes en un año.

II.4 Metodología de estimación

Para la estimación del Presupuesto de Gastos Fiscales en México se utiliza el método de pérdida de ingresos, el cual consiste en estimar el ingreso que se deja de percibir debido a la aplicación de un tratamiento fiscal diferencial. Los resultados obtenidos con este método son aproximaciones respecto de los recursos que se podrían recaudar de suprimir un gasto fiscal, debido a que las estimaciones no consideran las variaciones en la conducta de los contribuyentes por la eliminación de los tratamientos diferenciales ni las repercusiones en el resto de la economía.⁴⁰

⁴⁰ Otros métodos de estimación de los gastos fiscales son: (1) el método de gasto equivalente por medio del cual se busca estimar cuál sería el gasto necesario para sustituir el tratamiento fiscal diferencial por un programa de gasto directo, es decir, el gasto directo que se requeriría realizar para otorgar un beneficio similar después de impuestos a los contribuyentes que aplican el tratamiento preferencial que se evalúa y (2) el método de ganancia de ingresos a través del cual se estima el incremento en ingresos que se podría esperar si un tratamiento preferencial fuera eliminado, y que tiene por característica considerar los posibles cambios en la conducta de los contribuyentes, así como los efectos secundarios ocasionados por la medida.

Entre los países que elaboran presupuestos de gastos fiscales sobre los que se tiene conocimiento, todos utilizan el método de pérdida de ingresos. De una muestra de 22 países analizados en un documento publicado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en todos se utiliza el método de pérdida de ingresos para estimar los gastos fiscales.⁴¹

La estimación de los gastos fiscales con el método de pérdida de ingresos se puede realizar a través de diversas formas de cálculo, lo cual depende de la información disponible y del tipo de tratamiento diferencial de que se trate. De acuerdo con el estudio del BID antes señalado existen las siguientes formas específicas de cálculo:

Obtención directa desde las estadísticas de ingresos: Para algunos gastos fiscales, en particular para los créditos, los contribuyentes deben reportar información en sus declaraciones fiscales, la cual se almacena en bases de datos de las que se puede obtener la información del gasto fiscal. En este caso, la estimación del gasto fiscal corresponde al saldo de dicho concepto.

Estimaciones con estadísticas agregadas: Consiste en realizar operaciones aritméticas sobre estadísticas a nivel agregado, como las de cuentas nacionales o información de las declaraciones fiscales de los contribuyentes.

Modelos de simulación agregada: Esta metodología es similar a la anterior, ya que se utilizan estadísticas agregadas de fuentes tributarias, así como de cuentas nacionales y encuestas, entre otras. La diferencia radica en que esta forma de cálculo requiere de un mayor nivel de desglose o apertura de las estadísticas agregadas, así como la aplicación de operaciones matemáticas de mayor complejidad.

⁴¹ *Los presupuestos de gastos tributarios: Conceptos y desafíos de implementación* (2009), Luiz Villela, Andrea Lemgruber y Michael Jorratt. En el documento se consideran 14 países de la OCDE: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, España, Estados Unidos de Norteamérica, Finlandia, Francia, Holanda, Irlanda, Italia, Portugal y Reino Unido, y ocho de América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Perú y México.

Modelos de microsimulación: Estos modelos analizan datos de las declaraciones fiscales de los contribuyentes a nivel individual, complementándolas en ocasiones con fuentes alternativas, como son encuestas o estados financieros de las empresas. En algunos casos se utiliza el universo de contribuyentes, en tanto que en otros se trabaja con muestras estadísticamente representativas. Esta metodología consiste en la reestimación de los impuestos a pagar por cada contribuyente haciendo la simulación de modificaciones en la legislación fiscal. El gasto fiscal se estima como la diferencia entre la recaudación con la simulación de cambios en la legislación fiscal y la recaudación sin modificaciones.

Considerando que el método de estimación utilizado en el Presupuesto de Gastos Fiscales es el de pérdida de ingresos, las estimaciones muestran la renuncia recaudatoria que se presenta en un año, dada la política fiscal aplicada en dicho año, sin considerar los efectos que tal política tendría en ejercicios futuros. Esta precisión adquiere especial relevancia cuando se trata de gastos fiscales que permiten diferir o postergar el pago de impuestos. Así, en el caso de los tratamientos fiscales que representan un diferimiento, las estimaciones presentadas típicamente serían superiores a los recursos permanentes que se podrían obtener por su eliminación.

Como se mencionó, el Presupuesto de Gastos Fiscales en muchas ocasiones descansa en una serie de indicadores de carácter no fiscal, en la medida en que no se cuenta con suficiente información de origen fiscal para realizar las estimaciones. Por lo anterior, la estimación del gasto fiscal es un marco de referencia de la magnitud que alcanza la pérdida recaudatoria de los distintos tratamientos diferenciales de forma individual. La suma de los montos de dichos tratamientos es sólo una aproximación de la dimensión de la pérdida fiscal derivada de éstos y no es una estimación del potencial recaudatorio de eliminar todos los tratamientos.

En consecuencia, en este documento no se presentan cifras totales de gastos fiscales. Sólo se reportan montos individuales debido a que las estimaciones son de equilibrio parcial y no reflejan los cambios en el resto de las variables económicas ni consideran cambios en la conducta de los contribuyentes. Dado lo anterior, incorporar sumas resultaría incorrecto ya que cada estimación de gasto fiscal no considera el efecto que la eliminación de un tratamiento tendría en la pérdida recaudatoria de otro. Así, la eliminación simultánea de varios o todos los tratamientos diferenciales no implicaría una recuperación recaudatoria similar a la suma de las estimaciones individuales.

Cabe señalar que la ausencia de importes totales no es una práctica privativa de México. De acuerdo con el documento del BID “Los presupuestos de gastos tributarios: Conceptos y desafíos de implementación”, países como Austria, Canadá, Francia, Reino Unido, Estados Unidos de Norteamérica, Bélgica, Finlandia, Irlanda e Italia no presentan totales en sus reportes de gastos fiscales.

II.5 Tipos de tratamientos diferenciales

Como se mencionó anteriormente, de acuerdo con la OCDE (2010), los gastos fiscales pueden presentar diversas formas, entre las que se encuentran: a) deducciones, b) exenciones, c) tasas reducidas, d) diferimientos y e) créditos fiscales. Adicionalmente, existe un grupo que se puede identificar como facilidades administrativas. Esta clasificación de gastos fiscales se realiza con base en el elemento del impuesto que afectan y como se aplican los tratamientos diferenciales.

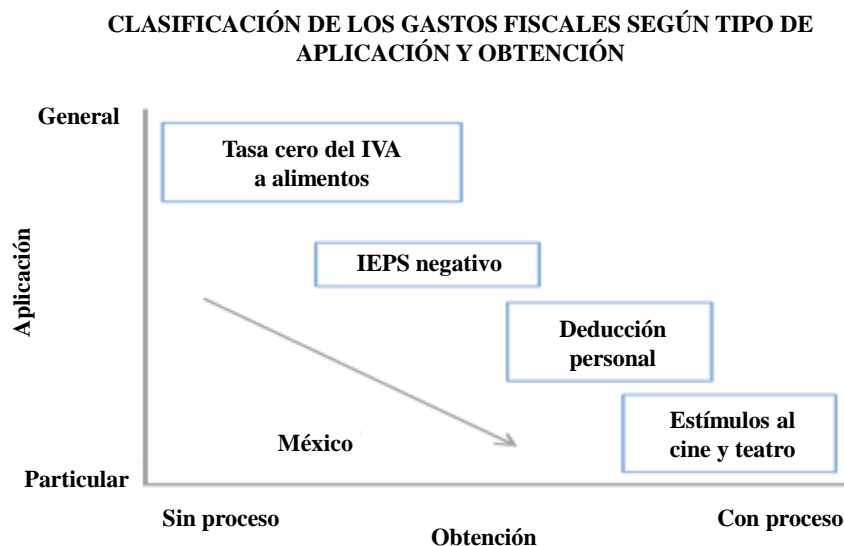
Las deducciones y las exenciones afectan la integración de la base gravable del impuesto de que se trate, en tanto que las tasas reducidas y los créditos fiscales impactan directamente el nivel del impuesto que se debe pagar. Los diferimientos son esquemas a través de los cuales se evita o reduce el pago del impuesto en el presente. Finalmente, las facilidades administrativas que se incluyen en este presupuesto se

desvían de la estructura “normal” del impuesto, ya que constituyen excepciones al cumplimiento de obligaciones formales que impactan la integración de la base.

En ocasiones algunos gastos fiscales pueden clasificarse en más de una categoría. Por ejemplo, los relativos a la deducción inmediata de los contribuyentes del sector primario corresponden a un diferimiento, pero también podrían clasificarse como parte de un régimen sectorial, o incluso como una deducción.

Los gastos fiscales también se pueden clasificar con base en la forma de aplicación del trato diferencial, dependiendo si son relativamente generales o si sólo aplican para un sector o grupo de contribuyentes. Un ejemplo de un gasto fiscal general es la aplicación de la tasa cero a los alimentos en el IVA, que beneficia a todos los consumidores. Un gasto fiscal de aplicación particular es la reducción del ISR para los contribuyentes del sector primario.

También se pueden clasificar los tratamientos diferenciales de acuerdo con el proceso necesario para su obtención, ya que en algunos casos se requiere un proceso o trámite específico y en otros la aplicación es automática. Ejemplos de tratamientos diferenciales que requieren un trámite específico son los estímulos fiscales para el cine o el teatro que se otorgan en el ISR, en tanto que un tratamiento diferencial que no requiere trámite alguno, es la aplicación de la tasa cero a los alimentos en el IVA.



De acuerdo con las características antes señaladas, los gastos fiscales se pueden clasificar a lo largo de dos dimensiones, como lo muestra la gráfica anterior. Existen gastos fiscales que 1) no requieren ningún proceso para su obtención y 2) son de aplicación general, como lo es la tasa cero del IVA a alimentos. Por otro lado, existen gastos fiscales que 1) requieren un proceso particular para obtenerlos y 2) sólo aplican a un pequeño grupo de beneficiarios, como lo es el estímulo del cine.

Esta clasificación permite acotar muchas de las discusiones que, en ocasiones, de manera incorrecta se generan en relación con los gastos fiscales.

Un gasto fiscal es más parecido a un gasto directo (a través de un Presupuesto de Egresos), entre más particular sea su aplicación y entre más procesos requiera su obtención. En línea con lo anterior, evaluaciones costo-beneficio como las que se aplican a algunos rubros de gasto directo, tienen mayor sentido tratándose de gastos fiscales más parecidos a los de la parte derecha inferior de la gráfica *Clasificación de los gastos fiscales según tipo de aplicación y obtención* (i.e. estímulos al cine y teatro).

Por otra parte, no tiene ningún sentido hablar de una “aprobación anual” de los gastos fiscales cuando todos ellos resultan de disposiciones legales que fueron previamente aprobadas por el Congreso. En el caso de los gastos fiscales que se ubican en la parte derecha inferior de la gráfica *Clasificación de los gastos fiscales según tipo de aplicación y obtención* (i.e. estímulos al cine y al teatro), los procesos necesarios para su aplicación siguen procedimientos previamente establecidos en diversas disposiciones legales.

III. Resultados de la Estimación de los Gastos Fiscales, Análisis Sectorial y de Incidencia

En esta sección se presentan los gastos fiscales clasificados por impuesto en los siguientes apartados:

III.1 Impuesto sobre la Renta Empresarial.

III.2 Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas.

III.3 Impuesto al Valor Agregado.

III.4 Impuestos Especiales.

III.5 Estímulos Fiscales.

A su vez, dentro de cada impuesto se identifican los conceptos por tipo de gasto fiscal, lo que facilita el análisis al agrupar los tratamientos que tienen características similares en cuanto a su forma de operación o cuyas estimaciones comparten una misma interpretación.

Respecto a la ausencia de un cuadro general con los importes totales, como se mencionó, la suma de las estimaciones de gastos fiscales puede llevar a conclusiones

erróneas sobre la recaudación que se podría obtener de la eliminación de estos tratamientos. Lo anterior, toda vez que las estimaciones se realizan en forma independiente, por lo que la eliminación simultánea de varios o todos los tratamientos diferenciales, no implicaría una recaudación similar a la suma de las estimaciones individuales.

Por todo lo anterior, el presente Presupuesto de Gastos Fiscales no contiene las cantidades totales por impuesto o de todos los rubros de tratamientos diferenciales del sistema tributario, si bien en el anexo 1 se incluye un cuadro síntesis.

III.1 Impuesto sobre la Renta Empresarial

Las disposiciones fiscales del ISRE contemplan la aplicación de tratamientos diferenciales de diversa naturaleza: deducciones, exenciones, tasas reducidas y regímenes especiales o sectoriales, diferimientos y facilidades administrativas, así como el subsidio para el empleo. A continuación se presentan los resultados de las estimaciones de los tratamientos diferenciales del ISRE por tipo de gasto fiscal. Considerando que el IETU es un impuesto mínimo que trabaja en conjunto con el ISRE y que por tanto no tiene gastos fiscales asociados, los resultados correspondientes se presentan en el anexo 2. Es pertinente mencionar que la existencia de un impuesto mínimo y de control para el ISR, como es el IETU, implica que los gastos fiscales del ISRE estén sobreestimados, al no considerarse la recuperación recaudatoria que se da a través del impuesto mínimo.

a) Deducciones

En el cuadro *Gastos fiscales por deducciones en el impuesto sobre la renta empresarial* se presentan las deducciones que reducen el valor de la base gravable del ISRE, ordenadas descendientemente por su monto. En conjunto, las tres primeras deducciones para 2014: de las inversiones realizadas en automóviles, de los donativos

otorgados a donatarias autorizadas y de las cuotas obreras pagadas al IMSS por los patrones, se estima representarán el 88% del monto del gasto fiscal total por deducciones del ISRE.

Las deducciones de la inversión en automóviles y de los consumos en restaurantes, en estricto sentido no representan una desviación de la estructura “normal” del impuesto, ya que en cierto grado pueden ser erogaciones que son necesarias para el desarrollo de las actividades empresariales. No obstante, se han incorporado en el Presupuesto de Gastos Fiscales con el fin de presentar un análisis lo más completo posible y considerando que es complicado establecer mecanismos de control para identificar la parte de estas deducciones que corresponde exclusivamente al desarrollo de las actividades empresariales.⁴²

⁴² No existe una práctica generalizada a nivel internacional sobre cuáles tratamientos se deben reportar en los presupuestos de gastos fiscales. Por ejemplo, aun cuando no es común el reporte de este tipo de tratamientos como gastos fiscales, en Canadá se reporta un gasto fiscal por concepto de comidas de negocios. En este informe se integran estas estimaciones para enriquecer la información que ofrece este documento.

GASTOS FISCALES POR DEDUCCIONES EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA EMPRESARIAL

Concepto	Millones de Pesos (MDP)		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Deducciones	16.426	17 099	0.0989	0.0957
Automóviles hasta por 175 mil pesos	11 342	11 798	0.0683	0.0660
Donativos no onerosos ni remunerativos otorgados a donatarias autorizadas	1 926	2 002	0.0116	0.0112
Cuotas obreras pagadas por los patrones al IMSS	1 191	1 244	0.0072	0.0070
Deducción adicional por el estímulo del fomento al primer empleo	783	815	0.0047	0.0046
12.5% del consumo en restaurantes	565	590	0.0034	0.0033
Pagos por el uso o goce de automóviles hasta por 250 pesos diarios por vehículo ^{3/ 4/}	453	471	0.0027	0.0026
Del 25% del salario pagado a trabajadores de 65 años o más de edad y a trabajadores con capacidades diferentes ^{3/5/}	166	179	0.0010	0.0010

^{1/} Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LFPRH).

^{2/} Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

^{3/} Otorgado mediante Decreto Presidencial.

^{4/} A partir del Presupuesto de Gastos Fiscales de 2009 se realizó un cambio metodológico para eliminar de esta estimación el efecto de la evasión.

^{5/} Los patrones que contraten a personas con capacidades diferentes pueden optar por obtener el beneficio de la deducción del 25% del salario de sus trabajadores o del 100% del impuesto que pagan éstos. En la práctica se considera que el costo recaudatorio del segundo tratamiento se aproxima a cero, toda vez que el beneficio de deducir 25% del salario en prácticamente todos los casos es superior. De acuerdo con el IMSS entre 2004 y el primer trimestre de 2013 se emitieron 200 certificados de discapacidad.

FUENTE: SHCP.

A continuación se presenta un análisis por sector económico de las deducciones del ISRE para las que se cuenta con información, con el fin de identificar qué sectores se benefician de éstas.⁴³ Para este análisis sólo se consideran aquellos tratamientos diferenciales que se otorgan en forma general.

Adicionalmente, en el ISRE existen tratamientos de distintos tipos que se relacionan directamente con sectores específicos, como el sector primario, el transporte, las maquiladoras o la construcción, los cuales se presentan más adelante.⁴⁴

El cuadro *Gastos Fiscales 2014 por deducciones seleccionadas y sector económico en el ISR* presenta los montos estimados para 2014 de los gastos fiscales por las

⁴³ La clasificación sectorial utilizada en este documento corresponde a la del Sistema de Clasificación Industrial de América del Norte (SCIAN).

⁴⁴ No se presentan las estimaciones del gasto fiscal por sector económico de todas las deducciones, ya que no se dispone de información para realizar este ejercicio.

deducciones de automóviles, donativos, cuotas obreras pagadas por los patrones al IMSS, adicional para el fomento al primer empleo, consumo en restaurantes y adicional por el empleo de adultos mayores o personas con discapacidad, clasificados por sector económico. Para distribuir los gastos fiscales por sector económico se utilizó información de las declaraciones anuales de los contribuyentes correspondientes a 2009, 2010 y 2011, complementada en algunos casos con información de dictámenes fiscales.⁴⁵

Para permitir dimensionar la importancia de los gastos fiscales en relación con los ingresos de cada sector, el cuadro *Gastos Fiscales 2014 por deducciones seleccionadas y sector económico en el ISRE*, muestra por sector económico la deducción de los conceptos mencionados como porcentaje del valor de sus ingresos totales. Es necesario señalar que, en sentido estricto, estas estimaciones difieren de las del resto del documento, expresadas como porcentaje del PIB total de la economía, pues los ingresos totales de un sector tienden a ser considerablemente mayores a su base gravable, su valor agregado, o el PIB sectorial.

⁴⁵ Para la deducción adicional para el fomento al primer empleo sólo se utiliza información de 2011 y para la deducción adicional por el empleo de adultos mayores o personas con discapacidad se utiliza información de 2010 y 2011.

**GASTOS FISCALES 2014 POR DEDUCCIONES SELECCIONADAS Y SECTOR
ECONÓMICO EN EL ISRE**
-Millones de pesos-

Sector Económico	Automóviles	Donativos	Cuotas obreras pagadas por los patrones al IMSS	Adicional para el fomento al primer empleo	Consumo en restaurantes	25% del salario pagado a trabajadores del 65 años o más o con capacidades diferentes
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	30	21	2	31	2	1
Minería	132	58	19	4	8	0.1
Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	12	1	23	0.1	1	0
Construcción	810	50	11	43	75	1
Industrias manufactureras	1 653	499	101	42	127	8
Comercio al por mayor	1 366	244	21	138	72	58
Comercio al por menor	1 448	375	16	328	50	94
Transportes, correos y almacenamiento	349	35	35	46	11	1
Información en medios masivos	164	93	151	2	15	1
Servicios financieros y de seguros	1 425	215	113	15	13	0
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	2 264	70	5	17	10	0.4
Servicios profesionales, científicos y técnicos	471	48	49	37	70	2
Dirección de corporativos y empresas	11	17	0.1	0.1	5	0
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	862	122	103	27	83	4
Servicios educativos	9	8	212	3	1	0.3
Servicios de salud y de asistencia social	57	20	135	26	3	7
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	26	17	7	3	9	0
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	67	14	1	4	5	0
Otros servicios excepto actividades del gobierno	208	37	22	19	17	1
Actividad pendiente de aclaración	435	57	217	30	13	0
Total	11 798	2 002	1 244	815	590	179

Nota: El total puede no coincidir debido al redondeo.

FUENTE: SHCP.

**GASTOS FISCALES 2014 POR DEDUCCIONES SELECCIONADAS Y SECTOR
ECONÓMICO EN EL ISRE**
-Porcentaje de los ingresos-

Sector Económico	Automóviles	Donativos	Cuotas obreras pagadas por los patrones al IMSS	Adicional para el fomento al primer empleo	Consumo en restaurantes	25% del salario pagado a trabajadores del 65 años o más o con capacidades diferentes
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.0071	0.0050	0.0005	0.0073	0.0005	0.0002
Minería	0.0283	0.0124	0.0041	0.0009	0.0017	0.0000
Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	0.0024	0.0002	0.0045	0.0000	0.0002	0.0000
Construcción	0.0700	0.0043	0.0010	0.0037	0.0065	0.0001
Industrias manufactureras	0.0264	0.0080	0.0016	0.0007	0.0020	0.0001
Comercio al por mayor	0.0302	0.0054	0.0005	0.0031	0.0016	0.0013
Comercio al por menor	0.0316	0.0082	0.0003	0.0072	0.0011	0.0021
Transportes, correos y almacenamiento	0.0442	0.0044	0.0044	0.0058	0.0014	0.0001
Información en medios masivos	0.0185	0.0105	0.0170	0.0002	0.0017	0.0001
Servicios financieros y de seguros	0.0545	0.0082	0.0043	0.0006	0.0005	0.0000
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	0.3979	0.0123	0.0009	0.0030	0.0018	0.0001
Servicios profesionales, científicos y técnicos	0.0505	0.0051	0.0053	0.0040	0.0075	0.0002
Dirección de corporativos y empresas	0.0047	0.0072	0.0000	0.0000	0.0021	0.0000
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	0.0385	0.0055	0.0046	0.0012	0.0037	0.0002
Servicios educativos	0.0055	0.0049	0.1300	0.0018	0.0006	0.0002
Servicios de salud y de asistencia social	0.0126	0.0044	0.0297	0.0057	0.0007	0.0015
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	0.0321	0.0210	0.0086	0.0037	0.0111	0.0000
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	0.0383	0.0080	0.0006	0.0023	0.0029	0.0000
Otros servicios excepto actividades del gobierno	0.0628	0.0112	0.0066	0.0057	0.0051	0.0003
Actividad pendiente de aclaración	0.0301	0.0039	0.0150	0.0021	0.0009	0.0000
Promedio ponderado	0.0409	0.0069	0.0043	0.0028	0.0020	0.0006

FUENTE: SHCP.

b) Exenciones

En el ISRE se aplican tratamientos diferenciales que dejan fuera del gravamen algunos rubros de ingresos, es decir, exentan parte de la renta gravable. El cuadro siguiente muestra el gasto fiscal asociado a las exenciones del ISRE de los intereses que perciben las Entidades Federativas, Municipios, partidos políticos, organismos descentralizados y donatarias, así como la exención parcial del pago del ISR a las maquiladoras con programa IMMEX.

**GASTOS FISCALES POR EXENCIONES EN EL IMPUESTO
SOBRE LA RENTA EMPRESARIAL**

Concepto	MDP		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Exenciones	21 415	22 336	0.1289	0.1249
Ingresos exentos por intereses que perciben las Entidades Federativas, Municipios, partidos políticos, organismos descentralizados y donatarias	17 955	18 736	0.1081	0.1048
Exención parcial del ISR para maquiladoras al estimar la utilidad fiscal como el 3% del valor total de los activos o del monto total de los costos y gastos de operación y reducción de la base al excluir los inventarios ^{3/}	3 460	3 600	0.0208	0.0201

1/ Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la LFPRH.

2/ Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

3/ Otorgado mediante Decreto Presidencial.

FUENTE: SHCP.

c) Tasas reducidas y regímenes especiales o sectoriales

En el ISR se aplica un régimen sectorial a las empresas y personas físicas dedicadas exclusivamente a la agricultura, ganadería, pesca o silvicultura. Este régimen consiste en una exención y una reducción del impuesto, cuya aplicación conjunta da como resultado que el ISR de este sector económico sea menor que el del resto de los contribuyentes.⁴⁶

⁴⁶ El tratamiento diferencial en materia de exención del sector primario se hizo extensivo en el IETU.

En el cuadro siguiente se presentan los gastos fiscales asociados al régimen sectorial del sector primario en el ISRE, que incluye la exención de 20 salarios mínimos anuales (S.M.A.) que es aplicable por cada socio o integrante, así como la reducción en el pago del ISR.

GASTOS FISCALES POR RÉGIMENES ESPECIALES O SECTORIALES EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA EMPRESARIAL

Concepto	MDP		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Contribuyentes dedicados a la agricultura, ganadería, pesca o silvicultura	1 777	1 841	0.0107	0.0103
a. Exención de 20 S.M.A. por cada socio o integrante con un límite de 200 veces el salario mínimo general (S;M:G) del D.F	1 163	1 251	0.0070	0.0070
b. Reducción de 30% del ISR ^{3/}	614	590	0.0037	0.0033

^{1/} Se utilizó un PIB de 16 millones 607 mil 900 pesos para 2013 y de 17 millones 876 mil 800 pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la LFPRH.

^{2/} Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

^{3/} Para 2014 la reducción aplicable es de 27.59 por ciento.

FUENTE: SHCP.

d) Diferimientos

Los tratamientos diferenciales del ISRE, ya sea a través de deducciones u otro tipo de medidas, que dan lugar al diferimiento del pago de impuestos, se presentan en esta categoría. Éstos tienen la característica común de ser pérdidas de ingresos en el ejercicio presente que se deberían recuperar en ejercicios futuros.

La estimación de los gastos fiscales muestra la pérdida recaudatoria de un año, dada la política fiscal vigente, sin considerar los efectos en futuros ejercicios. Así, la deducción inmediata de activos fijos se calcula como la pérdida recaudatoria que se presenta en el año en que se produce el diferimiento, sin considerar que en el futuro se revierta dicho diferimiento debido a que no será posible tomar la deducción en línea recta por aquellos activos que ya hubieran sido deducidos en forma inmediata.⁴⁷ Por lo anterior, las estimaciones de los diferimientos no son equivalentes a los recursos permanentes que se podrían obtener por su eliminación.

El cuadro siguiente muestra que los diferimientos que significan mayor renuncia recaudatoria en el ISRE son la deducción inmediata de las inversiones de activos fijos, el régimen de consolidación fiscal y la deducción de aportaciones a fondos de pensiones y jubilaciones.

⁴⁷ En otros países se aplican enfoques distintos para la estimación de los diferimientos. De acuerdo con el documento del BID (2009), “Los presupuestos de gastos tributarios: Conceptos y desafíos de implementación”, un método difundido para la estimación consiste en calcular la cantidad que se posterga en el período neta de las recuperaciones o cantidades que por ejemplo se dejarían de deducir en el año correspondientes a actos realizados en años anteriores, pudiéndose también utilizar un método de valor presente, por el cual se estiman las diferencias de recaudación que se producirían en el futuro a causa de los diferimientos originados en el período analizado y posteriormente se calcula el valor presente de ese perfil de flujos.

**GASTOS FISCALES POR DIFERIMIENTOS EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA
EMPRESARIAL**

Concepto	MDP		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Diferimientos	51 634	53 844	0.3109	0.3011
Deducción inmediata de inversiones de activos fijos	27 179	28 272	0.1637	0.1581
Régimen de consolidación fiscal	9 554	9 942	0.0575	0.0556
Deducción por aportaciones a los fondos de pensiones y jubilaciones ^{3/}	6 979	7 264	0.0420	0.0406
Contribuyentes dedicados al autotransporte terrestre	3 836	4 004	0.0231	0.0224
a. Deducción inmediata de inversiones de activo fijo	3 554	3 718	0.0214	0.0208
b. Deducción de inversiones en el régimen intermedio ^{4/}	282	286	0.0017	0.0016
Contribuyentes dedicados a la agricultura, ganadería, pesca o silvicultura	2 890	3 110	0.0174	0.0174
a. Deducción inmediata de inversiones de activo fijo	2 242	2 413	0.0135	0.0135
b. Deducción de inversiones en el régimen intermedio ^{4/}	399	429	0.0024	0.0024
c. Deducción anticipada de terrenos dedicados a actividades agrícolas o ganaderas	249	268	0.0015	0.0015
De terrenos para desarrolladores inmobiliarios en el ejercicio en que los adquieran ^{5/}	747	787	0.0045	0.0044
Deducción en el ejercicio de maquinaria y equipo para la generación de energía de fuentes renovables ^{4/}	432	447	0.0026	0.0025
Deducción en el ejercicio de adaptaciones a instalaciones que tengan por finalidad facilitar a las personas con capacidades diferentes al acceso y uso de las mismas ^{4/}	17	18	0.0001	0.0001

1/ Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la LFPRH.

2/ Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

3/ La estimación no incluye a los contribuyentes del sector económico de "Actividades de gobierno y de organismos internacionales y extraterritoriales". Si se considera también a organismos y empresas del sector público la estimación se incrementaría a 20 mil 096 y 20 mil 916 millones de pesos en 2013 y 2014, respectivamente, cantidades equivalentes a 0.1210 y 0.1170% del PIB para dichos años.

4/ Al permitir la deducción de las inversiones como gasto del ejercicio o al 100%, parte del gasto fiscal corresponde a un diferimiento del impuesto que para el contribuyente se compensa en futuros ejercicios fiscales. El gasto fiscal que no es diferimiento, corresponde a la deducción en exceso respecto a la que se resultaría de aplicar la tasa de deducción inmediata correspondiente. La estimación incluye ambos componentes.

5/ La deducción de compras, en lugar de la del costo de ventas, implica un diferimiento del impuesto en el corto plazo, el cual para el contribuyente se compensa en futuros ejercicios fiscales.

FUENTE: SHCP.

El cuadro *Gastos Fiscales 2014 por diferimientos seleccionados y sector económico en el ISRE* presenta la distribución de los montos estimados por sector para 2014 de los gastos fiscales que significan un diferimiento de aplicación general y que, dada la información fiscal, pueden ser distribuidos por sector económico. Dichos conceptos incluyen la deducción inmediata, de aportaciones a fondos de pensiones y jubilaciones, de maquinaria y equipo para la generación de energía de fuentes renovables y de adaptaciones a instalaciones para personas con capacidades diferentes.

Por otra parte, existen gastos fiscales que generan diferimientos en el pago de contribuciones que se asocian directamente a determinados sectores económicos.

Entre éstos se encuentran la deducción inmediata o como gasto en el régimen simplificado que benefician a contribuyentes del sector primario y del autotransporte terrestre de carga y pasaje, la deducción anticipada de terrenos dedicados a actividades agropecuarias, así como la de terrenos para desarrolladores inmobiliarios.⁴⁸

Para permitir dimensionar los montos en relación con el tamaño del sector, el cuadro *Gastos Fiscales 2014 por diferimientos seleccionados y sector económico en el ISRE* muestra los gastos fiscales por diferimientos por sector económico como proporción de sus ingresos totales. Como se mencionó anteriormente, estas estimaciones no son estrictamente comparables con las del resto del documento, pues los ingresos totales de un sector tienden a ser significativamente mayores a la base gravable o al PIB sectorial.

⁴⁸ La deducción como gasto en el régimen simplificado para estos sectores es accesible para los contribuyentes con ingresos de hasta 10 mdp.

**GASTOS FISCALES 2014 POR DIFERIMIENTOS SELECCIONADOS Y SECTOR
ECONÓMICO EN EL ISRE**

-Millones de pesos-

Sector Económico	Deducción Inmediata	Deducción por aportaciones a fondos de pensiones y jubilaciones	Deducción de maquinaria y equipo para la generación de energía renovable	Deducción de adaptación a instalaciones para personas con capacidades diferentes
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	69	1	0.3	0
Minería	2 293	91	1	0
Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	158	125	332	0
Construcción	1 840	81	57	0.4
Industrias manufactureras	8 258	1 558	21	4
Comercio al por mayor	1 393	233	18	1
Comercio al por menor	5 256	159	5	3
Transportes, correos y almacenamiento	816	70	0.1	0.1
Información en medios masivos	3 079	65	2	0.2
Servicios financieros y de seguros	306	2 413	0.3	2
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	2 677	168	3	0.5
Servicios profesionales, científicos y técnicos	250	569	1	0.4
Dirección de corporativos y empresas	4	98	0	0
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	600	1 365	2	3
Servicios educativos	4	17	0	0
Servicios de salud y de asistencia social	85	13	0.2	0.2
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	196	6	0.4	0.1
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	374	10	1	1
Otros servicios excepto actividades del gobierno	121	111	2	0.4
Actividad pendiente de aclaración	493	111	1	1
Total	28 272	7 264	447	18

Nota: El total puede no coincidir debido al redondeo.

FUENTE: SHCP.

**GASTOS FISCALES 2014 POR DIFERIMIENTOS SELECCIONADOS Y
SECTOR ECONÓMICO EN EL ISRE
-Porcentaje de los ingresos-**

Sector Económico	Deducción Inmediata	Deducciones por aportaciones a fondos de pensiones y jubilaciones	Deducción de maquinaria y equipo para la generación de energía renovable	Deducción de adaptaciones a instalaciones para personas con capacidades diferentes
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	0.0164	0.0002	0.0001	0.0000
Minería	0.4919	0.0195	0.0002	0.0000
Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	0.0312	0.0247	0.0656	0.0000
Construcción	0.1590	0.0070	0.0049	0.0000
Industrias manufactureras	0.1319	0.0249	0.0003	0.0001
Comercio al por mayor	0.0308	0.0051	0.0004	0.0000
Comercio al por menor	0.1147	0.0035	0.0001	0.0001
Transportes, correos y almacenamiento	0.1034	0.0089	0.0000	0.0000
Información en medios masivos	0.3476	0.0073	0.0002	0.0000
Servicios financieros y de seguros	0.0117	0.0923	0.0000	0.0001
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	0.4705	0.0295	0.0005	0.0001
Servicios profesionales, científicos y técnicos	0.0268	0.0610	0.0001	0.0000
Dirección de corporativos y empresas	0.0017	0.0417	0.0000	0.0000
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	0.0268	0.0610	0.0001	0.0001
Servicios educativos	0.0025	0.0104	0.0000	0.0000
Servicios de salud y de asistencia social	0.0187	0.0029	0.0000	0.0000
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	0.2416	0.0074	0.0005	0.0001
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	0.2139	0.0057	0.0006	0.0006
Otros servicios excepto actividades del gobierno	0.0366	0.0335	0.0006	0.0001
Actividad pendiente de aclaración	0.0341	0.0077	0.0001	0.0001
Promedio ponderado	0.0981	0.0252	0.0016	0.0001

FUENTE: SHCP.

e) Facilidades administrativas

Se consideran facilidades administrativas aquellos tratamientos que permiten para efectos del ISR la deducción de erogaciones del contribuyente sin documentos comprobatorios que cumplan con los requisitos fiscales. Este beneficio afecta la cadena de comprobación fiscal, a través de la cual se logra que a toda deducción de parte de un adquirente corresponda la acumulación de ingresos por parte del proveedor del bien o servicio. Dicho tratamiento diferencial afecta la simetría del ISR.

Entre las facilidades administrativas, se encuentra la de no considerar que un residente en el extranjero tiene establecimiento permanente en el país derivado de las relaciones de carácter jurídico o económico que mantenga con empresas que lleven a cabo

operaciones de maquila. Sin embargo, no se cuenta con información para estimar los gastos fiscales asociados.

El cuadro siguiente presenta los gastos fiscales asociados a las facilidades administrativas del ISRE aplicables por el sector primario y por los autotransportistas de carga y pasaje.

GASTOS FISCALES POR FACILIDADES ADMINISTRATIVAS EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA EMPRESARIAL^{1/}

Concepto	MDP		% del PIB ^{2/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Facilidades administrativas	12 788	13 569	0.0770	0.0759
Sector primario. Deducción de 14% del total de ingresos propios, sin requisitos fiscales por concepto de mano de obra de trabajadores eventuales del campo, alimentación de ganado y gastos menores	8 902	9 582	0.0536	0.0536
Sector de autotransporte terrestre de carga federal y terrestre foráneo de pasaje y turismo. Deducción de 8% de los ingresos propios, sin requisitos fiscales, con un pago de 16% por ISR	1 312	1 305	0.0079	0.0073
Sector de autotransporte terrestre de carga federal. Deducción sin requisitos fiscales de gastos por concepto de: 1) Maniobras: i. Por tonelada de carga o metro cúbico \$45.53 ii. Por tonelada en paquetería \$75.92 iii. Por tonelada en objetos voluminosos y/o de gran peso \$182.24 2) Viáticos de la tripulación por día \$113.90 3) Refacciones y reparaciones menores \$0.61 por Km. Recorrido	996	1 037	0.0060	0.0058
Sector de autotransporte terrestre foráneo de pasaje y turismo. Deducción de 5% del total de ingresos propios sin requisitos fiscales por concepto de gastos de viaje, gastos de imagen y limpieza, compras de refacciones de medio uso y reparaciones menores	897	930	0.0054	0.0052
Sector de autotransporte terrestre de carga de materiales y terrestres de pasajeros urbano y suburbano. Deducción de 10% del total de ingresos propios. Sin requisitos fiscales por concepto de pagos a trabajadores eventuales, sueldos o salarios del operador del vehículo, personal de tripulación y macheteros, gastos por maniobras, refacciones de medio uso y reparaciones menores	681	715	0.0041	0.0040
Régimen de Maquiladoras	N.D	N.D	N.D	N.D

N.D. No disponible.

^{1/} La Resolución de Facilidades Administrativas para 2013 se publicó el 30 de noviembre de 2012 en el Diario Oficial de la Federación.

^{2/} Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la LFPRH.

^{3/} Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

FUENTE: SHCP.

f) Subsidio para el empleo

El gasto fiscal asociado al subsidio para el empleo, por medio del cual se permite a los contribuyentes que obtienen ingresos por salarios por hasta aproximadamente 3.7 salarios mínimos (S.M.)⁴⁹ reducir su impuesto a pagar, se reporta por separado por su importancia y características particulares.

A causa del subsidio para el empleo, los asalariados con ingresos menores a 2.5 S.M., para los que el subsidio es mayor que el impuesto determinado, obtienen un incremento en su ingreso en un monto equivalente a la diferencia entre ambos conceptos.

Este subsidio, antes llamado crédito al salario, originalmente se estableció con el fin de mejorar el ingreso de los trabajadores. No obstante, existen razones para pensar que el subsidio para el empleo también beneficia a las empresas reduciendo el costo laboral que pagan.

A partir de las elasticidades de oferta y demanda se puede medir la incidencia de los impuestos o subsidios, es decir, sobre quién recae la mayor parte de un impuesto o subsidio.⁵⁰ Entre más inelástica sea la demanda (oferta), mayor parte del impuesto o subsidio recaerá sobre ésta. Si en un mercado la demanda es más inelástica que la oferta, el impuesto o subsidio recaerá en mayor medida sobre los demandantes que sobre los oferentes. Lo opuesto sucede cuando la oferta es más inelástica que la demanda.

⁴⁹ Se considera el salario mínimo vigente en 2013 para la zona geográfica “A” de 64.76 pesos diarios.

⁵⁰ La elasticidad indica el grado de reacción de una variable ante cambios en otra variable. Si la elasticidad en valor absoluto es menor que 1, entonces se dice que el bien en cuestión tiene una demanda (oferta) inelástica, es decir, reacciona menos que proporcionalmente ante un cambio en la otra variable. Por el contrario, si la elasticidad, en valor absoluto, es mayor que 1, el bien enfrenta una demanda (oferta) elástica, lo que indica que reacciona en mayor medida que el cambio que experimenta la otra variable.

Un análisis general de la oferta y demanda del mercado laboral conduce a concluir que en los niveles salariales bajos, la oferta laboral es muy elástica mientras que la demanda tiende a ser relativamente inelástica. Lo anterior, se explica porque a niveles bajos de salario existe un mayor número de trabajadores sustitutos, debido a que los trabajadores de estratos de ingresos superiores pueden desempeñar labores menos calificadas. En este sentido, la entrada potencial al mercado de bajos niveles salariales aumenta la elasticidad de la oferta de trabajo. Este efecto también se refuerza por los migrantes del campo a la ciudad y los trabajadores por cuenta propia que buscan incorporarse al mercado de trabajo del segmento de bajos ingresos. Por su parte la demanda de mano de obra menos calificada tiende a ser inelástica por lo indispensable de los servicios que proporcionan y la baja proporción del costo laboral que representan en promedio. Por estas razones, el subsidio para el empleo también beneficia a las empresas al financiar el fisco parte del costo de la nómina.

En respuesta a las consideraciones anteriores, el subsidio para el empleo se clasifica como un gasto fiscal del ISRE, ya que si bien pretende apoyar el ingreso de los asalariados de menores recursos, en la práctica ha significado también un beneficio para las empresas, al financiar el fisco parte de los ingresos de sus trabajadores.⁵¹ Se estima que este subsidio representa un gasto fiscal de 40 mil 526 y 43 mil 622 mdp para 2013 y 2014, respectivamente (0.2440% del PIB).⁵²

Por otra parte, un análisis de la distribución del subsidio para el empleo por sector económico muestra que los servicios de apoyo a los negocios, manufacturas y comercio al por menor se estima concentren 22.9 miles de millones de pesos (mmp), es decir, 53% del total, favoreciendo a 8.6 millones de trabajadores. El sector servicios de apoyo a los negocios concentraría un monto equivalente al 22% del

⁵¹ Este criterio se ha mantenido desde el primer Presupuesto de Gastos Fiscales que se presentó al Congreso de la Unión en 2002. En dicho año el gasto se registró bajo el rubro crédito al salario.

⁵² Si se incluyera el subsidio para el empleo correspondiente al sector de actividades de gobierno y de organismos internacionales y extraterritoriales, el gasto fiscal ascendería a 42 mil 941 y 46 mil 222 mdp para 2013 y 2014, respectivamente (0.2586% del PIB).

subsidio para el empleo, con lo que beneficiaría a 3.9 millones de trabajadores. El sector manufacturero absorbería 19% del subsidio para el empleo, y lo distribuiría entre 3.0 millones de asalariados. En el caso del comercio al por menor el subsidio se estima equivalga a 12% y beneficiaría a 1.7 millones de empleados (cuadro siguiente).⁵³

**GASTO FISCAL 2014 DEL SUBSIDIO PARA EL EMPLEO Y NÚMERO DE TRABAJADORES BENEFICIADOS
CLASIFICADO POR SECTOR ECONÓMICO**

Sector Económico	Número de trabajadores beneficiados con el subsidio	Subsidio para el empleo (mdp)	Participación del subsidio para el empleo %
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, pesca y caza	604 804	1 743	4.0
Minería	65 914	200	0.5
Electricidad, agua y suministro de gas por ductos al consumidor final	30 275	104	0.2
Construcción	1 271 392	2 632	6.0
Industrias manufactureras	2 998 271	8 448	19.4
Comercio al por mayor	901 295	2 530	5.8
Comercio al por menor	1 699 912	5 045	11.6
Transportes, correos y almacenamiento	397 341	1 187	2.7
Información en medios masivos	97 736	302	0.7
Servicios financieros y de seguros	200 298	657	1.5
Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles	300 558	663	1.5
Servicios profesionales, científicos y técnicos	1 631 492	3 961	9.1
Dirección de corporativos y empresas	16 750	37	0.1
Servicios de apoyo a los negocios y manejo de desechos y servicios de remediación	3 871 326	9 422	21.6
Servicios educativos	526 755	1 753	4.0
Servicios de salud y de asistencia social	381 533	1 359	3.1
Servicios de esparcimiento culturales y deportivos, y otros servicios recreativos	59 165	162	0.4
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	326 174	977	2.2
Otros servicios excepto actividades del gobierno	612 588	1 736	4.0
Actividad pendiente de aclaración	230 898	705	1.6
Total	16 224 477	43 622	100.0

Nota: El total puede no coincidir debido al redondeo.

FUENTE: SHCP.

III.2. Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas

Las disposiciones fiscales del ISR de personas físicas contemplan diversos tipos de tratamientos diferenciales, incluyendo: deducciones, exenciones, regímenes especiales o sectoriales y diferimientos.

⁵³ Las estimaciones de la distribución del número de trabajadores por sector receptor del subsidio para el empleo no son estrictamente comparables con las presentadas en años anteriores, a causa de mejoras en la calidad de la información y las metodologías de cálculo.

a) Deducciones

El cuadro siguiente presenta las estimaciones de los gastos fiscales por las distintas deducciones personales que pueden realizar los contribuyentes, las cuales se clasifican en cuatro categorías: las deducciones asociadas a gastos de seguridad social; de asistencia social; relacionadas con el ahorro y las relativas a los servicios educativos.

**GASTOS FISCALES POR DEDUCCIONES EN EL IMPUESTO
SOBRE LA RENTA DE PERSONAS FÍSICAS**

Concepto	MDP		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Deducciones personales	13 186	13 729	0.0794	0.0768
Gastos de seguridad social				
Honorarios médicos, dentales y otros gastos hospitalarios	4 169	4 326	0.0251	0.0242
Primas de seguros de gastos médicos	1 727	1 806	0.0104	0.0101
Gastos de funerales	66	72	0.0004	0.0004
Gastos de asistencia social				
Donativos no onerosos ni remunerativos	498	518	0.0030	0.0029
Gastos relacionados al ahorro				
Intereses reales de créditos hipotecarios	4 551	4 737	0.0274	0.0265
Depósitos en las cuentas especiales para el ahorro, así como primas de contratos de seguros de planes de pensiones y acciones de sociedades de inversión, sin que excedan de 152 mil pesos	249	268	0.0015	0.0015
Aportaciones de retiro a la subcuenta de aportaciones complementarias de retiro, o a las cuentas de planes personales de retiro, así como aportaciones realizadas a la subcuenta de aportaciones voluntarias ^{3/}	116	107	0.0007	0.0006
Gastos relacionados con la educación				
Colegiaturas ^{4/}	1 760	1 841	0.0106	0.0103
Gastos de transportación escolar	50	54	0.0003	0.0003

1/ Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la LFPRH.

2/ Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

3/ El monto de la deducción está limitado al mínimo entre 10% de los ingresos acumulables o 5 S.M.A.

4/ Otorgado mediante Decreto Presidencial.

FUENTE: SHCP.

b) Exenciones

A través de este tratamiento diferencial se deja fuera del alcance del gravamen algún ingreso, acto o actividad, que conforme a la estructura “normal” debería ser objeto del impuesto. En el ISR de personas físicas destaca la exención que se aplica a diversos conceptos laborales remunerativos que forman parte de los ingresos que perciben los trabajadores. El cuadro *Gastos fiscales por exenciones en el Impuesto Sobre la Renta*

de Personas Físicas muestra los gastos fiscales de este tipo, descendientemente por su monto. Los gastos fiscales que significan una mayor pérdida de ingresos son la exención a las jubilaciones, los ingresos por concepto de prestaciones de previsión social, los correspondientes a otros ingresos por salarios y los provenientes de cajas y fondos de ahorro. En 2014, estos cuatro conceptos se estima representarán 57% de los gastos fiscales por exenciones en el ISR de personas físicas.

El cuadro siguiente también muestra los gastos fiscales asociados a otros ingresos exentos, no relacionados con sueldos y salarios. La pérdida recaudatoria más significativa asociada a este tipo de ingresos proviene de la exención a los ingresos derivados de intereses que perciben las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (SIEFORES), así como la de los ingresos por enajenación de casa habitación, las cuales en conjunto en 2014 se estima representarán 25% de las exenciones totales del ISR de personas físicas.

**GASTOS FISCALES POR EXENCIONES EN EL IMPUESTO
SOBRE LA RENTA DE PERSONAS FÍSICAS**

Concepto	MDP		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Ingresos exentos	114 745	120 452	0.6911	0.6738
Ingresos exentos por salarios	82 667	87 027	0.4979	0.4868
Jubilaciones, pensiones o haberes de retiro	27 828	29 394	0.1676	0.1644
Prestaciones de previsión social ^{3/}	15 696	16 500	0.0945	0.0923
Otros ingresos por salarios ^{4/}	12 824	13 443	0.0772	0.0752
De cajas de ahorro y fondos de ahorro	9 371	9 814	0.0564	0.0549
Gratificación anual (aguinaldo)	6 425	6 793	0.0387	0.0380
Otros pagos por separación ^{5/}	3 164	3 307	0.0191	0.0185
Horas extras	3 005	3 182	0.0181	0.0178
Prima vacacional	1 919	2 020	0.0116	0.0113
Participación de los trabajadores en la utilidades de las empresas	946	1 001	0.0057	0.0056
Prima dominical	690	733	0.0042	0.0041
Cuotas de seguridad social de los trabajadores pagadas por los patrones	628	661	0.0038	0.0037
Reembolso de gastos médicos	171	179	0.0010	0.0010
Otros ingresos exentos	32 078	33 425	0.1932	0.1870
Ingresos exentos por intereses que perciben las SIEFORES	16 660	17 335	0.1003	0.0970
Enajenación de casa habitación	12 788	13 300	0.0770	0.0744
Intereses	2 139	2 293	0.0129	0.0128
a. Pagados por instituciones de crédito por cuentas de cheques, para el pago de sueldos, pensiones y haberes de retiro, siempre que el saldo promedio diario de la inversión no exceda de 5 S.M.A. del D.F.	1 877	2 020	0.0113	0.0113
b. Pagados por sociedades cooperativas de ahorro y préstamo y sociedades financieras populares, siempre que el saldo promedio diario de la inversión no exceda de 5 S.M.A. del D.F.	262	273	0.0016	0.0015
Enajenación de acciones en bolsa de valores	358	372	0.0022	0.0021
Derechos de autor hasta por 20 S.M.A. ^{6/}	100	89	0.0006	0.0005
Premios por concursos científicos, literarios o artísticos o que promuevan los valores cívicos.	33	36	0.0002	0.0002
Rentas congeladas ^{7/}	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.
Enajenación de derechos parcelarios o comuneros	N.D.	N.D.	N.D.	N.D.

N.D. No disponible.

^{1/} Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos, para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la LFPRH.

^{2/} Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

^{3/} Se refiere a los subsidios por incapacidad, becas educacionales, guarderías infantiles, actividades culturales y deportivas, así como otras de naturaleza análoga.

^{4/} Se incluyen conceptos que no tienen un renglón específico para su reporte, como pueden ser los ingresos en servicio.

^{5/} Incluye primas de antigüedad e indemnizaciones por riesgos de trabajo o enfermedades, entre otros conceptos.

^{6/} A partir del Presupuesto de Gastos Fiscales de 2009 se realizó un cambio metodológico para eliminar de esta estimación el efecto de la evasión

^{7/} Se considera que el costo de este gasto fiscal se aproxima a cero puesto que en lugares como el D.F. las rentas congeladas ya no son aplicables, mientras que en los lugares en donde se aplican, las rentas percibidas por estas propiedades son muy bajas y por consiguiente también el tamaño del ingreso exento.

FUENTE: SHCP.

c) Regímenes especiales o sectoriales

En esta categoría se incluyen tres regímenes especiales: 1) el régimen de base de efectivo para las personas físicas con actividades empresariales y profesionales que pueden efectuar deducciones similares a las que realizan las empresas; 2) el régimen del sector primario, que consiste en exentar un monto de ingresos de las personas físicas que obtienen ingresos exclusivamente de actividades de este sector; y 3) el régimen de pequeños contribuyentes (REPECOS), por medio del cual se establecen disposiciones especiales para el cálculo y pago de impuestos de los contribuyentes personas físicas con actividades empresariales con ingresos de hasta dos mdp en el ejercicio inmediato anterior, que sólo realizan operaciones con el público en general.⁵⁴ Las estimaciones de los gastos fiscales por estos conceptos se presentan en el cuadro siguiente.

⁵⁴ A estos contribuyentes no se les permite emitir facturas para evitar que se generen actividades indebidas como la emisión de facturas por operaciones no realizadas, que podrían ser aprovechadas por contribuyentes que tributen conforme a las disposiciones generales para disminuir su base gravable, sin que representen un incremento en el pago de impuestos de los REPECOS.

**GASTOS FISCALES POR RÉGIMENES ESPECIALES O SECTORIALES
EN EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE PERSONAS FÍSICAS**

Concepto	MDP		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Regímenes especiales o sectoriales	5 551	5 896	0.0334	0.0330
Régimen de base de efectivo para personas físicas con actividades empresariales y profesionales ^{3/}	1 998	2 077	0.0120	0.0116
Contribuyentes dedicados a la agricultura, ganadería, pesca o silvicultura. Exención hasta por 40 S.M.A. ^{4/}	2 823	3 057	0.0170	0.0171
Régimen de pequeños contribuyentes (REPECOS) sujetos a una cuota fija ^{5/}	730	762	0.0044	0.0043

^{1/} Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos, para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la LFPRH.

^{2/} Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

^{3/} Se consideran los gastos fiscales para las personas físicas por las siguientes deducciones: inmediata de inversiones de activos fijos, por consumo en restaurantes, por la adquisición de automóviles hasta por 175 mil pesos, por un 25% adicional al salario de adultos mayores y personas con capacidades diferentes y por adaptaciones a instalaciones en beneficio de personas con capacidades diferentes. La deducción inmediata y la de adaptaciones a instalaciones en beneficio de personas con capacidades diferentes, que se incluyen en este monto, son diferimientos del impuesto y se estima representan en conjunto un gasto fiscal para 2014 por 558 mdp, monto que representa 26.9% del total reportado en 2014.

^{4/} En esta categoría se encuentran los tratamientos para las personas físicas dedicadas a la agricultura, ganadería, pesca y silvicultura, por los conceptos siguientes: reducción de 30% del ISR, deducción inmediata o como gasto de las inversiones de activo fijo, deducción anticipada de terrenos dedicados a actividades agrícolas o ganaderas y exención por hasta 40 S.M.A. La estimación sólo incluye este último tratamiento.

^{5/} A partir del Presupuesto de Gastos Fiscales de 2009 se realizó un cambio metodológico para eliminar de esta estimación el efecto de la evasión. Se ha estimado que la evasión promedio de este sector es superior a 90% ("Evasión Global de los Impuestos, Impuesto sobre la Renta, Impuesto al valor Agregado, e Impuesto Especial sobre Producción y Servicios no Petrolero", Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey).

FUENTE: SHCP.

d) Diferimientos

En los gastos fiscales por diferimientos en el ISR de personas físicas se encuentran los derivados de la deducción de inversiones como gasto, en lugar de su depreciación en línea recta, que efectúan los contribuyentes del régimen intermedio. La estimación del gasto fiscal por la deducción de las inversiones asciende a 2 mil 724 y 2 mil 825 mdp para 2013 y 2014, respectivamente (0.0164 y 0.0158% del PIB).⁵⁵

⁵⁵ Existe otro diferimiento para el cual no se cuenta con información, la deducción de compras en lugar del costo de lo vendido, razón por la cual la estimación no incluye la renuncia recaudatoria asociada a este tratamiento.

III.3. Impuesto al Valor Agregado

El IVA contempla dos tipos de tratamientos diferenciales: 1) el régimen de exención y 2) el de tasas reducidas (tasa cero a bienes y servicios diferentes de las exportaciones y la tasa de la región fronteriza).

En 2014 se estima que las exenciones representarán 18% del gasto fiscal asociado al IVA y las tasas reducidas el 82% restante.

a) Exenciones

El cuadro siguiente muestra la estimación del gasto fiscal del régimen de exención en el IVA. Las exenciones que representan las mayores renunciaciones recaudatorias se derivan de la prestación de servicios de enseñanza, así como de la enajenación de casa habitación (incluyendo arrendamiento y pago de intereses de créditos hipotecarios).

GASTOS FISCALES POR EXENCIONES EN EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO^{1/}

Concepto	MDP		% del PIB ^{2/}	
	2013	2014 ^{3/}	2013	2014 ^{3/}
Exentos	45 987	49 501	0.2769	0.2769
Servicios de enseñanza	22 670	24 402	0.1365	0.1365
Vivienda ^{4/}	17 156	18 467	0.1033	0.1033
Servicios profesionales de medicina	2 591	2 789	0.0156	0.0156
Servicio de transporte público terrestre de personas	2 524	2 717	0.0152	0.0152
Espectáculos públicos	1 046	1 126	0.0063	0.0063

^{1/} Se utiliza información de la ENIGH de 2010 publicada por el INEGI. A partir del Presupuesto de Gastos Fiscales de 2009 se realizó un cambio metodológico para eliminar de esta estimación el efecto de la evasión.

^{2/} Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la LFPRH.

^{3/} Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

^{4/} Incluye venta, renta y pago de intereses de créditos hipotecarios de vivienda.

FUENTE: SHCP.

b) Tasas reducidas

En cuanto a los gastos fiscales asociados a las tasas reducidas, el cuadro siguiente muestra que en 2014 la tasa cero a la enajenación e importación de alimentos se estima representará 78% del total, seguido de las medicinas (7%) y el servicio o suministro de agua potable para uso doméstico (4%). La tasa reducida de la región fronteriza se estima representará 8% del total de tasas reducidas.

**GASTOS FISCALES POR TASAS REDUCIDAS EN EL
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO^{1/}**

Concepto	MDP		% del PIB ^{2/}	
	2013	2014 ^{3/}	2013	2014 ^{3/}
Tasas reducidas	205 175	220 850	1.2354	1.2354
Tasa cero	189 248	203 706	1.1395	1.1395
Alimentos ^{4/}	159 021	171 170	0.9575	0.9575
Medicinas	13 785	14 838	0.0830	0.0830
Servicio o suministro de agua potable para uso doméstico	8 503	9 153	0.0512	0.0512
Libros, periódicos y revistas	5 547	5 971	0.0334	0.0334
Otros productos	2 392	2 574	0.0144	0.0144
Tasa de 11% en la región fronteriza	15 927	17 144	0.0959	0.0959
Baja California	5 032	5 417	0.0303	0.0303
Quintana Roo	1 611	1 734	0.0097	0.0097
Baja California Sur	947	1 019	0.0057	0.0057
Resto de la región fronteriza ^{5/}	8 337	8 974	0.0502	0.0502

1/ Se utiliza información de la ENIGH de 2010 publicada por el INEGI. A partir del Presupuesto de Gastos Fiscales de 2009 se realizó un cambio metodológico para eliminar de esta estimación el efecto de la evasión.

2/ Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la LFPRH.

3/ Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

4/ Incluye el gasto fiscal por el estímulo del 100% del IVA por la importación o enajenación de jugos, néctares, concentrados de frutas o de verduras, agua no gaseosa ni compuesta cuya presentación sea en envases menores a 10 litros, y similares, el cual se estima ascenderá a 6 mil 975 mdp de 2013, es decir, 0.042% del PIB.

5/ Incluye los municipios de Sonora, Chihuahua, Nuevo León, Coahuila, Tamaulipas, Campeche, Tabasco y Chiapas, que se ubican en la región fronteriza de 20 kilómetros paralela a las líneas divisorias internacionales del norte y sur del país, los municipios de Caborca y de Cananea, Sonora, así como la región parcial del estado de Sonora comprendida en los siguientes límites: al norte, la línea divisoria internacional desde el cauce del Río Colorado hasta el punto situado en esa línea a 10 kilómetros al oeste del Municipio de Plutarco Elías Calles; de ese punto, en línea recta hasta llegar a la costa, a un punto situado a 10 kilómetros, al este de Puerto Peñasco; de ahí, siguiendo el cauce de ese río, hacia el norte hasta encontrar la línea divisoria internacional.

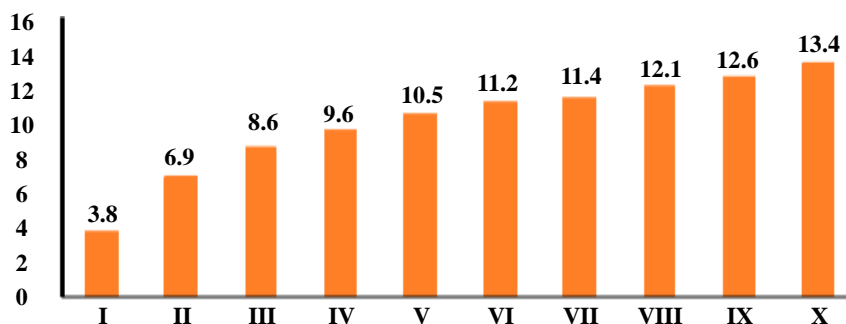
FUENTE: SHCP.

Por otra parte, la aplicación de la tasa cero a la prestación de servicios de hotelería y conexos a extranjeros para congresos, convenciones, exposiciones o ferias es una desviación de la concepción original de la exportación, en la medida en que los bienes y servicios son consumidos en territorio nacional por parte de residentes en el extranjero que ingresan al país para participar en convenciones. Se estima que este

tratamiento implica un gasto fiscal de 581 y 626 mdp en 2013 y 2014, respectivamente (0.0035% del PIB).

La aplicación de la tasa cero y las exenciones en el IVA representan una transferencia tributaria para todos los hogares con independencia de su nivel de ingresos, ya que su aplicación se otorga en forma generalizada. El gasto fiscal en el IVA de mayor relevancia es el régimen de tasa cero, ya que su aplicación a conceptos como alimentos y medicinas, entre otros, se estima será equivalente a 1.14% del PIB (204 mmp para el 2014). A continuación se presenta la distribución por deciles de ingreso de los beneficios del gasto fiscal por la tasa cero a alimentos. Como se aprecia en la gráfica siguiente, los hogares del primer decil de ingresos son los que reciben una menor proporción de la transferencia, mientras que los del decil más alto concentran la mayor parte de la transferencia. Ello obedece a que los hogares más ricos tienen un mayor gasto en alimentos.

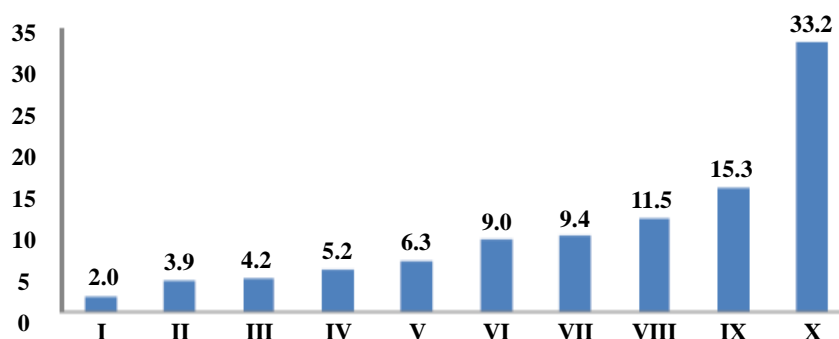
**DISTRIBUCIÓN POR DECIL DE INGRESOS DE LA TRANSFERENCIA
TRIBUTARIA DE MANTENER LA TASA DE 0% A LOS ALIMENTOS**
-Porcentaje-



FUENTE: SHCP con datos de la ENIGH 2010 INEGI.

El gasto fiscal asociado a la tasa reducida en medicinas se estima ascenderá a 15 mmp para el 2014 (0.08% del PIB). Como se aprecia en la gráfica siguiente, los hogares del primer decil de ingresos reciben una menor proporción de la transferencia, mientras que los hogares del último decil reciben la mayor proporción.

**DISTRIBUCIÓN POR DECIL DE INGRESOS DE LA TRANSFERENCIA
TRIBUTARIA DE MANTENER LA TASA DE 0% A LAS MEDICINAS
-Porcentaje-**



FUENTE: SHCP con datos de la ENIGH 2010 INEGI.

III.4. Impuestos Especiales

Los impuestos especiales del sistema impositivo federal que se incluyen en el Presupuesto de Gastos Fiscales son el impuesto especial sobre producción y servicios y el impuesto sobre automóviles nuevos.

Exenciones

En el IEPS se exenta la prestación de servicios de telefonía pública y fija rural, así como en ciertos casos los servicios de Internet, en tanto que en el ISAN se exenta total y parcialmente a los automóviles con un precio sin IVA de hasta 201,289 y 254 mil 966 pesos, respectivamente. El cuadro siguiente presenta las estimaciones del gasto fiscal de estas exenciones.

GASTOS FISCALES POR EXENCIONES EN LOS IMPUESTOS ESPECIALES

Concepto	MDP		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Exenciones	5 608	6 036	0.0337	0.0337
Exención del pago del IEPS en telecomunicaciones	3 156	3 397	0.0190	0.0190
a. Exención del pago del IEPS causado por la prestación del servicio de Internet	1 661	1 788	0.0100	0.0100
b. Exención del pago del IEPS causado por el servicio de telefonía fija rural y pública	1 495	1 609	0.0090	0.0090
Exención del Impuesto sobre Automóviles Nuevos a automóviles	2 452	2 639	0.0147	0.0147
a. Con valor de hasta 201 mil 289 pesos (exención del 100%)	2 000	2 153	0.0120	0.0120
b. Con valor de 201 mil 289 pesos y hasta 254 mil 966 pesos (exención del 50%)	452	486	0.0027	0.0027

1/ Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I de la LFPRH.

2/ Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

FUENTE: SHCP.

Impuesto Especial sobre Producción y Servicios a la Enajenación de Gasolinas y Diesel

En los casos en que el monto del IEPS a las gasolinas y diesel resulta negativo, el artículo 7, fracción II, párrafo quinto de la Ley de Ingresos de la Federación, establece que Petróleos Mexicanos (Pemex) podrá disminuir el monto que resulte de dicho IEPS negativo de otras contribuciones a su cargo, como son el IVA y el Derecho Ordinario sobre Hidrocarburos. Esta reducción en la recaudación constituye un gasto fiscal.

Desde el punto de vista legal, el único beneficiario de este gasto fiscal es Pemex, quien puede reducir su carga fiscal en un monto equivalente al IEPS negativo. Sin embargo, indirectamente los consumidores de gasolina reciben un beneficio toda vez que el impuesto negativo se deriva de un diferencial entre el precio de referencia y el precio que se paga en México. En este documento se reporta el monto y la incidencia sobre los consumidores del apoyo que se deriva del impuesto negativo. Como se mencionó, el impuesto negativo se genera cuando el precio de venta al público de las gasolinas y diesel es menor al precio de venta de Pemex, el cual a su vez está basado

en la referencia en el mercado internacional relevante y los costos de transporte y almacenamiento. El impuesto negativo por la enajenación de gasolinas y diesel puede variar considerablemente, toda vez que depende de los precios internacionales de estos productos, que a su vez dependen del precio del petróleo crudo, y de la paridad cambiaria.

En 2012, el precio promedio de venta al público de las gasolinas y el diesel fue menor al precio productor de Pemex, lo que implicó que la tasa de este impuesto fuera negativa, propiciando un traslado indirecto de recursos hacia el consumidor final de 222 mil 751 mdp.⁵⁶ Por otra parte, durante el período enero-abril de 2013, el importe de este impuesto fue negativo en 42 mil 248 mdp.⁵⁷ Este monto se aproxima al presupuestado en la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2013, de 48 mil 895 mdp, debido a la evolución que mostraron en los primeros meses de 2013 el precio del petróleo y el tipo de cambio de nuestra moneda. Con base en la trayectoria observada de este impuesto negativo, la estimación de cierre para todo 2013 es de 91 mil 206 mdp (0.5492% del PIB), mientras que para 2014 se estima un gasto fiscal de 35 mil 699 mdp (0.1997% del PIB).

Es oportuno señalar que el apoyo al precio de las gasolinas y del diesel causa distorsiones en nuestra economía, pues se generan incentivos para el consumo de un bien con externalidades negativas de contaminación y congestión.

Por otro lado, la distribución de este apoyo entre las familias mexicanas es regresiva ya que el 20% de la población de mayores ingresos absorbe más del 57% del monto total, en tanto que el 20% de la población de menores ingresos obtiene el 3.2% del total. Lo anterior se debe a que son las personas de mayores ingresos quienes utilizan con mayor intensidad los combustibles automotrices, concentrando el consumo y, por lo tanto, el apoyo.

⁵⁶ Cuenta de la Hacienda Pública Federal 2012.

⁵⁷ Información Mensual de Finanzas Públicas y Deuda Pública, SHCP, enero-abril de 2013.

**DISTRIBUCIÓN DE LA
TRANSFERENCIA DEL IEPS DE
GASOLINAS Y DIESEL A LOS
HOGARES**

Decil	%
I	1.4
II	1.8
III	2.6
IV	3.9
V	5.1
VI	6.2
VII	9.2
VIII	12.4
IX	18.3
X	39.1

FUENTE: SHCP.

El apoyo además deriva en un consumo excesivo: el consumo per cápita de gasolinas en México es superior al de países latinoamericanos con un PIB per cápita similar como Argentina, Brasil y Chile, e incluso mayor al de países europeos como Alemania, España, Francia, Italia y Reino Unido.

III.5. Estímulos Fiscales

En términos generales un estímulo fiscal es una medida de carácter tributario por medio de la cual los contribuyentes o un grupo de éstos obtienen un beneficio, que busca promover o “estimular” una conducta o una actividad. De tal forma, todos los gastos fiscales podrían considerarse también estímulos fiscales. En esta sección se presentan los estímulos fiscales que tienen su origen en la Ley de Ingresos de la Federación, en Decretos Presidenciales o bien en el Título VII “De los Estímulos Fiscales” de la Ley del ISR.⁵⁸

El cuadro siguiente muestra los gastos fiscales asociados a estímulos fiscales, los cuales pueden ser diseñados como deducciones o bien como créditos fiscales, y en

⁵⁸ Algunos gastos fiscales que podrían ubicarse en esta sección, como la deducción de colegiaturas, se reportan en las secciones correspondientes a los impuestos que disminuyen, con el fin de ubicarlos junto con otros gastos fiscales con efectos similares sobre la recaudación.

ocasiones representar únicamente un diferimiento del impuesto. La mayoría de los estímulos fiscales que se reportan a continuación consisten en créditos fiscales.

ESTÍMULOS FISCALES

Concepto	MDP		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Estímulos fiscales	14 090.3	9 849.3	0.0848	0.0551
(Ley de Ingresos de la federación o leyes fiscales)	2 998.3	3 185.3	0.0180	0.0178
ISR: Acreditamiento de los peajes pagados en la red carretera ^{3/}	1 860	2 002	0.0112	0.0112
ISR: Estímulo fiscal a los fideicomitentes que aporten bienes inmuebles a fideicomisos cuyo fin primordial sea la construcción o adquisición de inmuebles, consistente en diferir el pago de su impuesto	588	633	0.0035	0.0035
ISR: Estímulo a los proyectos de inversión productiva en la cinematografía nacional	500	500	0.0030	0.0028
ISR: Estímulo a los proyectos de inversión en la producción teatral nacional	50	50	0.0003	0.0003
ISAN: Estímulo equivalente al total del impuesto causado por la enajenación o importación de automóviles propulsados por baterías eléctricas recargables	0.3	0.3	0.00000	2 0.000002
IEPS: Acreditamiento por el sector agropecuario y silvícola	0	0	0.0000	0.0000
a) Acreditamiento del IEPS conforme al apartado A, fracción I y la fracción II, numeral 1 del artículo 16 de la LIF ^{3/4/}	0	0	0.0000	0.0000
b) Acreditamiento del IEPS de acuerdo con el apartado A, fracción I y la fracción II, numeral 2 del artículo 16 de la LIF ^{3/}	0	0	0.0000	0.0000
IEPS: Acreditamiento del IEPS del diesel ^{3/4/}	0	0	0.0000	0.0000
a) Para los autotransportistas ^{3/4/}	0	0	0.0000	0.0000
b) Del adquirido para su consumo final utilizado en maquinaria general, excepto vehículos ^{3/4/}	0	0	0.0000	0.0000
c) Marino especial para consumo final, utilizado como combustible en embarcaciones destinadas para actividades de marina mercante ^{3/4/}	0	0	0.0000	0.0000
Decretos Presidenciales	11 092	6 664	0.0668	0.0373
Estímulo fiscal a las entidades federativas, los municipios y las demarcaciones territoriales del Distrito Federal, incluyendo a sus organismos descentralizados, consistente en:	9 682	5 220	0.0583	0.0292
a) Acreditamiento del 60 y 30% para los ejercicios fiscales de 2013 y 2014, respectivamente, del excedente de comparar el promedio mensual del ISR enterado de sus trabajadores del ejercicio fiscal 2007 y el ISR a enterar en el mes que se trate de los ejercicios fiscales 2013 y 2014, cuando este último monto sea mayor	9 682	5 220	0.0583	0.0292
Estímulo a los fabricantes, ensambladores o distribuidores autorizados de autobuses y camiones para modernizar la flota del sector de autotransporte de carga y pasaje	826	819	0.0050	0.0046
a) Tractocamiones tipo quinta rueda, camiones unitarios de 2 ejes, camiones unitarios de 3 ejes, autobuses integrales y convencionales con capacidad de 30 asientos, así como plataformas o chasis para éstos.	635	635	0.0038	0.0036
b) Vehículos nuevos destinados al transporte urbano y suburbano de 15 pasajeros o más, así como plataforma o chasis para éstos.	N.D	N.D	N.D	N.D
c) Estímulo equivalente al monto del ISR derivado del ingreso acumulable por el monto en el que se recibe el vehículo usado	191	184	0.0012	0.0010
Estímulo consistente en un crédito fiscal del 80% del ISR que deba ser retenido y enterado, a los residentes en México que utilicen aviones arrendados por residentes en el extranjero para ser explotados comercialmente, siempre que mediante contrato se establezca que el monto del ISR que se cause será cubierto por el residente en México.	415	447	0.0025	0.0025
Estímulo a trabajadores sindicalizados equivalente al ISR correspondiente a las cuotas de seguridad social que sumadas a sus demás ingresos obtenidos por el mismo patrón por la prestación de un servicio personal subordinado, excedan de una cantidad equivalente a 7 veces el S.M.G.A.	102	106	0.0006	0.0006
Estímulo para el rescate de las zonas de monumentos históricos de las Ciudades de Mazatlán, Sinaloa; Mérida, Yucatán; México, Distrito Federal; Morelia, Michoacán; Oaxaca de Juárez, Oaxaca; Puebla de Zaragoza, Puebla y Veracruz, Veracruz.	50	54	0.0003	0.0003
a) Dedución inmediata al 100% en inversiones en bienes inmuebles ^{2/}	50	54	0.0003	0.0003
b) Costo de al menos 40% del precio del inmueble enajenado para su restauración o rehabilitación.	N.D	N.D	N.D	N.D
Deducción adicional de 5% del costo de lo vendido a los contribuyentes que donen bienes básicos para la subsistencia humana en materia de alimentación o salud.	17	18	0.0001	0.0001
Estímulo a contribuyentes que destinen mercancías al régimen de recinto fiscalizado estratégico, para ser	0	0	0.0000	0.0000

objeto de elaboración, transformación o reparación ^{6/}				
Exención del IVA por la enajenación de locales comerciales en las plazas que se establezcan mediante programas gubernamentales para reubicar a las personas físicas dedicadas al comercio en la vía pública ^{7/}	0	0	0.0000	0.0000
Exención de 80% del pago del ISR por los ingresos por arrendamiento de remolques o semirremolques importados de manera temporal por un mes	N.D	N.D	N.D	N.D
Estímulo a las personas físicas residentes en la franja fronteriza que califiquen como REPECOS consistente en que podrán pagar el ISR por los ingresos que obtengan por la enajenación de mercancías de procedencia extranjera, aplicando la tasa establecida en el artículo 138 de la LISR.	N.D	N.D	N.D	N.D

N.D. No disponible. N.A.

1/ Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la LFPRH.

2/ Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

3/ A partir del Presupuesto de gastos Fiscales de 2009 se realiza un cambio metodológico para eliminar de esta estimación el efecto de la evasión.

4/ Considerando los precios internacionales actuales de este combustible, así como sus precios futuros, se estima que en 2013 y 2014 no se determinaría impuesto a cargo y por lo tanto el valor de este acreditamiento sería cero.

5/ Estos tratamientos se clasifican como diferimientos. Es pertinente señalar que al permitir la deducción de las inversiones como gasto del ejercicio, parte del gasto fiscal corresponde a un diferimiento del impuesto que se compensa para el contribuyente en futuros ejercicios fiscales. El gasto fiscal que no es diferimiento corresponde a la deducción en exceso respecto a la que se determinaría de aplicar la tasa de deducción inmediata correspondiente.

6/ El costo recaudatorio del beneficio fiscal de calcular el ISR con base en la utilidad fiscal que resulte de multiplicar el valor de los activos totales o el monto total de los costos y gastos de operación por el 3%, que se otorga mediante Decreto a los contribuyentes que destinen mercancías al Recinto Fiscal Estratégico, no se reporta debido a que estos contribuyentes (tres empresas) operan también al amparo de un programa IMMEX, por lo que son considerados dentro del gasto fiscal de maquiladoras. De esta forma se evita duplicar este gasto fiscal.

7/ A partir de la información proporcionada por 27 Entidades Federativas sobre la aplicación de programas de reordenamiento del comercio ambulante con venta de locales comerciales, se identificó que dichas entidades no cuentan con programas vigentes en esta materia.

FUENTE: SHCP.

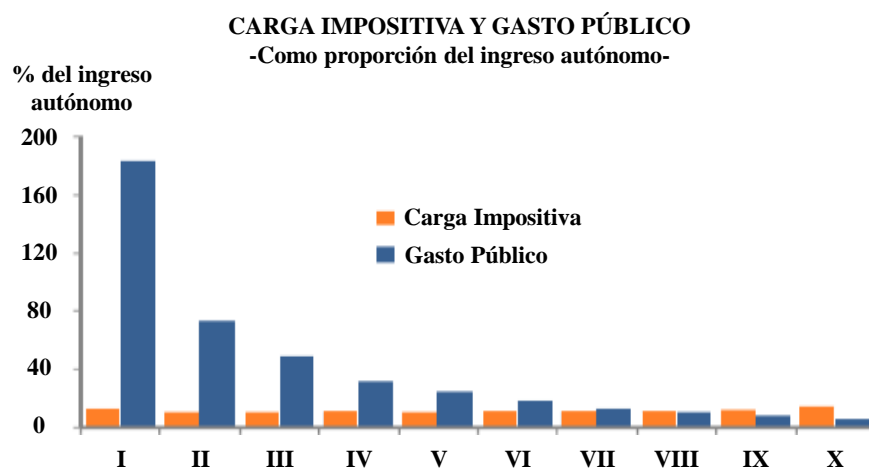
Los gastos fiscales y su impacto en la distribución del ingreso

Si bien los tratamientos diferenciales contenidos en las disposiciones tributarias que dan lugar a un gasto fiscal benefician a sectores específicos a través de un menor pago de impuestos, también representan un límite para mejorar la distribución del ingreso entre la población. La disminución en la recaudación causada por los gastos fiscales cancela la posibilidad de expandir los programas de gasto social, los cuales son una herramienta importante con que cuenta el Estado para mejorar la distribución de la riqueza.

Como se ha observado en estudios anteriores, el gasto público en su conjunto es progresivo, ya que una importante proporción beneficia a las personas de los primeros deciles de ingreso a través de programas como Oportunidades, que otorga transferencias monetarias, o del financiamiento de los servicios públicos de educación y salud.⁵⁹ La gráfica siguiente muestra el efecto redistributivo neto de la política fiscal, a través de comparar las distribuciones de las contribuciones al pago de impuestos y de las transferencias de gasto público como proporción del ingreso

⁵⁹ “Distribución del pago de impuestos y recepción del gasto público por deciles de hogares y personas. Resultados para el año de 2010” SHCP.

autónomo, por deciles poblacionales.⁶⁰ La gráfica muestra, por una parte, que la política fiscal en su conjunto es netamente progresiva, así como que el gasto es una herramienta más eficiente para realizar tareas de redistribución.



FUENTE: “Distribución del pago de impuestos y recepción del gasto público por deciles de hogares y personas. Resultados para el año de 2010”. SHCP.

IV. Descripción de los conceptos, fuentes de información y referencias legales

A continuación se describen los conceptos que se presentan en este informe:

IV.1 Impuesto sobre la Renta Empresarial

a) Deducciones

Automóviles hasta por 175 mil pesos

Son deducibles las inversiones en automóviles hasta por un monto de 175 mil pesos por vehículo (Fracción II del Artículo 42 de la Ley del Impuesto sobre la Renta [LISR]).

⁶⁰ El ingreso autónomo es el ingreso antes de impuestos y transferencias gubernamentales.

La estimación del gasto fiscal por la deducción de la inversión en automóviles se realizó considerando información de las adquisiciones de automóviles reportadas por los contribuyentes en sus declaraciones anuales de los ejercicios 2008, 2009, 2010 y 2011.

Donativos no onerosos ni remunerativos otorgados a donatarias autorizadas

Son deducibles los donativos otorgados a la Federación, a las Entidades Federativas o a los Municipios, así como a sus organismos descentralizados que sean considerados no contribuyentes; a las fundaciones, patronatos y demás entidades, cuyo propósito sea apoyar económicamente las actividades de personas morales autorizadas a recibir donativos; a las sociedades y asociaciones civiles, organizadas sin fines de lucro que se constituyan y funcionen en forma exclusiva para la realización de actividades de investigación o preservación de la flora o fauna silvestre, terrestre o acuática, así como a las que promuevan entre la población la prevención y control de la contaminación del agua, del aire y del suelo, la protección al ambiente y la preservación y restauración del equilibrio ecológico.

También son deducibles los donativos otorgados a las instituciones de asistencia o beneficencia que tengan como beneficiarios a personas, sectores y regiones de escasos recursos, o a grupos vulnerables por edad, sexo o problemas de discapacidad; a las sociedades o asociaciones de carácter civil que se dediquen a la enseñanza o a la investigación científica o tecnológica; a las asociaciones o sociedades civiles organizadas sin fines de lucro dedicadas a la promoción y difusión de las bellas artes, que apoyen actividades de educación e investigación artística; a las dedicadas a la protección, conservación, restauración y recuperación del patrimonio cultural de la nación y el arte de las comunidades indígenas; a las dedicadas a la instauración y establecimiento de bibliotecas, o que apoyen a las actividades y objetivos de los museos dependientes del Consejo Nacional para la Cultura y las Artes

(CONACULTA); a las asociaciones y sociedades civiles sin fines de lucro, que se dediquen exclusivamente a la reproducción de especies en protección y peligro de extinción y a la conservación de su hábitat; así como a las asociaciones que otorguen becas y a programas de escuela empresa.

Conforme a lo dispuesto en el artículo 21 de la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2013, también se consideran como instituciones de beneficencia para efectos del artículo 95 de la LISR, a las de asistencia social, conforme a lo establecido en la Ley Sobre el Sistema Nacional de Asistencia Social y en la Ley General de Salud; a las cívicas enfocadas a promover la participación ciudadana en asuntos de interés público; a brindar apoyo para el desarrollo de los pueblos y comunidades indígenas; a la promoción de la equidad de género; a realizar aportaciones de servicios para la atención de grupos sociales con discapacidad; a la promoción del deporte; al apoyo en el aprovechamiento de los recursos naturales, la protección del ambiente, la flora y la fauna, la preservación y restauración del equilibrio ecológico, así como a la promoción del desarrollo sustentable a nivel regional y comunitario, de las zonas urbanas y rurales; a la promoción y fomento educativo, cultural, artístico, científico y tecnológico; al fomento de acciones para mejorar la economía popular; a la participación en acciones de protección civil; a la prestación de servicios de apoyo para la creación y fortalecimiento de organizaciones que realicen actividades objeto de fomento en términos de la Ley Federal de Fomento a las Actividades Realizadas por Organizaciones de la Sociedad Civil; y a la promoción y defensa de los derechos de los consumidores.

Los donativos sólo son deducibles por una cantidad que no exceda de 7% de la utilidad fiscal obtenida por el contribuyente en el ejercicio inmediato anterior al que se efectúe la deducción (Fracción I del Artículo 31 de la LISR).

Para estimar este concepto se utilizó la información de donativos que reportaron las personas morales de los regímenes general y simplificado en su declaración anual, y en los dictámenes fiscales correspondientes a los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011, así como en los formatos alternativos al dictamen para los últimos dos años.

Cuotas obreras pagadas por patrones al IMSS

Las cuotas al IMSS a cargo de los trabajadores son deducibles, cuando son pagadas por el patrón (Fracción VIII del Artículo 29 de la LISR).

Para estimar este concepto se utilizó la información reportada por los contribuyentes en las declaraciones anuales de sueldos y salarios del ejercicio fiscal de 2011, sin considerar las contribuciones a cargo de los trabajadores del salario mínimo que por ley deben ser cubiertas por el patrón.

Deducción adicional del estímulo del fomento al primer empleo

Los patrones que contraten a trabajadores de primer empleo para ocupar puestos de nueva creación, además de deducir sus salarios, pueden aplicar en 2013 una deducción adicional en el ISR equivalente a aproximadamente el 70% de los salarios de sus trabajadores de primer empleo (monto máximo).⁶¹

Los contribuyentes pueden obtener este beneficio por los puestos de nueva creación que generen durante 2011, 2012 y 2013, y que se mantengan existentes por un período

⁶¹ El porcentaje de la deducción adicional se calcula de acuerdo con lo establecido en los Artículos 230 de la LISR y Tercero Transitorio para 2011. Con este estímulo, la deducción del salario de estos trabajadores prácticamente se duplica (\$0.93) y a partir del segundo año se reduce a 75%, lo que significa una deducción adicional por cada peso de nómina de estos trabajadores de \$0.70. Lo anterior se obtiene de la siguiente manera: el cociente que resulta de dividir el costo del salario de estos trabajadores neto de deducción del ISR entre la tasa del ISR, se multiplica por un factor de 0.4. El producto obtenido se multiplica por 0.75, ya que a partir del segundo año de aplicación (2012), este estímulo se reduce en 25%. $[(((1-t)/t)*.4)*.75]$, donde $t=30$ por ciento.

de por lo menos 36 meses a partir de la creación del puesto, y ocupados de forma continua al menos 18 meses. A partir de 2012, el monto máximo de la deducción adicional disminuyó en un 25% (Artículos del 229 al 238 de la LISR y Segundo, Tercero y Cuarto Transitorios del Decreto por el que se adicionan diversas disposiciones a la Ley del Impuesto sobre la Renta publicado en el Diario Oficial de la Federación [DOF] el 31 de diciembre de 2010).

Para realizar la estimación del gasto fiscal de la deducción adicional del estímulo del fomento al primer empleo se utilizó la información para el ejercicio fiscal 2011 de declaraciones y dictámenes fiscales, así como la información alternativa al dictamen.

12.5% de los consumos en restaurantes.

Se permite la deducción de hasta 12.5% de los consumos en restaurantes, siempre que se efectúe su pago mediante tarjeta de crédito, de débito o de servicios, o a través de monederos electrónicos autorizados, y se cumpla con ciertos requisitos de carácter formal (Fracción XX del Artículo 32 de la LISR).

Para estimar este gasto fiscal se utilizó información del consumo en restaurantes de la declaración anual de personas morales del régimen general para los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011.

Pagos por el uso o goce de automóviles hasta por 250 pesos diarios por vehículo

Las personas morales, así como las físicas con actividades empresariales que realicen pagos por el uso o goce temporal de automóviles, en lugar de efectuar la deducción hasta por la cantidad señalada en la fracción XIII del artículo 32 de la LISR (\$165 diarios) pueden deducir hasta 250 pesos diarios por vehículo (Artículo 1.15. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).

La estimación se realizó con información de la Cuenta Satélite de Turismo de México 2007-2011 que publica el INEGI, así como el porcentaje de participación de los servicios de alquiler de automóviles en el valor bruto de la producción para 2011, que proporcionó dicho instituto. También se empleó la tasa de evasión estimada para 2008 del ISR de personas morales en el documento “Evasión Global de Impuestos: Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Valor Agregado e Impuesto Especial sobre Producción y Servicio no Petrolero”, elaborado por el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).

Del 25% del salario pagado a trabajadores de 65 años o más y a trabajadores con capacidades diferentes

El patrón que contrate a personas que tengan 65 años o más de edad, o personas que padezcan discapacidad motriz, que para superarla requieran usar permanentemente prótesis, muletas o sillas de ruedas; mental, auditiva o de lenguaje en un 80% o más de la capacidad normal o se trate de invidentes, pueden deducir de sus ingresos acumulables, un monto adicional equivalente al 25% del salario efectivamente pagado a dichas personas, siempre y cuando el patrón asegure ante el IMSS a los trabajadores en comento y además obtenga de este mismo instituto el certificado de discapacidad. Los contribuyentes que apliquen este beneficio no pueden realizar la deducción del 100% del ISR pagado por trabajadores con capacidades diferentes a que se refiere el artículo 222 de la LISR (Artículo 1.7. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).

El gasto fiscal por este estímulo fue calculado a partir de la información que reportaron las personas morales de los regímenes general y simplificado en su declaración anual de 2010 y 2011.

Del 100% del ISR pagado por trabajadores con capacidades diferentes

La LISR establece que el patrón que contrate a personas que padezcan discapacidad motriz, mental, auditiva o de lenguaje en un 80% o más de la capacidad normal o a invidentes, puede deducir de sus ingresos, un monto equivalente al 100% del ISR de estos trabajadores que sea retenido y enterado, siempre y cuando el patrón asegure ante el IMSS a los trabajadores en comento y además obtenga de este mismo instituto el certificado de discapacidad (Artículo 222 de la LISR).

Se considera que la pérdida recaudatoria de este gasto fiscal se aproxima a cero, toda vez que por la mayoría de los trabajadores sería más conveniente tomar la deducción del 25% del salario que la del total de su impuesto.

b) Exenciones*Ingresos exentos por intereses que perciben las Entidades Federativas, Municipios, partidos políticos, organismos descentralizados y donatarias autorizadas*

El artículo 93 de la LISR establece que las personas morales con fines no lucrativos no serán contribuyentes del ISR; sin embargo, en el artículo 94 se señala que sí deberán pagar el impuesto cuando perciban ingresos por enajenación de bienes, intereses y obtención de premios. No obstante lo anterior, están exentos de esta obligación los partidos políticos, la Federación, los Estados, los Municipios, los organismos descentralizados y las donatarias autorizadas, tal como se establece en el artículo 58, fracción I y en el artículo 102 de la misma Ley (Artículos 58, 93, 94 y 102 de la LISR).

Para efectuar el cálculo de este gasto fiscal se utilizó la siguiente información: en el caso de los partidos políticos, el Informe Anual sobre el origen y destino de los recursos de cada partido político correspondiente al año de 2011, del Instituto Federal Electoral (IFE); para las Entidades Federativas y Municipios, el Sistema de Cuentas

Nacionales, Gobiernos Estatales y Locales, publicado por el INEGI; para las donatarias, la información de la declaración anual del ejercicio 2011 de personas morales no contribuyentes, y para los organismos descentralizados, los estados de resultados consultados en sus páginas electrónicas del año 2011.

Exención parcial del ISR para maquiladoras con programa IMMEX

Se exime parcialmente del pago del ISR a las maquiladoras con programa IMMEX, por una cantidad equivalente a la diferencia entre el ISR que resulte de calcular la utilidad fiscal como el 3% del valor total de los activos o del monto total de los costos y gastos de operación y el ISR correspondiente a la cantidad mayor entre el 6.9% del valor total de los activos utilizados en la operación de maquila y el 6.5% sobre el monto total de costos y gastos de operación (Artículo Décimo Primero del Decreto Presidencial del 30 de octubre de 2003, penúltimo y último párrafos del Artículo 2 y Artículo 216-Bis de la LISR).

Para realizar la estimación de este gasto fiscal se utilizó información de las declaraciones anuales de 2011 sobre las reducciones para maquiladoras, que refleja el monto que estas empresas tomaron como estímulo fiscal en el ejercicio fiscal de 2011.

c) Tasas Reducidas y Regímenes Especiales o Sectoriales

Contribuyentes dedicados a la agricultura, ganadería, pesca o silvicultura

Las siguientes disposiciones aplicables al sector primario se consideran gastos fiscales:⁶²

⁶² Adicionalmente, se consideran gastos fiscales la deducción inmediata de activos fijos, la deducción de éstos como gasto para contribuyentes con ingresos de hasta 10 mdp, cuando se opte por tributar en el régimen intermedio, así como la deducción anticipada de terrenos dedicados a actividades agrícolas o ganaderas. Las estimaciones para estos conceptos se presentan en la sección de diferimientos.

- i. *Exención de 20 S.M.A. por cada socio o integrante.* Las personas morales dedicadas a actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas sujetas al régimen simplificado no pagan el ISR por un monto de 20 S.M.A. del área geográfica del contribuyente por cada socio o integrante, sin que la exención total exceda de 200 S.M.A. del D.F. Este límite no aplica para ejidos y comunidades ni para sociedades cooperativas pesqueras o silvícolas que cuenten con concesión o permiso del Gobierno Federal para explotar los recursos marinos o silvícolas, siempre que los socios o asociados dejen de aplicar en lo individual la exención que les corresponde hasta por 20 S.M.A. (Último párrafo del Artículo 81 de la LISR y Regla 1.11. de la Resolución de Facilidades Administrativas [RFA] de 2013 publicada en el DOF el 30 de noviembre de 2012).

- ii. *Reducción de 30 y 27.59% del ISR.* Los contribuyentes que se dediquen exclusivamente a actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas, pueden reducir el impuesto sobre la renta 30% en 2013 y 27.59% en 2014, lo que equivale a pagar una tasa de 21% en ambos años (Penúltimo párrafo del Artículo 81, inciso d), Fracciones I y II del Artículo Segundo de las Disposiciones de Vigencia Temporal de 2010 de la LISR, e inciso d), numeral 6, Fracción I del Artículo 21 de la LIF 2013).⁶³

Para la estimación de los gastos fiscales asociados a estos conceptos se utilizó información para 2008, 2009, 2010 y 2011 de las declaraciones anuales y de los dictámenes fiscales del régimen simplificado y en los casos de 2010 y 2011 también de la información alternativa al dictamen del régimen simplificado.

⁶³ Se considera que los contribuyentes se dedican exclusivamente a estas actividades, cuando al menos 90% de sus ingresos provienen de las mismas, sin incluir los ingresos por las enajenaciones de activos fijos o activos fijos y terrenos de su propiedad que hayan estado afectos a su actividad (Fracción I del Artículo 80 de la LISR).

d) Diferimientos

Deducción inmediata de inversiones de activos fijos

En el ISRE se permite la deducción inmediata de las inversiones realizadas fuera de las áreas metropolitanas de Monterrey, Guadalajara y Distrito Federal, así como de la inversión que se realice en dichas zonas cuando se trate de empresas que utilicen tecnologías limpias en cuanto a sus emisiones contaminantes y no requieran uso intensivo de agua en sus procesos productivos (Artículos 220 y 221-A de la LISR).

Mediante el Decreto Presidencial del 20 de junio de 2003, se establecieron tasas de deducción inmediata basadas en una tasa de descuento de 3% para determinar el valor presente de la depreciación en línea recta.

Para la estimación se utilizó información de la declaración de las personas morales del régimen general, para los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011.

Régimen de consolidación fiscal

Las empresas pertenecientes a un mismo grupo económico, denominadas controladas y controladoras, consolidan sus resultados fiscales. La controladora determina el resultado fiscal de manera consolidada. Las empresas que opten por la consolidación fiscal tienen un plazo forzoso de permanencia en el régimen de al menos cinco ejercicios y hasta en tanto no se presente ante el Servicio de Administración Tributaria aviso para dejar de consolidar o bien se deje de cumplir algún requisito para continuar en el régimen (Artículos 64 al 78 de la LISR).

El régimen de consolidación implica un gasto fiscal temporal debido a que permite diferir el ISR, al compensar las pérdidas de unas o más empresas del grupo contra las utilidades de otra u otras, así como los dividendos contables que se distribuyen dentro

de las empresas del grupo que consolida, sin el pago del impuesto sobre la utilidad que da lugar al dividendo.

El ISR diferido en el ejercicio por las pérdidas se recuperará a más tardar en el sexto ejercicio posterior, ya que las empresas están obligadas a enterar los saldos actualizados del impuesto diferido por el grupo y que aún no hubieran sido enterados al fisco, una vez transcurridos cinco años de consolidación. Asimismo, la pérdida recaudatoria de no gravar los dividendos contables se recuperará hasta que disminuya la sociedad controladora su participación accionaria en la sociedad controlada; se desincorpore una sociedad controlada o se desconsolide el grupo, lo que da lugar a la recaudación del ISR por los dividendos.

La estimación se realizó con información de los dictámenes fiscales de los contribuyentes para el ejercicio fiscal de 2011. Esta estimación no incluye el efecto de los dividendos contables.

Aportaciones a los fondos de pensiones y jubilaciones

Son deducibles las aportaciones para la creación o incremento de las reservas destinadas a fondos de primas de antigüedad, constituidas en los términos de la LISR, y a fondos de pensiones o jubilaciones complementarias a las que establece la Ley del Seguro Social (LSS) (Fracción VII del Artículo 29 de la LISR).

El régimen implica un gasto fiscal, ya que permite anticipar una deducción en el ISRE por los pagos de pensiones en el futuro a los trabajadores.

El gasto fiscal por este concepto se estimó como el impuesto que corresponde a las aportaciones al fondo de pensiones, utilizando la información de aportaciones presentada en los dictámenes fiscales, así como en las declaraciones anuales, para los

ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011, y en el caso de 2010 y 2011 también en la información alternativa al dictamen.

Contribuyentes dedicados a la agricultura, ganadería, pesca o silvicultura y al autotransporte terrestre de carga y pasaje

Los contribuyentes dedicados a actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas, pesqueras y del autotransporte terrestre de carga y pasaje, sujetos a un esquema de base de efectivo en el régimen simplificado del ISRE (Artículos del 79 al 85 de la LISR), pueden realizar la deducción inmediata de las inversiones, así como la deducción de éstas como gastos cuando sus ingresos son de hasta 10 mdp anuales, si optaron por tributar en el régimen intermedio, con la excepción del equipo de transporte (Artículos 81, 124, 125, Fracción III, 133, Fracción XII, 136 y 220 de la LISR).

Asimismo, para los contribuyentes dedicados a actividades agrícolas y ganaderas, mediante disposición transitoria de 2002 se establece que el monto erogado para la adquisición de terrenos, puede ser deducido de la utilidad fiscal que el contribuyente genere por sus actividades en el ejercicio en el que se adquieran y en los tres ejercicios inmediatos siguientes hasta agotarlo, siempre que los terrenos hubieran sido utilizados para actividades agrícolas o ganaderas y se continúen empleando exclusivamente para los mismos fines durante dicho período (Fracción LXXXVI del Artículo Segundo de las Disposiciones Transitorias de la LISR 2002).

A partir de la información de los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011, obtenida del dictamen fiscal de estados financieros, de la declaración anual y en el caso de 2010 y 2011 también de la información alternativa al dictamen aplicables a los contribuyentes del régimen simplificado, se estima el valor de la deducción inmediata de inversiones de activo fijo y de la deducción de inversiones como gasto para contribuyentes con ingresos de hasta 10 mdp anuales, distinguiendo a los

contribuyentes del sector autotransporte terrestre de carga y pasaje, de aquéllos que se ubican en agricultura, ganadería, pesca o silvicultura.

Para estimar la deducción de terrenos dedicados a actividades agrícolas y ganaderas, se utilizó información de la declaración de personas morales del régimen simplificado, así como de los dictámenes fiscales para el mismo régimen simplificado para los años de 2008, 2009, 2010 y 2011. Para 2010 y 2011 también se utilizó la información alternativa al dictamen del régimen simplificado.

Deducción de terrenos para desarrolladores inmobiliarios en el ejercicio en el que los adquieran

La LISR permite a los contribuyentes dedicados a la construcción y enajenación de desarrollos inmobiliarios, la deducción del costo de adquisición de sus terrenos en el ejercicio en que los adquieran (Artículo 225 de la LISR).⁶⁴

Para estimar este gasto fiscal se utilizó información de los estados financieros de empresas inmobiliarias enlistadas en la BMV de los ejercicios de 2008, 2009, 2010 y 2011.

Deducción en el ejercicio de maquinaria y equipo para la generación de energía proveniente de fuentes renovables

Se permite deducir el 100% de las inversiones en maquinaria y equipo utilizado para la generación de energía proveniente de fuentes renovables, tales como la energía solar, la energía eólica, la energía hidráulica, la energía de los océanos, la energía geotérmica y la energía proveniente de la biomasa o de los residuos. Esta deducción permite al contribuyente obtener un beneficio superior al que obtendría de aplicar la deducción en línea recta o de forma inmediata (Fracción XII del Artículo 40 de la LISR).

⁶⁴ Para el resto de los contribuyentes en el régimen general la adquisición de terrenos no es deducible al momento de su compra, se considera su costo hasta la determinación de la ganancia por la venta del terreno.

Para realizar la estimación se utilizó información obtenida de la declaración de personas morales del régimen general para los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011.

Deducción en el ejercicio de adaptaciones a instalaciones que benefician a personas con capacidades diferentes

Se permite deducir el 100% de las inversiones para las adaptaciones que se realicen a las instalaciones del contribuyente, siempre que éstas impliquen adiciones o mejoras a su activo fijo y tengan por fin facilitar a las personas con capacidades diferentes el acceso y uso de sus instalaciones. Esta deducción permite al contribuyente obtener un beneficio superior al que obtendría de aplicar la deducción en línea recta o de forma inmediata (Fracción XIII del Artículo 40 de la LISR).

Para realizar la estimación se utilizó información obtenida de la declaración anual de personas morales del régimen general para los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011.

e) Facilidades administrativas

Sector primario

Los contribuyentes del sector primario pueden deducir, con comprobantes simplificados, hasta el 14% del total de ingresos propios, por concepto de mano de obra de trabajadores eventuales del campo, alimentación de ganado y gastos menores (Regla 1.2. de la RFA de 2013 publicada en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el 30 de noviembre de 2012).

Para estimar el valor de esta facilidad se utilizó información sobre los ingresos propios reportados por los contribuyentes del sector para los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011 en la declaración de personas morales del régimen

simplificado, en los dictámenes fiscales y en el caso de 2010 y 2011 también en la información alternativa al dictamen de este régimen.

Sectores de autotransporte terrestre de carga federal y terrestre foráneo de pasaje y turismo

Estos contribuyentes pueden deducir hasta el 8% de sus ingresos propios, sin documentación que reúna requisitos fiscales, con un pago de 16% por concepto de ISR (Reglas 2.2. y 3.3. de la RFA de 2013 publicada en el DOF el 30 de noviembre de 2013).

Para estimar el valor de esta facilidad se utilizó información sobre los ingresos propios para los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011, referente a las actividades “transporte de pasajeros interurbano y rural”, “transporte turístico por tierra”, “autotransporte foráneo de productos agropecuarios sin refrigeración”, “otro autotransporte foráneo de carga general”, “servicio de mudanzas”, “autotransporte foráneo con refrigeración”, “autotransporte foráneo de madera y sus derivados”, “otro autotransporte foráneo de carga especializado”, así como una parte de la actividad “otro transporte terrestre de pasajeros”. La información se obtuvo de las declaraciones anuales que presentan las personas morales del régimen simplificado, así como del dictamen fiscal para el mismo régimen simplificado y en 2010 y 2011 también de la información alternativa al dictamen del régimen simplificado.

Sector de autotransporte terrestre de carga federal

Los contribuyentes de este sector pueden deducir con comprobantes simplificados, los gastos por concepto de maniobras en los siguientes montos: 45.53 pesos por tonelada de carga o metro cúbico; 75.92 pesos por tonelada de paquetería, y 182.24 pesos por tonelada en objetos voluminosos y/o de gran peso. También pueden deducir con comprobantes simplificados 113.90 pesos por concepto de viáticos diarios de la

tripulación, así como 0.61 centavos por kilómetro recorrido por refacciones y reparaciones menores (Regla 2.2. de la RFA de 2013 publicada en el DOF el 30 de noviembre de 2012).

Para estimar el valor de esta deducción se utilizó información de la estructura de gastos de una empresa tipo del sector, así como de las declaraciones anuales y dictámenes fiscales de contribuyentes de los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011. Para 2010 y 2011 también se utilizó la información alternativa al dictamen. La estimación considera las actividades “autotransporte foráneo de productos agropecuarios sin refrigeración”, “otro autotransporte foráneo de carga general”, “servicio de mudanzas”, “autotransporte foráneo con refrigeración”, “autotransporte foráneo de madera y sus derivados” y “otro autotransporte foráneo de carga especializado”.

Sector de autotransporte terrestre foráneo de pasaje y turismo

Estos contribuyentes pueden deducir 5% de sus ingresos propios, por concepto de gastos de viaje, gastos de imagen y limpieza, compras de refacciones de medio uso y reparaciones menores, con comprobantes simplificados (Regla 3.3. de la RFA de 2013 publicada en el DOF el 30 de noviembre de 2012).

Para estimar el valor de esta facilidad se utilizó información sobre los ingresos propios para los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011 de las declaraciones anuales que presentan las personas morales del régimen simplificado, así como del dictamen fiscal para el mismo régimen simplificado y para 2010 y 2011 también la información alternativa al dictamen del régimen simplificado. La estimación considera las siguientes actividades: “transporte de pasajeros interurbano y rural”, “transporte turístico por tierra” y parte correspondiente de "otro transporte terrestre de pasajeros".

Sector de autotransporte terrestre de carga de materiales y terrestre de pasajeros urbano y suburbano

Los contribuyentes de este sector pueden deducir, con comprobantes simplificados hasta el 10% de sus ingresos propios por concepto de pagos a trabajadores eventuales, sueldos o salarios del operador del vehículo, personal de tripulación y macheteros, gastos por maniobras, refacciones de medio uso y reparaciones menores (Regla 4.2. de la RFA de 2013 publicada en el DOF el 30 de noviembre de 2012).

Para estimar el valor de esta facilidad se utilizó información sobre los ingresos propios reportados por los contribuyentes para los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011 en su declaración anual o dictamen fiscal y en el caso de 2010 y 2011 también en la información alternativa al dictamen del régimen simplificado. Se utilizó la información de aquellos contribuyentes cuyo registro de actividades es de “autotransporte local de materiales para la construcción”, “autotransporte local de materiales y residuos peligrosos”, “autotransporte foráneo de materiales para la construcción”, “autotransporte foráneo de materiales y residuos peligrosos”, “transporte de pasajeros urbano y suburbano en automóviles colectivos de ruta fija”, “transporte de pasajeros urbano y suburbano en trolebuses y trenes ligeros”, “transporte de pasajeros urbano y suburbano en metro”, “transporte de pasajeros en taxis de sitio”, “transporte de pasajeros en taxis de ruleteo”, “transporte escolar y de personal”, “transporte de pasajeros urbano y suburbano en autobuses”, así como de algunos contribuyentes con la actividad "otro transporte terrestre de pasajeros".

Régimen de maquiladoras

No se considera que un residente en el extranjero tiene un EP en el país, derivado de las relaciones de carácter jurídico o económico que mantenga con empresas que lleven a cabo operaciones de maquila, que procesen habitualmente en el país bienes o mercancías mantenidas en México por el residente en el extranjero, utilizando activos

proporcionados, directa o indirectamente, por el residente en el extranjero o cualquier empresa relacionada, siempre que México haya celebrado con el país de residencia de éste un tratado para evitar la doble imposición y se cumpla con los requisitos establecidos en el artículo 216-Bis de la LISR (Penúltimo y último párrafos del Artículo 2 y Artículo 216-Bis de la LISR).

f) Subsidio para el empleo

En 2008, el legislativo aprobó la sustitución del crédito al salario por el subsidio para el empleo, con la finalidad de que los trabajadores de menores ingresos continuaran obteniendo el beneficio del crédito al salario (Artículo Octavo del Decreto por el que se reforman, adicionan y derogan diversas disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta, del Código Fiscal de la Federación, de la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios y de la Ley del Impuesto al Valor Agregado, y se establece el Subsidio para el Empleo, publicado en el DOF el 1 de octubre de 2007).

El aumento en el ingreso disponible de los trabajadores que se logra con el subsidio para el empleo, resulta del impuesto negativo que reciben los trabajadores de ingresos más bajos y de la desgravación que se otorga a los trabajadores con ingresos de hasta 3.7 S.M. mediante una disminución de su ISR a pagar. Se considera que el gasto fiscal que implica el subsidio para el empleo es un beneficio a favor de los empleadores, debido a que éste les ha permitido aumentar los salarios a sus trabajadores en un monto equivalente a dicho beneficio, con cargo a los ingresos del Gobierno Federal.

La estimación del gasto fiscal por el subsidio para el empleo se obtuvo utilizando información de la declaración informativa múltiple de 2011.

IV.2 Impuesto sobre la Renta de Personas Físicas

a) Deducciones

En la LISR se establecen diversas deducciones personales, las cuales pueden ser aplicadas por las personas físicas en su declaración anual del ISR. Las deducciones que se reportan en este documento son las siguientes:

- *Honorarios médicos, dentales y otros gastos hospitalarios.* Los gastos por estos conceptos efectuados por el contribuyente para sí, para su cónyuge o para la persona con quien viva en concubinato, y para sus ascendientes o descendientes en línea recta, siempre que las personas distintas al contribuyente no perciban ingresos iguales o superiores a 1 S.M.A. (Fracción I del Artículo 176 de la LISR).
- *Primas de seguros de gastos médicos.* Cuando se trate de seguros complementarios o independientes de los servicios de salud proporcionados por instituciones públicas de seguridad social, y siempre que el beneficiario sea el propio contribuyente, su cónyuge, o la persona con quien viva en concubinato o sus ascendientes o descendientes en línea recta (Fracción VI del Artículo 176 de la LISR).
- *Gastos de funerales.* En la parte en que no excedan de un S.M.A. y sean efectuados para su cónyuge, o para la persona con quien viva en concubinato o ascendientes o descendientes en línea recta (Fracción II del Artículo 176 de la LISR).
- *Donativos no onerosos ni remunerativos.* Que se otorguen a la Federación, a las Entidades Federativas o a los Municipios y a sus organismos descentralizados cuando sean no contribuyentes; a las fundaciones, patronatos y demás entidades

cuyo propósito sea apoyar económicamente las actividades de personas morales autorizadas a recibir donativos; a las sociedades y asociaciones civiles, organizadas sin fines de lucro, a las personas morales con fines no lucrativos; instituciones de asistencia o beneficencia; sociedades o asociaciones de carácter civil que se dediquen a la enseñanza, o a la investigación científica o tecnológica, o que se dediquen exclusivamente a la reproducción de especies en protección y peligro de extinción y a la conservación de su hábitat; a las asociaciones que otorguen becas, y a programas de escuela empresa. Como se señala respecto al ISRE, también pueden ser donatarias autorizadas aquellas a las que hace referencia el artículo 21 de la Ley de Ingresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2013.

Los donativos sólo son deducibles por una cantidad que no exceda de 7% de los ingresos acumulables obtenidos por el contribuyente en el ejercicio inmediato anterior al que se efectúe la deducción (Fracción III del Artículo 176 de la LISR).

- *Intereses reales pagados por créditos hipotecarios.* Son deducibles los intereses reales pagados en el ejercicio por créditos hipotecarios destinados a casa habitación contratados con los integrantes del sistema financiero, siempre que el monto de crédito otorgado no exceda de un millón quinientas mil unidades de inversión (UDIS) (Fracción IV del Artículo 176 de la LISR).
- *Depósitos en las cuentas especiales para el ahorro; así como primas de contratos de seguros de planes de pensiones y acciones de sociedades de inversión, sin que excedan de 152 mil pesos anuales.* Siempre que el importe de los depósitos, pagos o adquisiciones no exceda en el año calendario la cantidad de 152 mil considerando todos los conceptos (Artículo 218 de la LISR).

- *Aportaciones a la subcuenta de aportaciones complementarias de retiro, o a las cuentas de planes personales de retiro, así como las aportaciones a la subcuenta de aportaciones voluntarias.* El monto de la deducción está limitado hasta 10% de los ingresos acumulables del contribuyente en el ejercicio y sin que las aportaciones excedan de 5 S.M.A. (Fracción V del Artículo 176 de la LISR).
- *Colegiaturas.* Las personas físicas pueden deducir los pagos por servicios de enseñanza en los niveles comprendidos desde educación básica hasta media superior, que realicen para sí, para su cónyuge o la persona con quien vivan en concubinato, y para sus ascendientes o descendientes en línea recta, siempre que dichas personas no perciban ingresos iguales o superiores a 1 S.M.A. La deducción anual no puede exceder por estudiante de los siguientes montos (Artículos 1.12., 1.13. y 1.14. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).

Nivel educativo	Límite anual de deducción -Pesos-
Preescolar	14 200
Primaria	12 900
Secundaria	19 900
Profesional técnico	17 100
Bachillerato o equivalente	24 500

FUENTE: SHCP.

- *Gastos de transportación escolar.* Para descendientes en línea recta, cuando sea obligatorio en el área de residencia de la escuela o cuando para todos los alumnos se incluya dicho gasto en la colegiatura (Fracción VII del Artículo 176 de la LISR).

La estimación de los gastos fiscales de las deducciones personales se realizó con información de las personas físicas que presentaron declaración anual con ingresos

por sueldos y salarios, así como por actividades empresariales, arrendamiento, servicios profesionales independientes, intereses y enajenación y adquisición de bienes. En la estimación se emplearon las declaraciones anuales de las personas físicas presentadas para los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011. Para la estimación del gasto fiscal por colegiaturas se utilizó información del ejercicio fiscal 2012.

b) Exenciones

Ingresos exentos por salarios

En la LISR se establecen una serie de exenciones aplicables a diversos ingresos que perciben los trabajadores, que se consideran gasto fiscal.

- *Jubilaciones, pensiones y haberes de retiro.* Están exentas las jubilaciones, pensiones, haberes de retiro y las pensiones vitalicias u otras formas de retiro, provenientes de la subcuenta del seguro de retiro o de la subcuenta de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez, previstas en la LSS y las provenientes de la cuenta individual del Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) prevista en la Ley del Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (LISSSTE), en los casos de invalidez, incapacidad, cesantía, vejez, retiro y muerte, siempre que su monto diario no exceda de 15 S.M. La exención aplica sobre la totalidad de pensiones y de haberes de retiro, independientemente de quien los pague, efectuándose la retención sobre el excedente.
- *Prestaciones de previsión social.* Por: a) subsidios por incapacidad; b) becas educacionales para trabajadores y/o sus hijos; c) guarderías infantiles; d) actividades culturales y deportivas y; e) otras de naturaleza análoga. Están exentas las prestaciones cuando la suma de los ingresos por salarios y estos

conceptos no excedan de 7 S.M.A.; si excede de 7 S.M.A., la exención se limita hasta 1 S.M.A. (Fracción VI y penúltimo párrafo del Artículo 109 de la LISR).

- *De cajas de ahorro y fondos de ahorro.* Se exentan los ingresos provenientes de cajas de ahorro de trabajadores y de fondos de ahorro establecidos por las empresas, cuando reúnan una serie de requisitos legales (Fracción VIII del Artículo 109 de la LISR).
- *Gratificación anual (aguinaldo).* Se exentan hasta 30 días de S.M.G. del área geográfica del trabajador, cuando se otorgue en forma general (Fracción XI del Artículo 109 de la LISR).
- *Horas extras.* Para un trabajador de salario mínimo se exenta el total de los ingresos de horas extras, siempre que éstas no excedan de 9 horas a la semana. Para el resto de los trabajadores, la exención es de 50% de las horas extras sin exceder de 5 S.M. por cada semana de servicio (Fracción I del Artículo 109 de la LISR). No se considera gasto fiscal la exención a las prestaciones distintas del salario que perciben los trabajadores con ingresos de 1 S.M., así como la exención de 9 horas a la semana por concepto de horas extras otorgada a dichos trabajadores, dado que la ley no permite gravarlos.⁶⁵
- *Prima vacacional.* Se exentan hasta 15 días de S.M. (Fracción XI del Artículo 109 de la LISR).
- *Participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas.* Se exentan hasta 15 días de S.M. (Fracción XI del Artículo 109 de la LISR).

⁶⁵ El Artículo 123, apartado a, fracción VIII de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos establece que el salario mínimo quedará exceptuado de embargo, compensación o descuento.

- *Prima dominical.* Se exenta 1 S.M. por cada domingo laborado (Fracción XI del Artículo 109 de la LISR).
- *Cuotas de seguridad social de los trabajadores pagadas por los patrones.* Se exentan las cuotas al IMSS a cargo de los trabajadores pagadas por el patrón (Fracción IX del Artículo 109 de la LISR).
- *Reembolso de gastos médicos, dentales, hospitalarios y de funeral.* Están exentos siempre que se concedan de manera general, de acuerdo con las leyes o contratos de trabajo (Fracción IV del Artículo 109 de la LISR).

Asimismo, en el rubro “otros pagos por separación” se presenta información agrupada del concepto:

- *Primas de antigüedad, retiro e indemnizaciones.* Están exentas hasta 90 veces el S.M. por cada año de contribución o servicio (Fracción X del Artículo 109 de la LISR).

Para algunos conceptos de exención no se cuenta con información para su estimación. En este caso se encuentran los siguientes:

- *Entrega de aportaciones del INFONAVIT o institutos de seguridad social.* Se exenta la entrega de las aportaciones y sus rendimientos provenientes de la subcuenta de vivienda de la cuenta individual prevista en la LSS, de la subcuenta del Fondo de la Vivienda de la cuenta individual del SAR, prevista en la LISSSTE o del Fondo de la Vivienda para los miembros activos del Ejército, Fuerza Aérea y Armada previsto en la Ley del Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas Mexicanas, así como las casas habitación proporcionadas a los trabajadores, inclusive por las empresas cuando se reúnan los requisitos de deducibilidad (Fracción VII del Artículo 109 de la LISR).

- *Retiros por gastos de matrimonio o desempleo de la subcuenta de retiro.* Se exentan los retiros efectuados de la subcuenta de retiro, cesantía en edad avanzada y vejez de la cuenta individual conforme a la LSS, por concepto de ayuda para gastos de matrimonio o desempleo (Fracción XXIII del Artículo 109 de la LISR).

Para efectuar la estimación de los gastos fiscales derivados de las anteriores exenciones, se utilizó la información que reportaron los patrones en su declaración anual de sueldos y salarios de 2011. El gasto fiscal de cada concepto se estimó para cada uno de los trabajadores como la diferencia entre el ISR que resultaría de acumular a sus demás ingresos cada concepto exento en forma individual y el ISR reportado en las declaraciones informativas de salarios.

Si la estimación se hubiera efectuado acumulando todos los conceptos de remuneración de los trabajadores exentos al resto de sus ingresos, se alcanzarían tasas del impuesto distintas a las que se aplican de acumular por separado cada concepto exento. Por lo anterior, el costo estimado de eliminar todas las exenciones a la vez no es igual a la suma de las estimaciones de cada concepto por separado.

En el caso particular de la exención por jubilaciones, pensiones y haberes de retiro, la estimación se realizó utilizando información de la ENIGH 2010 y considerando una tasa de evasión de 15% para asalariados, obtenida del estudio “Evasión Global de Impuestos: Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Valor Agregado e Impuestos Especiales Sobre Producción y Servicio no Petrolero”, elaborado por el ITESM.

Otros ingresos exentos

Adicionalmente, existen otras exenciones en la LISR que se otorgan a las personas físicas que perciben ingresos por arrendamiento de inmuebles, venta de bienes

inmuebles y muebles, intereses, cobros de sumas aseguradas, enajenación de acciones en bolsa de valores, entre otros. Dichas exenciones se enlistan a continuación:

- *Intereses que perciben las SIEFORES.* Las Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro no son contribuyentes del ISR. Conforme al artículo 94 de la LISR, están exentos los ingresos que perciben por intereses las SIEFORES. Considerando que se trata de instituciones “transparentes” en términos fiscales, el beneficio de esta exención lo reciben las personas que invierten sus recursos a través de éstas (Artículos 93 y 94 de la LISR).
- *Enajenación de casa habitación.* Los ingresos por la enajenación de casa habitación del contribuyente, siempre que el monto de la contraprestación obtenida no exceda de un millón quinientas mil UDIS y la transmisión se formalice ante fedatario público. Lo anterior siempre que durante los cinco años inmediatos anteriores no se hubiese enajenado otra casa habitación por la que se hubiera obtenido este beneficio fiscal. El límite señalado no aplica cuando el contribuyente compruebe haber habitado la casa habitación durante los cinco años inmediatos anteriores (Inciso a), Fracción XV del Artículo 109 de la LISR).
- *Intereses.* Se encuentran exentos los ingresos por intereses.
 - a) Pagados por instituciones de crédito por cuentas de cheques, para el pago de sueldos y salarios, pensiones, haberes de retiro o depósitos de ahorro, siempre que el saldo promedio diario de la inversión no exceda de 5 S.M.A. del D.F. (Inciso a), Fracción XVI del Artículo 109 de la LISR).
 - b) Pagados por sociedades cooperativas de ahorro y préstamo y sociedades financieras populares, siempre que el saldo promedio diario de la inversión

no exceda de 5 S.M.A. del D.F. (Inciso b), Fracción XVI del Artículo 109 de la LISR).

- *Enajenación de acciones en bolsa de valores.* Están exentos los ingresos derivados de la enajenación de acciones emitidas por sociedades mexicanas, en bolsa de valores concesionada en los términos de la Ley del Mercado de Valores o de acciones emitidas por sociedades extranjeras cotizadas en dichas bolsas de valores, siempre que cumplan con ciertos requisitos. Tampoco se paga el ISR por los ingresos que deriven de la enajenación de acciones o títulos que representen acciones emitidas por sociedades mexicanas, en bolsas de valores ubicadas en mercados de amplia bursatilidad de países con los que México tenga celebrado un tratado para evitar la doble tributación, siempre que se cumpla con ciertos requisitos (Fracción XXVI del Artículo 109 de la LISR).⁶⁶
- *Derechos de autor.* Están exentos hasta 20 S.M.A. los derechos por permitir a terceros la publicación de obras escritas de su creación en libros, periódicos o revistas; o bien por la reproducción en serie de grabaciones de obras musicales de su creación, siempre que los libros, periódicos o revistas, así como los bienes en los que se contengan las grabaciones, se destinen para su enajenación al público por la persona que efectúa los pagos por estos conceptos y que el creador de la obra expida por dichos ingresos el comprobante respectivo (Fracción XXVIII del Artículo 109 de la LISR).
- *Premios por concursos científicos, literarios o artísticos o que promuevan los valores cívicos.* Los ingresos por premios por concursos científicos, literarios o artísticos, así como los premios otorgados por la Federación para promover los valores cívicos (Fracción XX del Artículo 109 de la LISR).

⁶⁶ Dicha exención no aplica cuando se trata de la persona o grupo de personas, que directa o indirectamente tengan 10% o más de las acciones representativas del capital social de la sociedad emisora y se enajene dicho 10% o más en un período inferior a veinticuatro meses.

- *Rentas congeladas.* Los ingresos derivados de contratos de arrendamiento prorrogados por disposición de Ley (Fracción XIV del Artículo 109 de la LISR).
- *Enajenación de derechos parcelarios o comuneros.* Los ingresos por la enajenación de derechos parcelarios, de las parcelas sobre las que se hubiera adoptado el dominio pleno o de los derechos comuneros, siempre que sea la primera transmisión que se efectúe por los ejidatarios o comuneros y se realice en los términos de la legislación de la materia (Fracción XXV del Artículo 109 de la LISR).

Para el cálculo de los ingresos exentos por intereses que reciben las SIEFORES, se utilizó información de la CONSAR correspondiente al ejercicio fiscal 2012, así como las tasas de Udibonos reportadas por el Banco de México para 2012.

Para estimar el gasto fiscal por la enajenación de casa habitación se utilizó información sobre los ingresos exentos reportados por los notarios públicos en la “Declaración Informativa de Notarios Públicos y demás Fedatarios”, para los ejercicios fiscales de 2010, 2011 y 2012.

En el caso del gasto fiscal por exentar los intereses pagados por instituciones de crédito por cuentas de cheques, para el pago de sueldos, pensiones y haberes de retiro, siempre que el saldo promedio diario de la inversión no sea superior a 5 S.M.A., se utilizó información de la distribución de la captación de la banca comercial por instrumentos de 2012, de las estadísticas del sistema financiero publicadas por el Banco de México (Banxico).

Para la estimación del cálculo relativo al gasto fiscal por exentar los intereses pagados por sociedades cooperativas de ahorro y préstamo y sociedades financieras populares, siempre que el saldo diario de la inversión no exceda de 5 S.M.A., se consideró

información de los saldos promedios por inversiones en títulos gubernamentales y privados, así como de la tasa de interés ponderada de los mismos, obtenida de los indicadores del sistema financiero que publica el Banco de México para 2012.

Para la estimación del gasto fiscal por enajenación de acciones en bolsa de valores se consideró la información presentada en los anexos de la declaración anual de las personas físicas del ejercicio fiscal de 2011.

El gasto fiscal por exentar los derechos de autor hasta por 20 S.M.A. se estima a partir de información de los ingresos exentos de personas físicas con actividades profesionales reportada por los contribuyentes en las declaraciones anuales de 2009, 2010 y 2011.

El gasto fiscal por la exención de premios por concursos científicos, literarios o artísticos se estimó con base en la información reportada por los contribuyentes en las declaraciones anuales de personas físicas de 2008, 2009, 2010 y 2011.

c) Tasas Reducidas y Regímenes Especiales o Sectoriales

Régimen de base de efectivo para personas físicas con actividades empresariales y profesionales

Las personas físicas con actividades empresariales y profesionales tributan conforme a este régimen, que opera sobre una base de efectivo, efectuando la deducción de las inversiones de activo fijo, gastos y cargos diferidos en línea recta (Fracción IV del Artículo 123 y Artículo 124 de la LISR) o de manera inmediata (Artículo 220 de la LISR). Los contribuyentes que únicamente prestan servicios profesionales pueden deducir las erogaciones efectivamente realizadas en el ejercicio para la adquisición de activos fijos, gastos o cargos diferidos (con la excepción de automóviles, terrenos y construcciones), siempre que en el ejercicio inmediato anterior sus ingresos no hubiesen excedido de 1 millón 210 mil 690 pesos (Artículo 124 de la LISR y regla

I.3.12.1.1. de la Resolución Miscelánea Fiscal [RMF] para 2013). El impuesto se determina aplicando la tarifa de personas físicas (Artículo 177 de la LISR).

Los gastos fiscales que se derivan de la aplicación del régimen de base de efectivo corresponden a la deducción de compras y gastos, y a la deducción inmediata de las inversiones.

Por otra parte, en este régimen (y en el intermedio que se menciona posteriormente) también se aplica el criterio de que algunas de las deducciones a que tienen derecho los contribuyentes, y que son un espejo del régimen general del ISRE, se consideran gastos fiscales como son:

- a. Aportaciones no obligatorias a los fondos de pensiones y jubilaciones (Fracción VII del Artículo 29 de la LISR).
- b. 12.5% de los consumos en restaurantes (Fracción XX del Artículo 32 de la LISR).
- c. Automóviles hasta por \$175,000 (Fracción II del Artículo 42 de la LISR).
- d. Pagos por el uso o goce de vehículos hasta por \$250 diarios por vehículo (Artículo 1.15. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).
- e. Cuotas obreras pagadas por patrones al IMSS (sin incluir las de trabajadores de salario mínimo) (Fracción VIII del Artículo 29 de la LISR).
- f. Donativos no onerosos ni remunerativos otorgados a donatarias autorizadas que no excedan de 7% de los ingresos acumulables del ejercicio inmediato anterior (Fracción I del Artículo 31 de la LISR).

- g. 100% del ISR pagado por trabajadores con capacidades diferentes (Artículo 222 de la LISR).
- h. 25% del salario pagado a trabajadores de 65 años o más y a trabajadores con capacidades diferentes (Artículo 1.7. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).
- i. Deducción en el ejercicio de las inversiones en adaptaciones a instalaciones que tengan por finalidad facilitar a las personas con capacidades diferentes el acceso y uso de las mismas (Fracción XIII del Artículo 40 de la LISR).

En la estimación se incluye el costo en particular de las siguientes deducciones: deducción inmediata de inversiones, de consumos en restaurantes, por automóviles hasta por 175 pesos, del 25% del salario pagado a trabajadores de 65 años o más y a trabajadores con capacidades diferentes y por adaptaciones a instalaciones en beneficio de personas con capacidades diferentes. Para realizar las estimaciones se utilizó información de declaraciones anuales de 2008, 2009, 2010, 2011, salvo para la deducción del 25% de adultos mayores y discapacitados para la que sólo se utiliza información de 2010 y 2011.

Contribuyentes dedicados a la agricultura, ganadería, pesca o silvicultura

Las disposiciones aplicables a este sector de contribuyentes que se consideran gastos fiscales son las siguientes:

- a. Deducción de compras y gastos en lugar del costo de lo vendido (Artículos 123 y 125 de la LISR).
- b. Deducción inmediata de inversiones de activo fijo (Artículo 220 de la LISR).

- c. Deducción de inversiones como gasto para contribuyentes con ingresos de hasta 10 mdp, con excepción del equipo de transporte (Artículo 136 de la LISR).
- d. Reducción de 30 y 27.59% del ISR en 2013 y 2014, respectivamente (Penúltimo párrafo del Artículo 81, Artículo 130 de la LISR e inciso d) de las Fracciones I y II del Artículo Segundo de las Disposiciones de Vigencia Temporal de 2010 de la LISR).
- e. Exención por hasta 40 S.M.A. (Fracción XXVII del Artículo 109 de la LISR).
- f. Deducción anticipada de terrenos dedicados a actividades agropecuarias (Fracción LXXXVI del Artículo Segundo de las Disposiciones Transitorias de la LISR 2002).

La estimación de la exención de hasta 40 S.M.A. se realizó con información de las declaraciones anuales de personas físicas con actividades empresariales de 2009, 2010 y 2011.

Régimen de pequeños contribuyentes (REPECO)

Las personas físicas con actividades empresariales con ingresos anuales de hasta 2 mdp que realicen operaciones con el público en general⁶⁷ pueden tributar conforme a este esquema, el cual consiste en aplicar la tasa establecida en el artículo 138 de la LISR del 2% a la diferencia que resulte de disminuir al total de los ingresos que obtengan en el mes en efectivo, en bienes o en servicios, un monto equivalente a 4 veces el S.M.G. del área geográfica del contribuyente elevado al mes (Artículos 137 y 138 de la LISR).

⁶⁷ El límite de ingresos incluye aquéllos por intereses.

Conforme al último párrafo de la fracción VI del artículo 139 de la LISR, las Entidades Federativas que celebren convenio con la Federación para la administración del impuesto de los contribuyentes del REPECO pueden estimar el ingreso gravable del contribuyente y establecer cuotas fijas para cobrar el impuesto respectivo. Por lo anterior, y considerando que en la práctica los contribuyentes del REPECO pagan con base en el sistema de cuotas fijas, el gasto fiscal estimado corresponde a la diferencia entre el ISR que pagarían de sujetarse al régimen de personas físicas con actividades empresariales y profesionales, y el que se obtiene de aplicar las cuotas fijas establecidas por las Entidades Federativas.

Para estimar este gasto fiscal se utilizó la ENIGH 2010, así como la recaudación observada de ISR de los contribuyentes del REPECO obtenida de estadísticas sobre “Desagregación de otros incentivos económicos de enero a diciembre de 2012” publicada en la página de Internet de la SHCP. Para esta estimación se realiza un ajuste de acuerdo con la evasión promedio estimada para este régimen por distintos estudios presentados por instituciones académicas incluyendo “Medición de la evasión Fiscal en México” elaborado por el Centro de Economía Aplicada y Políticas Públicas del ITAM, “Evasión fiscal en el impuesto sobre la renta de personas físicas” del Colegio de México y los documentos “Estudio de Evasión Fiscal en el Régimen de Pequeños Contribuyentes” y “Evasión Global de Impuestos: Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Valor Agregado e Impuesto Especial sobre Producción y Servicio no Petrolero” elaborados por el Centro de Estudios Estratégicos del ITESM.

d) Diferimientos

Régimen intermedio

Las personas físicas con actividades empresariales, con ingresos de hasta 4 mdp, pueden tributar conforme al régimen intermedio, que opera sobre un esquema de base de efectivo, efectuando la deducción de las inversiones de activo fijo, gastos y cargos

diferidos conforme se paguen, excepto tratándose de automóviles, autobuses, camiones de carga, tractocamiones y remolques. El impuesto se determina aplicando la tarifa de personas físicas (Artículos 134, 136 y 177 de la LISR).

Como en el caso de las personas morales y físicas que tributan en el régimen de base de efectivo, los gastos fiscales derivados de este régimen corresponden a la deducción de compras y gastos en lugar del costo de lo vendido, así como de la deducción de las inversiones. En el régimen intermedio está última se efectúa conforme se paga, es decir al 100 por ciento.

Para estimar este gasto fiscal se utilizó información de la deducción de inversiones presentada por los contribuyentes del régimen intermedio en las declaraciones anuales de 2008, 2009, 2010 y 2011.

IV.3 Impuesto al Valor Agregado

En el IVA se otorgan una serie de excepciones que reducen su capacidad para generar recaudación. Los regímenes de excepción establecidos en la LIVA son la tasa reducida, la tasa cero y las exenciones, los cuales implican un gasto fiscal en la medida en que se traducen en una reducción impositiva para los bienes y servicios sujetos a dichos esquemas.

a) Exenciones

BIENES Y SERVICIOS EXENTOS

Actividad
<p>Enajenación (Artículo 9 de la LIVA) Suelo y casa habitación Bienes muebles usados Moneda nacional y extranjera Lingotes de oro con contenido de 99% de dicho material en venta al público en general Billetes que permitan participar en loterías, sorteos, rifas o juegos con apuestas Partes sociales, documentos pendientes de cobro y títulos de crédito</p> <p>Prestación de servicios (Artículo 15 de la LIVA) Transporte público terrestre de personas (excepto por ferrocarril) Transporte marítimo internacional de bienes prestado por residentes en el extranjero sin establecimiento permanente (EP) en el país Comisiones e intereses de créditos hipotecarios para adquisición de casa habitación Comisiones cobradas por las Administradoras de Fondos de Retiro (AFORES) Los prestados en forma gratuita Seguros de vida y aseguramiento contra riesgo agropecuario Enseñanza Servicios profesionales de medicina Derechos de autor Intereses por financiamientos relacionados con actos sujetos a la tasa del 0% o exentos Intereses que reciba o pague el sistema financiero Intereses por fondos y cajas de ahorro exentas del ISR Intereses de valores gubernamentales Operaciones financieras derivadas Los servicios profesionales de medicina, hospitalarios, de radiología, de laboratorio y estudios clínicos que presten los organismos descentralizados de la Administración Pública Federal o del D.F., o de los Gobiernos estatales o municipales Actos realizados por la Federación, D.F., Estados y Municipios que no den lugar al pago de derechos Espectáculos públicos</p> <p>Uso o goce temporal (Artículo 20 de la LIVA) De casa habitación De fincas agrícolas o ganaderas De bienes otorgados por residentes en el extranjero sin EP</p>

FUENTE: SHCP.

Para efectuar la estimación del gasto fiscal, se supuso que los bienes y servicios se sujetarían a la tasa general de 16% del IVA, sin considerar cambio alguno en la eficiencia administrativa de este impuesto.

La estimación del gasto fiscal se realizó con información del SCNM y de la ENIGH de 2010. La metodología utilizada partió del consumo público y privado que se reporta en el SCNM y de la estructura del gasto por tipo de producto que se reporta en la ENIGH, excluyendo conceptos como el autoconsumo, el pago en especie y la renta imputada.

De esta forma el gasto fiscal en el IVA por concepto de exenciones, corresponde a la recaudación que se obtendría de aplicar en la última etapa de comercialización la tasa general del IVA al valor de los bienes y servicios exentos mencionados en el cuadro anterior, excepto ciertos conceptos.

Así, en la estimación se consideró que para algunos conceptos no podría ser modificado su tratamiento debido a que se trata de conceptos de ahorro más que de consumo. Los conceptos que se encuentran exentos y no son considerados gastos fiscales son:

EXENCIONES NO CONSIDERADAS COMO GASTOS FISCALES EN EL IVA

Actividad
<p>Enajenación Suelo Bienes muebles usados Moneda nacional y extranjera Lingotes de oro con contenido de 99% de dicho material en ventas al público en general Billetes que permitan participar en loterías, sorteos, rifas o juegos con apuestas Partes sociales, documentos pendientes de cobro y títulos de crédito</p> <p>Prestación de servicios Transporte marítimo internacional de bienes prestado por residentes en el extranjero sin EP en el país Comisiones cobradas por las AFORES Los prestados en forma gratuita Seguro de vida Intereses por financiamientos relacionados con actos sujetos a la tasa del 0% o exentos Intereses que reciba o pague el sistema financiero Intereses por fondos y cajas de ahorro exentas del ISR intereses de valores gubernamentales Operaciones financieras derivadas Actos realizados por la Federación, D.F., Estados y Municipios que no den lugar al pago de derechos, salvo que se trate de derechos estatales o municipales por el servicio o suministro de agua potable</p> <p>Uso o goce temporal De bienes otorgados por residentes en el extranjero sin EP</p>

FUENTE: SHCP.

b) Tasas reducidas

Los bienes y servicios sujetos a tasa cero son los siguientes:

BIENES Y SERVICIOS SUJETOS A TASA CERO
Actividad
Exportación
Exportadores indirectos
Enajenación (Fracción I del Artículo 2-A de la LIVA)
Animales y vegetales no industrializados, salvo el hule
Jugos, néctares, concentrados de frutas o de verduras, entre otros
Ixtle, palma y lechuguilla
Medicinas de patente
Productos destinados a la alimentación
Hielo y agua no gaseosa ni compuesta
Maquinaria y equipo agropecuario; embarcaciones para pesca comercial ^{1/}
Fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y fungicidas
Invernaderos hidropónicos y su equipo, así como equipo de irrigación
Oro, joyería, orfebrería, piezas artísticas u ornamentales y lingotes, con contenido de 80% de dicho material, en ventas que no sean al público en general
Libros, periódicos y revistas
Prestación de servicios (Fracción II del Artículo 2-A de la LIVA)
Servicios prestados a agricultores o ganaderos ^{2/}
Suministro de agua potable para uso doméstico
Servicios de hotelería y conexos a extranjeros para conferencias, convenciones, exportaciones o ferias
Servicios de “call center”

^{1/} Tractores para accionar implementos agrícolas a excepción de los de oruga, así como llantas para dichos tractores; motocultores para superficies reducidas; arados; rastras para desterronar tierra arada; cultivadoras para esparcir y desyerbar; cosechadoras; aspersoras y espolvadoras para rociar o esparcir fertilizantes, plaguicidas, herbicidas y fungicidas; equipo mecánico, eléctrico o hidráulico para riego agrícola; sembradoras; ensiladoras, cortadoras y empacadoras de forraje; desgranadoras; abonadoras y fertilizadoras de terrenos de cultivo; aviones fumigadores; así como motosierras manuales de cadena.

^{2/} Perforación de pozos, alumbramiento y formación de retenes de agua; suministro de energía eléctrica para usos agrícolas aplicados al bombeo de agua para riego; desmontes-y caminos en el interior de fincas agropecuarias; preparación de terrenos; riego y fumigación agrícolas; erradicación de plagas; cosecha y recolección; vacunación, desinfección e inseminación de ganado, captura y extracción de especies marinas y de agua dulce; de molienda o trituración de maíz o trigo; de pasteurización de leche; los prestados a invernaderos hidropónicos; de despepite de algodón en rama; de sacrificio de ganado y aves de corral, así como de reaseguro.

FUENTE: SHCP.

Al igual que en el caso de las exenciones, se considera que el tratamiento de algunos conceptos gravados con la tasa del 0% no podría modificarse debido a que dichos conceptos son ahorro más que consumo. La exportación de bienes o servicios, como los de “call center”, no se considera gasto fiscal, toda vez que gravar con la tasa cero a las exportaciones y con la general las importaciones es parte de la estructura normal del impuesto y es una práctica internacional en materia de IVA. Esta estructura permite mantener la competitividad de los productos mexicanos en otros mercados, evitando un doble gravamen a éstos.

Los conceptos que se gravan a tasa cero y no son considerados gastos fiscales son los siguientes:

**TASAS REDUCIDAS NO CONSIDERADAS COMO GASTOS
FISCALES EN EL IVA**

Actividad
Exportación
Exportación en general
Exportadores indirectos
Servicios de “call center”
Enajenación
Oro, joyería, orfebrería, piezas artísticas y ornamentales, con contenido de 80% de dicho material, en ventas que no sean al público en general

FUENTE: SHCP.

En el caso de la estimación del valor de la tasa cero a servicios de hotelería y conexos a extranjeros que participan en congresos, convenciones, exposiciones o ferias, se utilizó una metodología paralela que analiza el consumo del turismo receptivo con carácter de negocios por concepto de hospedaje, información publicada en el SCNM, Cuenta Satélite de Turismo de México, 2007-2011.

En el IVA se aplica la tasa de 11% a los actos o actividades por los que se debe pagar el impuesto, que realicen los residentes en la región fronteriza, siempre que la entrega material de los bienes o la prestación del servicio se lleve a cabo en la citada región.⁶⁸

Al igual que para las exenciones, para efectuar la estimación del gasto fiscal, se supuso que los bienes y servicios se sujetarían a la tasa general de 16% del IVA, sin considerar cambio alguno en la eficiencia administrativa de este impuesto.

⁶⁸ Conforme al artículo 2 de la LIVA se considera como región fronteriza, además de la franja fronteriza de 20 kilómetros (km) paralela a las líneas divisorias internacionales del norte y sur del país, todo el territorio de los estados de Baja California, Baja California Sur y Quintana Roo, los municipios de Caborca y de Cananea, Sonora, así como la región parcial del Estado de Sonora comprendida en los siguientes límites: al norte, la línea divisoria internacional desde el cauce del Río Colorado hasta el punto situado en esa línea a 10 km al oeste del Municipio de Plutarco Elías Calles; de ese punto, una línea recta hasta llegar a la costa, a un punto situado a 10 km, al este de Puerto Peñasco; de ahí, siguiendo el cauce de ese río, hacia el norte hasta encontrar la línea divisoria internacional.

IV.4 Impuestos Especiales

Exenciones

Impuesto Especial sobre Producción y Servicios

Exención del pago del IEPS en telecomunicaciones a los servicios de Internet, telefonía pública y fija rural

Los servicios que se proporcionen en territorio nacional a través de una o más redes públicas de telecomunicaciones están gravados con el IEPS con una tasa de 3%. Están exentos de este impuesto los servicios de acceso a Internet a través de una red fija o móvil, de telefonía fija rural (en poblaciones de hasta 5 mil habitantes) y de telefonía pública (Incisos a), b) y d), Fracción IV del Artículo 8 de la LIEPS).

Estas exenciones implican un gasto fiscal, el cual fue calculado a partir de información de las declaraciones mensuales definitivas de empresas del sector. Para el cálculo de los servicios de Internet se utiliza información de los ejercicios fiscales de 2010, 2011 y 2012, mientras que para telefonía pública y fija rural se utiliza información correspondiente a los ejercicios de 2011 y 2012.

Impuesto sobre Automóviles Nuevos

Exención del Impuesto sobre Automóviles Nuevos

Se otorga una exención del 100% del Impuesto sobre Automóviles Nuevos para vehículos con valor de hasta 201 mil 289 pesos (233 mil 495 pesos con IVA) y de 50% para los vehículos con valor entre 201 mil 289 pesos y 254 mil 966 pesos (295 mil 761 pesos con IVA) (Fracción II del Artículo 8 de la Ley del Impuesto sobre Automóviles Nuevos [LISAN] y Anexo 15 de la RMF para 2013).

Para realizar esta estimación se utilizó información de las ventas de automóviles de 2012, proporcionada por la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA) y los precios sin impuestos de los vehículos ligeros publicados por la Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores (AMDA) en su página de Internet, así como del Sistema de Declaraciones Informativas.

Impuesto Especial sobre Producción y Servicios a la Enajenación de Gasolinas y Diesel

Impuesto negativo por la enajenación de gasolinas y diesel

El IEPS por la enajenación de gasolinas y diesel se calcula considerando precios de referencia internacional (Artículo 2-A de la Ley del IEPS).

Se considera un gasto fiscal porque cuando se presenta un IEPS negativo para estos combustibles, el consumidor se beneficia con un precio menor que el internacional y porque implica una menor recaudación ya que para financiar este apoyo se permite a Pemex disminuir su costo de las contribuciones que paga al Gobierno Federal.

Para realizar la estimación de este gasto fiscal se utilizó información de los precios futuros de los combustibles, de los volúmenes de venta del programa operativo anual de Pemex 2013, así como del tipo de cambio estimado para cada año en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la LFPRH.

IV.5 Estímulos Fiscales

Acreditamiento de los peajes pagados en la red carretera

Se otorga un estímulo fiscal a los contribuyentes que se dediquen al transporte terrestre público y privado de personas o de carga que utilicen la Red Nacional de

Autopistas de Cuota. Este estímulo consiste en permitir el acreditamiento de hasta el 50% del total de los gastos realizados en el pago de los servicios por el uso de la infraestructura carretera de cuota, contra el ISR (Fracción V, Apartado A del Artículo 16 de la LIF de 2013).

Para estimar el costo del acreditamiento de los peajes pagados en la red carretera, se utilizó información de los Informes sobre la Situación Económica, las Finanzas Públicas y la Deuda Pública correspondientes a los cuartos trimestres de 2009, 2010, 2011 y 2012.

Estímulo fiscal a los fideicomitentes que aporten bienes inmuebles a fideicomisos cuyo fin primordial sea la construcción o adquisición de inmuebles

Este estímulo consistente en diferir el pago del impuesto causado por la ganancia obtenida cuando se aporten bienes inmuebles a fideicomisos cuyo fin primordial sea la construcción o adquisición de inmuebles, toda vez que no se considera como enajenación (Artículos 223 y 224 de la LISR).

El gasto fiscal por este diferimiento fue estimado con información que los fideicomisos públicos (Fibras) presentaron al mercado de valores para 2011.

Estímulo a los proyectos de inversión productiva en la cinematografía nacional

Se otorga a los contribuyentes del ISR, y consiste en aplicar un crédito fiscal equivalente al monto que aporten a proyectos de inversión en la producción cinematográfica nacional, contra el ISR que tengan a su cargo. Este estímulo no puede exceder de 10% del ISR a su cargo en el ejercicio inmediato anterior. El monto total del estímulo, a distribuir entre los aspirantes, no excederá de 500 mdp por cada ejercicio fiscal ni de 20 mdp por cada contribuyente y proyecto de inversión en la producción cinematográfica (Artículo 226 de la LISR y Artículo 1.8. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).

El gasto fiscal corresponde al monto máximo del estímulo establecido en la LISR.

Estímulo a los proyectos de inversión en la producción teatral nacional

Los contribuyentes del ISR pueden aplicar un crédito fiscal equivalente al monto que aporten a proyectos de inversión en la producción teatral nacional, contra el ISR que tengan a su cargo, en el ejercicio o en los pagos provisionales. Este estímulo no puede exceder de 10% del ISR a su cargo en el ejercicio inmediato anterior. El monto total del estímulo, a distribuir entre los aspirantes, no excederá de 2 mdp por cada contribuyente y proyecto de inversión en la producción teatral ni de 50 mdp por cada ejercicio fiscal (Artículo 226-Bis de la LISR).

El gasto fiscal corresponde al monto máximo del estímulo establecido en la LISR.

Estímulo equivalente al total de Impuesto sobre Automóviles Nuevos causado por la enajenación o importación de vehículos propulsados por baterías eléctricas recargables

Se concede un estímulo fiscal a los contribuyentes que enajenen al público en general o que importen definitivamente en términos de la Ley Aduanera automóviles cuya propulsión sea a través de baterías eléctricas recargables, o que además cuenten con motor de combustión interna o accionado por hidrógeno. Este estímulo consiste en el monto total del impuesto que hubieren causado (Fracción I, Apartado B del Artículo 16 de la LIF de 2013).

La estimación de este estímulo se basó en información proporcionada por la Administración General de Aduanas, así como información del sector respecto al incremento de las ventas, e información del índice nacional de precios al consumidor correspondiente a la adquisición de automóviles que publica el INEGI.

Acreditamiento del IEPS de diesel al sector agropecuario y silvícola

Para el sector agropecuario y silvícola se otorga un estímulo fiscal a las personas que realicen actividades empresariales, consistente en permitir el acreditamiento del IEPS del diesel que adquieran para su consumo final, siempre que se utilice exclusivamente como combustible en maquinaria en general, excepto vehículos (Fracción I y Numeral 1, Fracción II del Apartado A del Artículo 16 de la LIF de 2013).

Opcionalmente, las personas que utilicen el diesel en las actividades agropecuarias y silvícolas pueden acreditar contra el ISR un monto equivalente a la cantidad que resulte de multiplicar el precio de adquisición del diesel, incluido el IVA, por el factor de 0.355, en lugar de aplicar lo dispuesto en el numeral 1 de la fracción II y fracción I del apartado A del artículo 16 de la LIF (Numeral 2, Fracción II del Apartado A del Artículo 16 de la LIF de 2013).

Ninguna de las variantes del estímulo es aplicable cuando la tasa para la enajenación del diesel, de acuerdo con el procedimiento que establece la fracción I del artículo 2-A de la Ley del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios, resulta negativa o igual a cero.

Para la estimación de este estímulo se consideró información de precios futuros de los combustibles, así como del consumo de los mismos de acuerdo con el programa operativo anual de Pemex de 2013.

*Acreditamiento del IEPS del diesel para:**a) Autotransportistas*

Se otorga un estímulo fiscal a los contribuyentes que se dediquen al transporte público y privado de personas o de carga, y consiste en permitir el

acreditamiento del IEPS que Pemex y sus organismos subsidiarios hayan causado por la enajenación del combustible. El crédito se puede aplicar en contra del ISR (Fracción IV, Apartado A del Artículo 16 de la LIF de 2013).

b) Su consumo final utilizado en maquinaria en general, excepto vehículos

Se otorga un estímulo fiscal a personas que realicen actividades empresariales, excepto minería, consistente en permitir el acreditamiento del IEPS del diesel que adquieran para su consumo final, siempre que éste se utilice en maquinaria en general, exceptuando a los vehículos. Esta medida aplica también para vehículos marinos (Fracción I y Numeral 1, Fracción II del Apartado A del Artículo 16 de la LIF de 2013).

c) De diesel marino especial para consumo final, utilizado como combustible en embarcaciones destinadas para actividades de marina mercante

Se permite a los contribuyentes que adquieran diesel marino especial para su consumo final y que sea utilizado como combustible en embarcaciones destinadas a las actividades propias de la marina mercante, acreditar el IEPS que Pemex y sus organismos subsidiarios hayan causado durante 2013, por la enajenación de diesel marino especial, contra el ISR que tengan a su cargo o las retenciones efectuadas a terceros por este impuesto (Fracción I y Numeral 1, Fracción II del Apartado A del Artículo 16 de la LIF de 2013).

Para las estimaciones de los gastos fiscales de los créditos del IEPS del diesel para diversos sectores, se consideró información de precios futuros de los combustibles, así como del consumo de los mismos de acuerdo con el programa operativo anual de Pemex de 2013.

Estímulo fiscal a las Entidades Federativas, los Municipios y las demarcaciones territoriales del Distrito Federal, incluyendo a sus organismos descentralizados

Se otorga un estímulo fiscal a las Entidades Federativas, los Municipios y las demarcaciones territoriales del Distrito Federal, incluyendo a sus organismos descentralizados. Este estímulo consiste en un acreditamiento por el 60%, para el ejercicio fiscal de 2013 (30% para 2014), del excedente que resulte de comparar el promedio mensual del total del ISR enterado a cargo de sus trabajadores correspondiente al ejercicio fiscal de 2007 y el ISR a cargo de sus trabajadores que corresponda enterar en el mes que se trate del ejercicio fiscal de 2013 (ó 2014), cuando este último monto sea mayor (Artículo Segundo del Decreto Presidencial del 5 de diciembre de 2008 y Artículo 9 de la LIF de 2013).

La estimación del estímulo fiscal a las Entidades Federativas, los Municipios y las demarcaciones territoriales del Distrito Federal, incluyendo a sus organismos descentralizados, se basó en el estímulo que las entidades y municipios manifestaron haber aplicado en los registros de declaraciones y pagos, para los ejercicios de 2009, 2010, 2011 y 2012.

Estímulo fiscal a los contribuyentes fabricantes, ensambladores o distribuidores autorizados de autobuses y camiones con el fin de modernizar la flota del sector de autotransporte de carga y pasaje

Se otorga un estímulo fiscal a los contribuyentes fabricantes, ensambladores o distribuidores autorizados, residentes en el país, que enajenen tractocamiones tipo quinta rueda, camiones unitarios de 2 ó 3 ejes, o autobuses integrales y convencionales con capacidad de más de 30 asientos de fábrica, nuevos o con una antigüedad no mayor a seis años, así como chasis y plataformas para éstos, siempre que reciban a cuenta del precio de enajenación otro vehículo con más de 10 años de antigüedad.

También se otorga un estímulo por la enajenación de vehículos nuevos destinados al transporte de 15 pasajeros o más, así como chasis y plataformas para éstos, siempre que se reciban a cuenta vehículos similares con una antigüedad de más de ocho años. Asimismo, a los adquirientes de los vehículos nuevos se les otorga un estímulo equivalente al ISR derivado de la acumulación del ingreso por la venta del vehículo usado incluyendo a los arrendatarios de un contrato de arrendamiento financiero (Artículo Décimo Quinto del Decreto Presidencial del 30 de octubre de 2003, Decreto Presidencial del 12 de enero de 2005, Decreto Presidencial del 12 de mayo de 2006, Decreto Presidencial del 28 de noviembre de 2006, Artículo Único del Decreto Presidencial del 4 de marzo de 2008 y Capítulo I.12.1. de la RMF para 2013).

La estimación del estímulo para la modernización de la flota del autotransporte se basó en información de vehículos destruidos en 2012 proporcionada por el SAT.

Estímulo fiscal a los residentes en México, que utilicen aviones para ser explotados comercialmente

Se otorga un crédito fiscal equivalente al 80% del ISR, el cual será acreditable únicamente contra el ISR retenido por los contribuyentes residentes en México que utilicen aviones que tengan concesión o permiso del Gobierno Federal para ser explotados comercialmente para la transportación de pasajeros o de bienes, cuyo uso o goce temporal se otorgue por residentes en el extranjero sin EP en el país, siempre que en el contrato de arrendamiento se establezca que el ISR que se cause al aplicar la tasa de retención del 5% será cubierto por el residente en México (Artículo 188 de la LISR y Artículo 1.6. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).

Para estimar este crédito fiscal se utilizó información sobre la renta de equipo de vuelo en 2008, 2009, 2010 y 2011 de los Reportes Anuales de 2010 y 2011 de Grupo Aeroméxico, así como estadísticas para los mismos años de la Dirección General de Aeronáutica Civil de la Secretaría de Comunicaciones y Transportes (SCT).

Estímulo fiscal para trabajadores sindicalizados

Se otorga un estímulo fiscal a las personas físicas que presten servicios personales subordinados, consistente en una cantidad equivalente al ISR correspondiente a las cuotas de seguridad social que sumadas a sus demás ingresos obtenidos por el mismo patrón por la prestación de un servicio personal subordinado excedan de una cantidad equivalente a siete veces el S.M.G., elevado al año. Este tratamiento diferencial sólo es aplicable a los trabajadores sindicalizados (Artículo Noveno del Decreto Presidencial del 30 de octubre de 2003).

Para estimar este gasto fiscal se utilizó información de la declaración informativa de sueldos y salarios de 2011 que presentan los patrones.

Estímulo para el rescate de las zonas de monumentos históricos de la Ciudad y Puerto de Mazatlán, Sinaloa; Ciudad de Mérida, Yucatán; México, D.F; Morelia, Michoacán; Ciudad de Oaxaca de Juárez, Oaxaca; Ciudad de Puebla de Zaragoza, Puebla y Ciudad y Puerto de Veracruz, Veracruz

Los contribuyentes del ISR, personas morales del régimen general, personas físicas con actividades empresariales y profesionales o con ingresos por arrendamiento, pueden deducir en forma inmediata y hasta por el 100% las inversiones que efectúen en bienes inmuebles ubicados en el perímetro único de la zona de monumentos históricos de la Ciudad y Puerto de Mazatlán, en el municipio de Mazatlán, Estado de Sinaloa; en los perímetros A, B-1, B-2, B-3 y B-4 de la zona de monumentos históricos de la Ciudad de Mérida, Estado de Yucatán; en los perímetros A y B del Centro Histórico de la Ciudad de México; en el perímetro único de la zona de monumentos históricos en la Ciudad de Morelia, Estado de Michoacán; en el área urbana delimitada en el Artículo Primero del “Decreto por el que se declara zona de monumentos históricos de la Ciudad de Oaxaca de Juárez, Oax.”; en los perímetros A, B-1, B-2, B-3, y B-4 de la zona de monumentos históricos de la Ciudad de Puebla de Zaragoza, Estado de Puebla; y en los perímetros A y B de la zona de monumentos

históricos en la Ciudad y Puerto de Veracruz, en el Municipio de Veracruz, Estado de Veracruz. Este beneficio también es aplicable por construcciones nuevas, reparaciones y adaptaciones a bienes inmuebles.

En el caso de enajenación de los bienes inmuebles ubicados en los perímetros antes mencionados, para restauración o rehabilitación, el enajenante puede considerar que el costo comprobado actualizado de adquisición del bien inmueble, después de efectuar las deducciones señaladas en la LISR, será cuando menos 40% del monto de la enajenación de que se trate (Artículos 1.9. y 1.10. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).

Para la estimación de este estímulo se utilizó información de declaraciones anuales de 2011 sobre la deducción de inversiones realizadas en centros históricos por las personas físicas y morales.

Estímulo fiscal para los contribuyentes que donen bienes básicos para la subsistencia humana en materia de alimentación o salud

Los contribuyentes que entreguen en donación bienes básicos para la subsistencia humana en materia de alimentación o salud a instituciones autorizadas para recibir donativos deducibles de conformidad con la LISR y que estén dedicadas a la atención de requerimientos básicos de subsistencia en materia de alimentación o salud, pueden efectuar una deducción adicional del 5% del costo de lo vendido que le hubiera correspondido a dichas mercancías, que efectivamente se donen y sean aprovechables para el consumo humano.

El beneficio aplica siempre y cuando el margen de utilidad bruta de las mercancías donadas en el ejercicio en el que se efectúe la donación hubiera sido igual o superior al 10%; cuando fuera menor, el por ciento de la deducción se reducirá al 50% del margen (Artículo 1.4. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).

La estimación de esta deducción se basó en información del dictamen fiscal simplificado aplicable a los contribuyentes autorizados para recibir donativos para los ejercicios fiscales de 2008 y 2009, así como de las declaraciones anuales de los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011.

Estímulo fiscal a contribuyentes que destinen mercancías al régimen de recinto fiscalizado estratégico, para ser objeto de elaboración, transformación o reparación

Se otorga un estímulo fiscal a los contribuyentes que destinen mercancías al régimen de recinto fiscalizado estratégico para ser elaboradas, transformadas o reparadas. El estímulo consiste en una cantidad equivalente a la diferencia del ISR que resulte de calcular la utilidad fiscal como el 3% del valor total de los activos o del monto total de los costos y gastos de operación y el ISR que resulte de calcular la utilidad fiscal como la cantidad mayor entre el 6.9% del valor total de los activos utilizados en la operación de maquila y el 6.5% sobre el monto total de costos y gastos de operación (Artículo 216-Bis de la LISR, y Artículo 7 del Decreto Presidencial del 30 de noviembre de 2006).

Exención del IVA por la enajenación de locales comerciales

Se exime a las personas morales y a las personas físicas con actividades empresariales y profesionales del pago del IVA que se cause por la enajenación de locales comerciales en las plazas que se establezcan mediante Programas Gubernamentales, para reubicar a las personas físicas dedicadas al comercio en la vía pública que estén inscritos en el Registro Federal de Contribuyentes (Artículo 5.2. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).

Exención de 80% del pago del ISR por los ingresos por arrendamiento de remolques o semirremolques importados de manera temporal hasta por un mes

Se exime del pago del 80% del ISR que hayan causado los contribuyentes por los ingresos por el arrendamiento de remolques o semirremolques, siempre que éstos sean importados de manera temporal hasta por un mes (Artículo 1.5. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).

Estímulo fiscal a personas físicas residentes en la franja fronteriza que califican como “REPECOS”

Las personas físicas residentes en la franja fronteriza de 20 km. paralela a la línea divisoria internacional del norte del país, en los Estados de Baja California y Baja California Sur, y en los Municipios de Caborca y Cananea en Sonora, que cumplan con los requisitos establecidos para tributar en el “REPECO”, pueden pagar el ISR por los ingresos que obtengan por la enajenación de mercancías de procedencia extranjera, aplicando la tasa del 2% sobre estos ingresos (Artículos 137 y 138 de la LISR, y Artículo 5.1. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012).

Anexo 1.**SÍNTESIS: GASTOS FISCALES POR TIPO DE TRATAMIENTO**

Tipo de Tratamiento	Millones de Pesos (MDP)		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
ISR de Empresas				
Deducciones	16 426	17 099	0.0989	0.0957
Exenciones	21 415	22 336	0.1289	0.1249
Tasas reducidas y regímenes especiales o sectoriales	1 777	1 841	0.0107	0.0103
Diferimientos	51 634	53 844	0.3109	0.3011
Facilidades Administrativas	12 788	13 569	0.0770	0.0759
Subsidio para el empleo	40 526	43 622	0.2440	0.2440
Recaudación del IETU^{3/}	-44 638	-48 053	-0.2688	-0.2688
ISR de Personas Físicas				
Deducciones	13 186	13 729	0.0794	0.0768
Exenciones	114 745	120 452	0.6911	0.6738
Regímenes especiales o sectoriales	5 551	5 896	0.0334	0.0330
Diferimientos	2 724	2 825	0.0164	0.0158
Impuesto al valor Agregado				
Exenciones	45 987	49 501	0.2769	0.2769
Tasas reducidas	205 756	221 476	1.2389	1.2389
Impuestos Especiales^{4/}				
Exenciones	5 608	6 036	0.0337	0.0337
IEPS de combustibles	91 206	35 699	0.5492	0.1997
Estímulos Fiscales	14 090.3	9 849.3	0.0848	0.0551

1/ Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LFPRH).

2/ Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

3/ Para 2013 corresponde a la proyección de la LIF, para 2014 supone que permanece constante como porcentaje del PIB respecto a 2013.

4/ Incluye el IEPS y el ISAN.

Nota: Las cantidades como por ciento del PIB pueden no coincidir debido al uso de redondeos.

FUENTE: SHCP.

Anexo 2. Tratamientos Preferenciales en el Impuesto Empresarial a Tasa Única

El IETU, al ser un impuesto mínimo y de control del ISRE, no tiene asociados gastos fiscales adicionales. De hecho, los gastos fiscales del ISRE se encuentran sobreestimados en la medida en que no consideran la recuperación que la recaudación del IETU representa. A pesar de lo anterior, con objeto de presentar un análisis lo más completo posible del sistema impositivo, a continuación se muestran las estimaciones de los efectos recaudatorios de los tratamientos preferenciales del IETU. Sin embargo, éstos sólo se constituirían en gastos fiscales en el caso de que el IETU fuese un impuesto separado e independiente.

Los tratos preferenciales en el IETU se dividen en deducciones, regímenes sectoriales, diferimientos y créditos fiscales.

a) Deducciones

El cuadro siguiente presenta los tratos preferenciales por deducciones que disminuyen la base gravable del IETU. La deducción de la inversión en automóviles en 2014 se estima representará 79% del efecto total por deducciones.

**TRATAMIENTOS PREFERENCIALES POR DEDUCCIONES
EN EL IMPUESTO EMPRESARIAL A TASA ÚNICA**

Concepto	Millones de Pesos (MDP)		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Deducciones	7 490	8 190	0.0451	0.0458
Automóviles hasta por \$175 000	5 929	6 471	0.0357	0.0362
Donativos no onerosos ni remunerativos en los términos de la LISR	963	1 055	0.0058	0.0059
12.5% Del consumo en restaurantes	382	429	0.0023	0.0024
Pagos por el uso o goce de automóviles hasta por \$250 diarios por vehículo ^{3/}	216	235	0.0013	0.0013

^{1/} Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LFPRH).

^{2/} Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

^{3/} A partir del Presupuesto de Gastos Fiscales de 2009 se realizó un cambio metodológico para eliminar de esta estimación el efecto de la evasión.

FUENTE: SHCP.

b) Regímenes sectoriales

La exención, para efectos del IETU, de los ingresos provenientes de actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas y pesqueras, que se encuentran exentos del pago del ISR significa una pérdida recaudatoria de 3 mil 338 y 3 mil 647 mdp en 2013 y 2014, respectivamente. Estos montos son equivalentes a 0.0201 y 0.0204% del PIB para dichos años.⁶⁹

⁶⁹ La estimación del tratamiento preferencial de la exención en el IETU incluye la exención de hasta 40 S.M.A. que se otorga a las personas físicas con actividades empresariales del sector primario.

c) Diferimientos

En el cuadro *Tratamientos preferenciales por Diferimientos en el Impuesto Empresarial a Tasa Única* se presentan los tratamientos preferenciales del IETU que implican un diferimiento. El mayor efecto se deriva del crédito del ISR que pueden efectuar las empresas controladas en contra del IETU propio. Dicho diferimiento se deriva de que se les permite a las empresas acreditar el ISR enterado a la controladora, independientemente de si ésta realizó efectivamente el pago total de dicho impuesto, o lo compensó conforme a lo dispuesto en el Régimen de Consolidación en el ISRE.

En el IETU también se permite la deducción de algunas reservas de las instituciones del sistema financiero, que se otorga como consecuencia de que en el sector financiero se aplica el esquema de devengado.

**TRATAMIENTOS PREFERENCIALES POR DIFERIMIENTOS EN
EL IMPUESTO EMPRESARIAL A TASA ÚNICA**

Concepto	Millones de Pesos (MDP)		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Diferimientos	8 888	9 330	0.0535	0.0521
Consolidación fiscal	6 722	6 994	0.0405	0.0391
Deducción de reservas preventivas globales para instituciones del sector financiero	1 831	1 971	0.0110	0.0110
Deducción de las reservas catastróficas por parte de instituciones de seguros	335	365	0.0020	0.0020

^{1/} Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LFPRH).

^{2/} Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

FUENTE: SHCP.

d) Créditos fiscales

El cuadro siguiente presenta el efecto de todas aquellas disposiciones que permiten reducir el importe del IETU a pagar a través de la aplicación de créditos fiscales, incluyendo tanto los permanentes como los temporales. El acreditamiento de

aportaciones de seguridad social (36 mil 558 mdp de 2014), que se otorga de forma permanente, se estima representará 77% del efecto total de los créditos del IETU.

En el cuadro también se presentan los diversos créditos temporales que se aplican contra el IETU. Éstos se otorgaron como parte del establecimiento de un período de transición, para dar efectos fiscales a situaciones de los contribuyentes vigentes antes de la entrada en vigor de este impuesto. Por ejemplo, se dieron efectos fiscales por el nivel de inventarios, el importe de las pérdidas derivadas de inversiones pendientes de amortizar, o las inversiones realizadas con anterioridad. Se estima que los créditos temporales representarán en 2014 el 23% del efecto total de los créditos del IETU.

**TRATAMIENTOS PREFERENCIALES POR CRÉDITOS
FISCALES EN EL IMPUESTO EMPRESARIAL A
TASA ÚNICA**

Concepto	Millones de Pesos (MDP)		% del PIB ^{1/}	
	2013	2014 ^{2/}	2013	2014 ^{2/}
Créditos	46 284	47 407	0.2787	0.2652
Crédito fiscal por las aportaciones de seguridad social	33 614	36 558	0.2024	0.2045
Crédito fiscal por el saldo pendiente a deducir de las inversiones adquiridas desde el 1 de enero de 1998 hasta el 31 de diciembre de 2007 ^{3/}	5 796	6 471	0.0349	0.0362
Crédito fiscal por el inventario de materias primas, productos semiterminados, productos terminados o mercancías que tengan los contribuyentes al 31 de diciembre de 2007 ^{4/5/}	3 039	3 397	0.0183	0.0190
Crédito fiscal para empresas que lleven a cabo operaciones de maquila en los términos Del decreto del 1 de noviembre de 2006 ^{6/}	2 906	N.A.	0.0175	N.A.
Crédito fiscal por las pérdidas pendientes de disminuir a partir del ejercicio fiscal de 2008 para efectos del ISR por las erogaciones en inversiones de activo fijo por las que se haya aplicado la deducción inmediata o total ^{4/6/}	565	608	0.0034	0.0034
Crédito fiscal para los contribuyentes del régimen simplificado que para efecto del ISR tengan pérdidas fiscales pendientes de disminuir al 1 de enero de 2008 ^{4/7/}	332	358	0.0020	0.0020
Crédito fiscal por enajenaciones a plazo, que para efectos del ISR se hayan acumulado, efectuadas con anterioridad al 1 de enero de 2008 ^{4/8/}	32	15	0.0002	0.0001

1/ Se utilizó un PIB de 16 billones 607 mil 900 millones de pesos para 2013 y de 17 billones 876 mil 800 millones de pesos para 2014 presentados en el Documento Relativo al Cumplimiento de las Disposiciones Contenidas en el Artículo 42, fracción I, de la Ley Federal de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria (LFPRH).

2/ Las estimaciones para el ejercicio fiscal de 2014 no incorporan ningún efecto derivado de la reforma hacendaria que será propuesta por el Ejecutivo Federal.

3/ El crédito consiste en el 5% del saldo de las inversiones adquiridas al inicio del período de referencia. Se calcula cada año durante 10 años.

4/ Otorgado mediante Decreto Presidencial.

5/ El crédito consiste en el 6% del valor del inventario en la fecha señalada. Este crédito se calcula cada año durante 10 años.

6/ El crédito aplica por las pérdidas generadas en los ejercicios fiscales de 2005, 2006 y 2007.

7/ El crédito aplica por las pérdidas pendientes de disminuir derivadas del cambio de régimen a que se refiere el Artículo Segundo, fracción XVI de las Disposiciones Transitorias de la Ley del ISR para 2002.

8/ Este crédito se otorga por la parte del precio que se cobre en el ejercicio.

FUENTE: SHCP.

Descripción de los conceptos, fuentes de información y referencias legales

La descripción de los conceptos, fuentes de información y referencias legales de los conceptos de los tratamientos preferenciales del IETU que se presentan en este anexo son los siguientes:

a) Deducciones

Automóviles hasta por 175 mil pesos

Se permite la deducción tanto a personas morales como físicas con actividades empresariales de la inversión en automóviles hasta por un monto de 175 mil (Fracción I del Artículo 5 y Fracción IV del Artículo 6 de la Ley del Impuesto Empresarial a Tasa Única [LIETU] y Fracción II del Artículo 42 de la LISR).

Para estimar este concepto se utilizó información proporcionada por los contribuyentes en sus declaraciones de las adquisiciones de automóviles en los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011.

Donativos no onerosos ni remunerativos en los términos de la LISR

En la LIETU se permite la deducción de los donativos no onerosos ni remunerativos en los términos y límites que se establecen en la LISR (Fracción VIII del Artículo 5 de la LIETU y Fracción I del Artículo 31 de la LISR).

La deducción de los donativos se limita por tanto a una cantidad que no exceda de 7% de la utilidad fiscal obtenida por las personas morales en el ejercicio inmediato anterior a aquél en que se efectúe la deducción, o bien al 7% de los ingresos acumulables en el caso de personas físicas con actividades empresariales y profesionales (Fracción I del Artículo 31 y Fracción III del Artículo 176 de la LISR).

Para estimar este concepto se utilizó información de donativos de las declaraciones anuales de personas morales del régimen general, de personas morales del régimen simplificado, de personas físicas con actividades empresariales, así como de los dictámenes fiscales para los ejercicios de 2008, 2009, 2010 y 2011, y de los formatos alternativos al dictamen para los últimos dos años.

12.5% del consumo en restaurantes

Dado que se establece como un requisito para efectuar la deducción en el IETU, que las erogaciones efectuadas por el contribuyente cumplan con los requisitos de deducibilidad establecidos en la LISR, en el impuesto se permite la deducción de los consumos en restaurantes hasta por 12.5%, siempre que se efectúe su pago mediante tarjeta de crédito, de débito o de servicios, o a través de monederos electrónicos, y se cumpla con ciertos requisitos de carácter formal (Fracción I del Artículo 5 y Fracción IV del Artículo 6 de la LIETU y Fracción XX del Artículo 32 de la LISR).

La estimación utiliza información de la deducción por el consumo en restaurantes de la declaración anual de personas morales del régimen general correspondientes a los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011, así como estadísticas del sector restaurantero.

Pagos por el uso o goce de automóviles hasta por 250 pesos diarios por vehículo

Se permite la deducción por los pagos por el uso o goce temporal de automóviles hasta por la cantidad de 250 pesos diarios por vehículo, en lugar de efectuar la deducción señalada en la fracción XIII del artículo 32 de la LISR (\$165 diarios) (Artículo 1.15. del Decreto Presidencial del 30 de marzo de 2012 y Fracciones I del Artículo 5 y IV del Artículo 6 de la LIETU).

Para realizar la estimación se utilizó información de la Cuenta Satélite de Turismo de México 2007-2011 que publica el INEGI, así como el porcentaje de participación de los servicios de alquiler de automóviles en el valor bruto de la producción para 2011, que proporcionó dicho instituto. También se empleó la tasa de evasión estimada para 2008 del ISR de personas morales en el documento “Evasión Global de Impuestos: Impuesto sobre la Renta, Impuesto al Valor Agregado e Impuesto Especial sobre Producción y Servicio no Petrolero”, elaborado por el Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM).

b) Regímenes sectoriales

Exención de los ingresos provenientes de actividades agrícolas, ganaderas, silvícolas o pesqueras que se encuentran exentos del pago de ISR

En la LIETU se establece que no se paga este impuesto por los ingresos que perciban las personas físicas y morales, provenientes de actividades agrícolas, ganaderas, pesqueras o silvícolas, que estén exentos del pago del ISR en los mismos términos y límites que se establecen en la Ley de dicho impuesto (Último párrafo del Artículo 81 y Fracción XXVII del Artículo 109 de la Ley del ISR). Por lo anterior, en el IETU se otorga una exención por un monto de 40 y 20 S.M.A. de la zona geográfica del contribuyente por cada socio o integrante, para personas físicas y personas morales, respectivamente, sin que excedan de 200 S.M.A. del D.F. en el caso de personas morales. Este último límite no aplica a ejidos y comunidades ni para sociedades cooperativas pesqueras o silvícolas que cuenten con concesión o permiso del Gobierno Federal para explotar los recursos marinos o silvícolas, siempre que los socios o asociados dejen de aplicar en lo individual la exención que les corresponde hasta por 20 S.M.A. (Fracción IV del Artículo 4 de la LIETU y Regla 1.11 de la RFA de 2013 publicada en el DOF el 30 de noviembre de 2012).

Se utilizó información de las declaraciones anuales de los contribuyentes de los ejercicios fiscales de 2008, 2009, 2010 y 2011.

c) Diferimientos

Consolidación fiscal

Las empresas controladas pueden acreditar en contra del IETU el total del ISR entregado a la controladora, independientemente de si éste es efectivamente enterado al fisco por la controladora; por ello, a diferencia de otros contribuyentes, las empresas que consolidan pueden acreditar un ISR mayor al que efectivamente pagaron (Artículos 12 al 14 de la LIETU).

Para realizar la estimación se utilizó la información presentada por los contribuyentes en las declaraciones anuales y en los dictámenes fiscales correspondientes al ejercicio fiscal de 2011.

Deducción de reservas preventivas globales para instituciones del sector financiero

En sustitución de la deducción de las pérdidas por créditos incobrables, para el ISR las instituciones de crédito pueden deducir el monto de las reservas preventivas globales que se constituyan o se incrementen en los términos del artículo 76 de la Ley de Instituciones de Crédito. En el caso del IETU dichas instituciones sólo pueden realizar la deducción de sus reservas respecto de los créditos calificados como de riesgo tipo C, D y E de acuerdo con los criterios establecidos por la CNBV.

Con este tratamiento el contribuyente puede efectuar una deducción por adelantado al momento en que se constituyen las reservas, y sin la certeza de que estos créditos de alto riesgo de incumplimiento de pago se vuelvan incobrables. Este tratamiento consiste en un diferimiento del impuesto, ya que al disminuir las reservas el

contribuyente debe acumular el monto disminuido (Fracción IX del Artículo 5 de la LIETU).

Para realizar la estimación se utilizó información presentada para 2010 por los contribuyentes tanto en dictámenes fiscales como en la declaración anual de personas morales.

Deducción de las reservas catastróficas por parte de instituciones de seguros

Las instituciones de seguros autorizadas para la venta de seguros de terremoto y otros riesgos catastróficos, pueden deducir para el IETU la creación o incremento de las reservas relacionadas en la parte que exceda a los intereses reales (Tercer párrafo de la Fracción V del Artículo 5 de la LIETU). Este tratamiento permite adelantar la deducción de los pagos por los riesgos asegurados, aun cuando estos riesgos no lleguen a realizarse.

Para realizar la estimación se utilizó información de las instituciones de seguros presentada por la CNSF.

d) Créditos Fiscales

Crédito fiscal por las aportaciones de seguridad social

Se otorga un crédito fiscal a los contribuyentes sujetos al IETU por las aportaciones de seguridad social a su cargo pagadas en México. El crédito consiste en multiplicar el monto de estas aportaciones pagadas en el ejercicio fiscal por el factor de 0.175 (Penúltimo párrafo de los Artículos 8 y 10 de la LIETU).

Crédito fiscal por el saldo pendiente de deducir de las inversiones adquiridas desde enero de 1998 hasta diciembre de 2007

Los contribuyentes pueden aplicar un crédito fiscal contra el IETU, por el saldo pendiente de deducir que tuvieron al 1 de enero de 2008 de las inversiones que adquirieron desde el 1 de enero de 1998 hasta el 31 de diciembre de 2007.

Para estimar el crédito al cual tienen derecho los contribuyentes, este saldo se multiplica por el factor de 0.175, aplicando el 5% de este resultado en el año. El crédito calculado conforme al método descrito puede ser aplicado en cada ejercicio fiscal durante diez ejercicios fiscales a partir de 2008, en contra del IETU (Artículo Sexto Transitorio de la LIETU).

Mediante este tratamiento se otorga un beneficio por el saldo pendiente de las inversiones hechas con anterioridad a la entrada en vigor del IETU, lo que disminuye el impuesto del contribuyente, y representa un beneficio adicional a la deducción de la inversión conforme ésta es pagada.

Crédito fiscal por el inventario de materias primas, productos semiterminados, productos terminados o mercancías que tuvieron los contribuyentes al 31 de diciembre de 2007

Se otorga mediante Decreto Presidencial un estímulo fiscal a las personas morales, por el inventario de materias primas, productos semiterminados, productos terminados o mercancías que tuvieron al 31 de diciembre de 2007, cuyo costo de lo vendido fuese deducible para los efectos de la LISR. Este estímulo consiste en un crédito fiscal que pueden aplicar contra el IETU.

Para calcular el monto del estímulo, el importe del inventario al 31 de diciembre de 2007 se multiplica por el factor de 0.175, aplicando el 6% cada año durante diez ejercicios fiscales a partir de 2008, contra el IETU del ejercicio que se trate (Artículo Primero del Decreto Presidencial del 5 de noviembre de 2007).

El crédito por inventarios permite la deducción del inventario que se tenía antes de la entrada en vigor de esta Ley, lo que representa un beneficio adicional a la deducción de las compras conforme se pagan, como sucede en el IETU.

Crédito fiscal para empresas que lleven a cabo operaciones de maquila

Las empresas que lleven a cabo operaciones de maquila que tributen conforme al artículo 216-Bis de la LISR, es decir que determinen su utilidad fiscal como un porcentaje sobre el valor de los activos utilizados en la operación o bien sobre el monto total de sus costos y gastos de operación, pueden acreditar contra el IETU del ejercicio a cargo del contribuyente, un monto equivalente al resultado que se obtenga de restar a la suma del IETU del ejercicio a cargo y del ISR propio del ejercicio, el monto que se obtenga de multiplicar el factor de 0.175 por la utilidad fiscal que se hubiese obtenido de calcularla conforme al artículo 216-Bis de la LISR (Artículo Quinto del Decreto Presidencial del 5 de noviembre de 2007 y Artículo Primero del Decreto Presidencial del 12 de octubre de 2011).

Crédito fiscal por las pérdidas pendientes de disminuir a partir de 2008 para efectos del ISR, generadas en 2005, 2006 y 2007, por las erogaciones en inversiones de activo fijo por las que se haya aplicado la deducción inmediata o total

Los contribuyentes obligados al pago del IETU, que tuvieran pérdidas fiscales pendientes de disminuir a partir del ejercicio fiscal de 2008 para los efectos del ISR, generadas en cualquiera de los ejercicios fiscales de 2005, 2006 y 2007, por las erogaciones en inversiones de activo fijo por las que se hubiera optado por efectuar la deducción inmediata o total de la inversión,⁷⁰ pueden aplicar un crédito fiscal durante diez ejercicios fiscales a partir de 2008. Este crédito es equivalente al 5% de la cantidad que resulte de multiplicar el factor de 0.175 por el monto que resulte menor

⁷⁰ Este beneficio se aplica por la deducción inmediata de inversiones de activo fijo realizadas conforme al artículo 220 de la LISR, la deducción de inversiones en los términos del artículo 136 y la deducción de terrenos de acuerdo con el artículo 225 de la misma ley.

de comparar la deducción inmediata ajustada, la deducción ajustada de las inversiones⁷¹ o la deducción de terrenos contra las pérdidas fiscales generadas en cada uno de estos ejercicios (Artículo Segundo del Decreto Presidencial del 5 de noviembre de 2007).

Crédito fiscal para los contribuyentes del régimen simplificado que para efectos del ISR hubieran tenido pérdidas fiscales pendientes de disminuir al 1 de enero de 2008

Los contribuyentes del régimen simplificado que para efectos del ISR hubieran tenido pérdidas fiscales pendientes de disminuir al 1 de enero de 2008, derivadas del cambio de régimen a que se refiere la fracción XVI del artículo segundo, de las Disposiciones Transitorias de la LISR para 2002, pueden aplicar un crédito fiscal en cada uno de los siguientes diez ejercicios fiscales a partir de 2008 contra el IETU del ejercicio de que se trate. El crédito es equivalente al 5% del resultado de multiplicar el factor de 0.175 por el monto de la pérdida fiscal pendiente de disminuir (Artículo Tercero del Decreto Presidencial del 5 de noviembre de 2007).

Crédito fiscal por enajenaciones a plazo, que para efectos del ISR se hayan acumulado, por la parte del precio cobrado en el ejercicio, efectuadas con anterioridad al 1 de enero de 2008

Los contribuyentes que efectúen enajenaciones a plazo y que para los efectos del ISR hubieran optado por acumular únicamente la parte del precio cobrado en el ejercicio, pueden aplicar un crédito fiscal contra el IETU, por las contraprestaciones que a partir del ejercicio fiscal de 2008 efectivamente se cobren por las enajenaciones a plazo efectuadas con anterioridad al 1 de enero de 2008. El crédito se determina multiplicando el monto de estas contraprestaciones que efectivamente se cobre en el

⁷¹ El monto de la deducción inmediata ajustada y el monto de la deducción ajustada de las inversiones, es la diferencia que resulta entre el monto de la deducción inmediata o el monto de la deducción de las inversiones que se haya tomado en el ejercicio fiscal de que se trate y el monto de la deducción que le hubiera correspondido en el mismo ejercicio fiscal de haber aplicado la deducción en línea recta de acuerdo con el tipo de bien de que se trate.

ejercicio por un factor equivalente a la tasa del impuesto de 0.175 (Artículo Cuarto del Decreto Presidencial del 5 de noviembre de 2007).

Para estimar el valor de los citados créditos establecidos en los artículos transitorios de la LIETU o en el Decreto Presidencial del 5 de noviembre de 2007, así como del crédito fiscal por las aportaciones de seguridad social, se utilizó información de una base de datos de contribuyentes que presentaron información del IETU para el ejercicio 2012.

Fuente de información:

http://www.shcp.gob.mx/INGRESOS/Ingresos_pres_gasto/presupuesto_gastos_fiscales_2013.pdf

Reporte Especial sobre las Medianas de los Principales Indicadores del Grupo de Municipios Calificados (Fitch)

El 10 de julio de 2013, la casa calificadora Fitch Ratings publicó el Reporte Especial “Grupo de Municipios Calificados por Fitch: Medianas de los Principales Indicadores (2013)”. Este documento presenta brevemente el comportamiento de las principales variables a considerar dentro del proceso de análisis de riesgo crediticio de los municipios mexicanos. En particular, Fitch publica la mediana de 28 variables relacionadas con ingreso, gasto, inversión, flexibilidad financiera, endeudamiento, sostenibilidad y otros pasivos no bancarios o circulantes, con la finalidad de proveer de transparencia a la comunidad financiera.

En el análisis realizado, las medianas de recaudación local per cápita y el indicador de eficiencia recaudatoria (ingresos propios sobre ingresos totales) registraron poca variabilidad en el período de análisis (2008-2011). A pesar de lo anterior, se aprecia una diferenciación por rango de calificación, donde destacan las entidades en los rangos de calificación de “AA(mex)” y “A(mex)”, las cuales mantienen un buen ritmo de crecimiento en sus ingresos.

Con respecto a los egresos, el gasto operacional ha observado una inercia de crecimiento superior a la de los ingresos disponibles, situación que ha presionado la generación de ahorro interno de los municipios (flujo disponible para servir deuda y/o realizar inversión). A pesar que la mediana del ahorro interno como proporción de los ingresos disponibles continúa baja (11.5% en 2011), se puede apreciar que la tendencia negativa se detiene. Con respecto al gasto de inversión, el grupo de municipios calificados en “AA(mex)” muestra un estable y robusto nivel, mientras que el grupo de las “BBB(mex)” presenta mayor volatilidad. Cabe apuntar que la capacidad de inversión está ligada al nivel de generación de ahorro interno de cada entidad, así como a la gestión de financiamiento; en ese sentido, si bien Fitch ha observado incrementos en los niveles de deuda, en muchos casos, el endeudamiento ha estado relacionado con reestructuras de pasivos de corto plazo y no directamente con nuevos proyectos de inversión.

Por otra parte, si bien la mediana del indicador de deuda directa con respecto a los ingresos disponibles se duplicó entre 2008-2011 (0.28 veces en 2011), éste indicador se considera aún manejable para las entidades. Con respecto al indicador del servicio de la deuda como proporción del ahorro interno, se observa que los municipios calificados en “BBB(mex)” presentan un mayor servicio por dos factores: acceso a términos y condiciones menos favorables, así como una generación de ahorro interno limitada.

La liquidez es un factor ligado al desempeño presupuestario, las políticas de endeudamiento y los ciclos de recaudación y gasto. Desde 2012 y hasta el primer trimestre 2013, Fitch ha degradado la calificación de 8 municipios por haber observado incumplimientos selectivos en deudas bancarias de corto plazo bajo esquemas de cadenas productivas o créditos quirografarios. En la mayor parte de los casos se presentaron montos elevados de pasivos circulantes que presionaron la liquidez y, finalmente la calidad crediticia municipal.

En lo que sigue, se presentan los rasgos más sobresalientes del documento de Fitch.

Grupo de Municipios Calificados por Fitch Medianas de los Principales Indicadores (2013)

Análisis de Medianas

Fitch calcula la mediana de 28 variables relacionadas con ingreso, gasto, inversión, flexibilidad financiera, endeudamiento, sostenibilidad y otros pasivos no bancarios o circulantes. Dichos indicadores se presentan en los análisis de calificación de las entidades, como parte del Anexo B.

Este reporte presenta, brevemente, el comportamiento de las principales variables a considerar dentro del proceso de análisis de riesgo crediticio de los municipios mexicanos. Asimismo, se busca proveer de transparencia a la comunidad financiera, ya que se proporciona la naturaleza y medición de los indicadores; así como las razones financieras utilizados por Fitch.

Diferente recaudación local según calificación: La mediana de recaudación de predial por habitante permanece similar de 2008 a 2011. Resaltan las entidades en rango de calificación de “A”, al presentar 301 pesos de recaudación por habitante (203 pesos en 2008). De manera general, dichos municipios poseen un mayor dinamismo económico y poblacional, lo cual les permite tener una base de contribuyentes más amplia que el resto de las entidades.

Eficiencia recaudatoria estable: La estructura de ingresos propios, respecto a los ingresos totales, observa un porcentaje similar en el período de análisis (29.4% en 2008 vs. 28.5% en 2011). Tanto impuestos, derechos, productos y aprovechamientos no muestran tasas de crecimiento importantes, debido a diferentes factores

estructurales y coyunturales. La excepción son las entidades calificadas en “A” y “AA”, las cuales mantienen un buen ritmo de crecimiento en sus ingresos.

Aún limitada generación de ahorro interno: El nivel de gasto operacional ha observado un mayor ritmo de crecimiento respecto a los ingresos disponibles. Las principales presiones de gasto son motivadas por un mayor requerimiento de personal de seguridad pública, una mayor demanda de servicios públicos, al igual que la influencia de los períodos electorales. No obstante, a pesar que la mediana de ahorro interno continúa baja y similar al año de crisis (11.5% en 2011 y 11.3% en 2009), la tendencia negativa se detuvo en 2011 de manera general.

Inversión financiada con recursos crediticios: El comportamiento del gasto de inversión realizado con recursos no etiquetados está directamente relacionado con la capacidad de generación de ahorro de cada entidad, así como por la gestión de financiamiento. El grupo de municipios calificados en “AA” muestra una estable y robusta capacidad de inversión; mientras que el grupo de las calificadas en “BBB” presenta una mayor volatilidad. Aunque se ha observado un incremento en los niveles de deuda, en muchos casos, el endeudamiento está relacionado con reestructuras de pasivos de corto plazo, y no directamente a realizar inversión pública adicional.

Moderados indicadores de deuda y servicio de la deuda: Aunque la mediana de la deuda, como proporción de los ingresos disponibles se duplicó entre 2008-2011 (0.28 veces en 2011), aún se considera manejable para las entidades. Los municipios calificados en “A” y “BBB” concentran el 60% de la deuda de los municipios calificados por Fitch, la cual ascendió a 23 mil 566 millones de pesos al primer trimestre de 2013, de acuerdo a la SHCP. Respecto al indicador del servicio de la deuda, las calificadas en “BBB” presentan un mayor servicio por dos factores: el acceso a términos y condiciones menos favorables, así como una generación de ahorro interno limitada.

Incumplimientos por deterioro en la liquidez: La liquidez es un factor ligado al desempeño presupuestario, a las políticas de endeudamiento y a los ciclos de recaudación y gasto. Desde 2012, y hasta el primer trimestre 2013, Fitch ha degradado la calificación de ocho municipios por haber observado incumplimientos selectivos en deudas bancarias de corto plazo, bajo esquemas de cadenas productivas o créditos quirografarios (sin tener un esquema de fideicomiso como fuente de pago). En la mayor parte de los casos, se presentaron montos elevados de pasivos circulantes que presionaron la liquidez y, finalmente, la calidad crediticia municipal.

**ANEXO A:
COMPARATIVO RESPECTO AL GRUPO DE MUNICIPIOS
CALIFICADOS POR FITCH (GMF)**

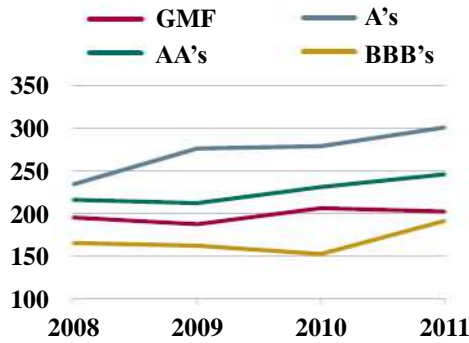
	Medianas* 2011			
	GMF	AA's	A's	BBB's
Finanzas Públicas				
Ingresos totales (mdp)	991	1 519	1 041	652
Ingresos propios (mdp)	242	556	216	194
Impuesto Predial (mdp)	74	195	86	52
Participaciones federales (mdp)	341	503	400	271
Ingresos Propios / Ingresos Totales (%)	28.5	34.2	34.9	25.0
Ingresos Propios per cápita (pesos)	719	733	936	707
Predial per cápita (pesos)	202	246	301	191
Gasto Corriente / IFOs (%)	78.7	69.7	74.1	83.0
Gasto Corriente / IFOs promedio 3Y (%)	80.3	67.6	77.1	83.1
(GC + TNE) / IFOs (%)	88.5	83.3	84.0	92.1
(GC + TNE) / IFOs promedio 3Y (%)	88.9	83.7	86.1	92.1
Inversión Municipal / IFOs (%)	15.2	25.1	16.5	13.8
Inversión Municipal / IFOs promedio 3Y (%)	18.7	24.1	21.5	14.8
Inversión Municipal per cápita (pesos)	339	491	411	298
Ahorro Interno (mdp)	60	197	126	43
Ahorro Interno / IFOs (%)	11.5	16.7	16.0	7.9
Ahorro Interno / IFOs promedio 3Y (%)	11.1	16.3	13.9	7.9
Caja / Ingresos Totales (%)	5.6	8.1	5.3	6.5
Endeudamiento y Sostenibilidad				
Deuda Directa / IFOs (x)	0.28	0.21	0.32	0.27
Deuda Directa / Ahorro Interno (x)	1.56	1.02	1.81	2.17
Deuda Directa / Ahorro Interno promedio 3Y (x)	1.69	0.99	2.75	2.69
Servicio de la Deuda / IFOs (%)	3.7	2.3	4.6	4.0
Servicio de la Deuda / AI (%)	23.4	18.0	24.1	32.4
Pago de Intereses / AI (%)	9.8	4.6	13.6	13.2
Otros				
Calificación (al cierre del ejercicio)	n/a	n/a	n/a	n/a
Población (miles de habitantes)	372.3	702.7	422.1	263.1
Observaciones en la Muestra (número)	78	12	20	32

* La segmentación de las medianas se refiere a calificaciones en la escala local (mex); IFOs - Ingresos fiscales ordinarios; GC - Gasto corriente; TNE - Transferencias no etiquetadas; 3Y- 3 años; n/a - No aplicable; (x) significa veces y GMF - Grupo de Municipios Calificados por Fitch.

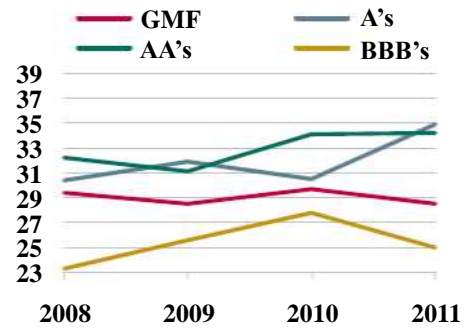
FUENTE: Fitch Ratings.

Anexo B:

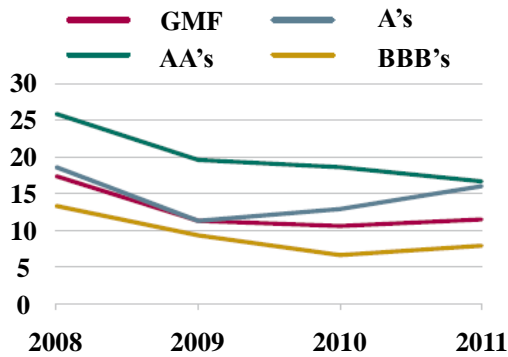
PREDIAL
-Per cápita en pesos-



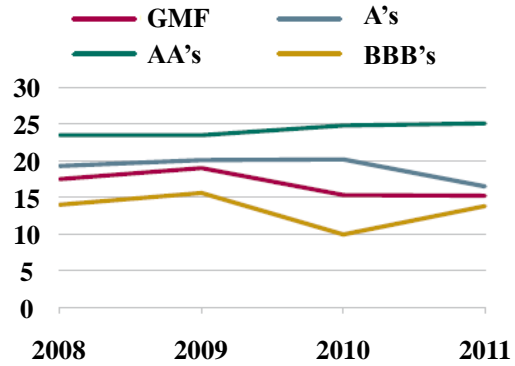
INGRESOS PROPIOS
-Porcentaje de ingresos totales-



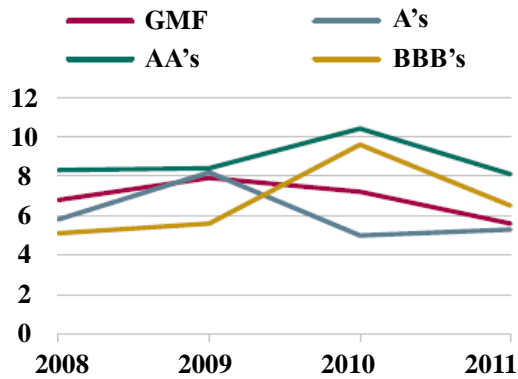
AHORRO INTERNO
-Porcentaje de IFOs-



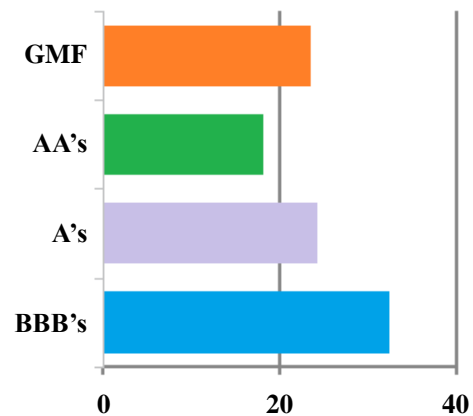
INVERSIÓN MUNICIPAL
-Porcentaje de IFOs-

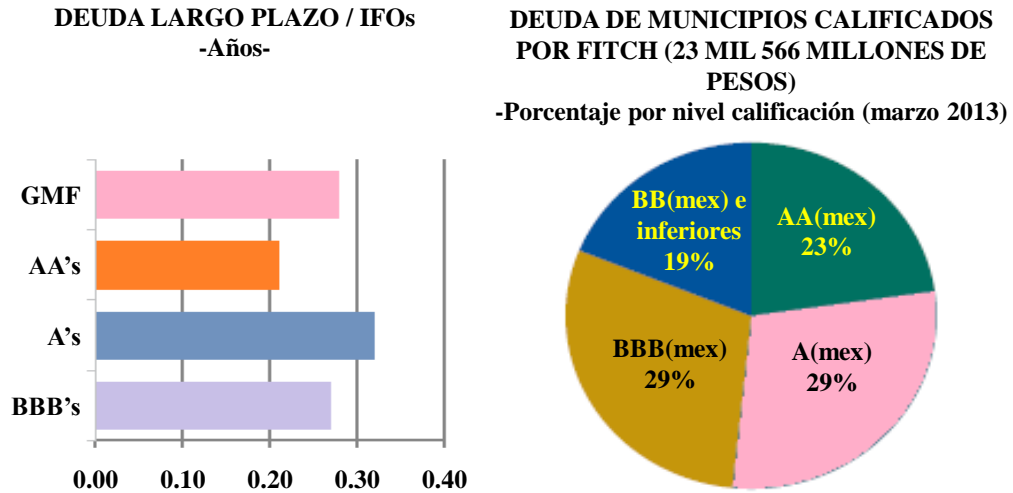


CAJA
-Porcentaje de ingresos totales-



SERVICIO DE LA DEUDA / AI
-Porcentaje-





FUENTE: Fitch, municipios calificados y SHCP.

Fuente de información:

http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/ComRE_11491.pdf
http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/ComRE_11491.html
http://www.fitchmexico.com/ArchivosHTML/RepEsp_11490.pdf

Sobre la Reforma en Materia de Disciplina Financiera en Estados y Municipios (CEFP))

El 10 de julio de 2013, el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP) publicó la nota informativa Sobre la Reforma en Materia de Disciplina Financiera en Estados y Municipios. A continuación se presenta la información.

El pasado 30 de abril, diputados de diversos grupos parlamentarios presentaron una **Iniciativa que Reforma y Adiciona Diversas Disposiciones de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos**, la cual, en materia de deuda Estatal y Municipal, recoge la esencia de otros proyectos que se han planteado en el Congreso

de la Unión y armoniza el texto constitucional en lo referente a las facultades exclusivas de la Cámara de Diputados⁷².

Entre los principales puntos de la exposición de motivos de la Iniciativa destacan los siguientes:

- Se reconoce que el problema del endeudamiento estatal y municipal en el país no es nuevo, pues ya en 1995 la crisis ocasionó una elevada cartera vencida en los gobiernos locales, por lo que el Gobierno Federal implementó un programa de reestructuración a fin de que sus finanzas fueran viables.
- En la actualidad los recursos con que cuentan los gobiernos locales son insuficientes para atender las necesidades de la población, por lo que han tenido que hacer uso del endeudamiento para llevar a cabo sus proyectos.
- Sin embargo, el endeudamiento de los gobiernos locales ha crecido de forma importante en los últimos años, por lo que, de acuerdo con la iniciativa, es urgente replantear el manejo de las finanzas públicas locales, haciendo un uso correcto de los recursos con el propósito de no obstaculizar las posibilidades de crecimiento y desarrollo.
- La reforma intenta además garantizar el uso eficiente y transparente de los empréstitos, así como fijar límites claros y precisos al endeudamiento estatal y municipal.

⁷² Se trata de la Iniciativa que reforma los artículos 74, fracciones VII, VIII y IX; 79, párrafos primero y segundo de la fracción I; 108, último párrafo; 116, párrafo sexto de la fracción II y 117, fracción VIII; y se adicionan los artículos 25, con un párrafo segundo, pasando los actuales párrafos segundo a octavo a ser los párrafos tercero a noveno; 74, con las fracciones VIII y IX, de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, suscrita por los diputados, Miguel Alonso Raya del Grupo Parlamentario PRD, Jorge Iván Villalobos Seañez del Grupo Parlamentario PAN, Arturo Escobar y Vega, y Tomás Torres Mercado, del Grupo Parlamentario PVEM, María Sanjuana Cerda Franco del Grupo Parlamentario PANAL, Lilia Aguilar Gil del Grupo Parlamentario PT, Ricardo Mejía Berdeja del Grupo Parlamentario MC y Marco Antonio Bernal Gutiérrez, José Manzur Quiroga y Manuel Añorve Baños, del Grupo Parlamentario PRI, integrantes de la LXII Legislatura.

- En la Iniciativa se reconoce también que algunos gobiernos estatales y municipales han incurrido en endeudamientos para obras políticamente rentables pero han dejado la operación, el mantenimiento y pago de los compromisos a las siguientes administraciones.
- Por otro lado, entre los factores que han afectado la capacidad de pago de los gobiernos locales se encuentran los siguientes: un gasto corriente superior a los ingresos fiscales; una menor recaudación a la pronosticada; incrementos en las tasas de interés causados por desequilibrios macroeconómicos y elevadas tasas de inflación; así como una actitud displicente de la banca privada en el otorgamiento de créditos sin el debido análisis de la situación económica de los solicitantes.

La Iniciativa establece que se requiere de un marco legal que haga posible el uso más eficiente, transparente y responsable de los recursos públicos en los Estados y Municipios, que brinde certidumbre a los ciudadanos acerca del destino de dichos recursos. Por lo tanto, y basándose en el inciso H del Artículo 72 Constitucional⁷³, propone las reformas a los Artículos Constitucionales que a continuación se describen.

Artículo 25. En este artículo se adiciona un párrafo segundo en el que se incluyen principios básicos para contar con un desarrollo económico sostenible; prevé que el Estado (el gobierno en sus tres órdenes) vele por la estabilidad de las finanzas públicas y del sistema financiero, procure el equilibrio presupuestario y la sostenibilidad financiera, tomando en consideración los ciclos económicos nacionales e internacionales. También establece que el Plan Nacional de Desarrollo y los planes estatales y municipales deberán observar dichos principios.

⁷³ El Artículo 72 inciso H de la constitución establece que la formación de las leyes o decretos puede comenzar indistintamente en cualquiera de las dos Cámaras, con excepción de los proyectos que versaren sobre empréstitos, contribuciones o impuestos, o sobre el reclutamiento de tropas, todos los cuales deberán discutirse primero en la Cámara de Diputados.

Artículo 74. Las modificaciones y adiciones propuestas a este Artículo, el cual se refiere a las facultades exclusivas de la Cámara de Diputados, refuerzan el papel de ésta como Cámara de Origen en los proyectos de ley que tengan que ver con la responsabilidad hacendaria.

En la **Fracción VII**, se propone como facultad exclusiva de los diputados iniciar leyes en materia de responsabilidad hacendaria y que tengan por objeto el manejo sostenible de las finanzas públicas federales, estatales, municipales y del Distrito Federal (con base en los principios descritos en el Artículo 25).

En la **Fracción VIII**, se propone que sea facultad exclusiva de los diputados iniciar leyes que establezcan las bases generales para que los Estados, Municipios y el Distrito Federal incurran en endeudamiento donde se establezcan los límites y las modalidades bajo las cuales se podrán afectar sus participaciones para el pago de sus respectivas deudas; la obligación de dichos ordenes de gobierno para publicar en un registro único la totalidad de sus empréstitos; así como las sanciones a que se harán acreedores los servidores públicos que incumplan sus disposiciones.

En lo referente a la **Fracción IX**, la Iniciativa propone que otra de las facultades exclusivas de la Cámara de Diputados sea conocer y, en su caso, objetar a través de la comisión legislativa competente, las estrategias de ajuste fiscal de los Estados planteadas en los convenios que se celebren con el Gobierno Federal para obtener garantías⁷⁴.

Artículo 79. Para este Artículo se modifican los párrafos primero y segundo de la fracción I. La Iniciativa propone que la Auditoría Superior de la Federación (ASF) no sólo fiscalice los egresos, sino también la deuda y las garantías que, en su caso, otorgue el Gobierno Federal a los empréstitos de los Estados y Municipios.

⁷⁴ Esto es, podrían objetar los programas financieros locales garantizados con recursos federales.

Asimismo, faculta a la ASF para conocer el destino y ejercicio de los recursos que los gobiernos locales hayan obtenido con garantía de la federación.

Artículo 108. Las modificaciones propuestas al último párrafo de este Artículo, relativas a las responsabilidades de los servidores públicos, establecen la obligación de los gobiernos locales de contemplar en sus Constituciones Estatales la responsabilidad en que incurrirían los servidores públicos por el manejo indebido de recursos públicos y de la deuda pública.

Artículo 116. Este Artículo ya contemplaba el que las entidades federativas contaran con entidades estatales de fiscalización; lo que la Iniciativa incorpora, al modificar el párrafo sexto de la fracción II, es la obligación de estas entidades de fiscalizar las acciones de los gobiernos estatales y municipales en materia de fondos, recursos federales y locales, y deuda pública.

Artículo 117. En lo que se refiere las modificaciones a la fracción VIII de este Artículo, la Iniciativa pretende dar sostenibilidad a las finanzas públicas locales al considerar los siguientes elementos:

- Se mantiene la prohibición para contraer obligaciones en moneda extranjera con gobiernos de otras naciones.
- Precisa que el endeudamiento podrá destinarse a inversiones públicas productivas y a su refinanciamiento o reestructura bajo condiciones de mercado.
- Faculta a los gobiernos estatales a otorgar garantías a sus Municipios conforme a las bases que las legislaturas locales establezcan en la legislación correspondiente y hasta por los montos que ellas mismas aprueben.

- También se establece que en ningún caso los empréstitos podrán destinarse a cubrir gasto corriente.
- Las legislaturas locales deberán aprobar, por el voto de dos terceras partes de sus miembros presentes, los empréstitos y obligaciones de su Entidad. Lo anterior se haría previo estudio de su capacidad de pago, destino de los recursos, garantías y fuentes de pago.
- Prevé la posibilidad de contratar deuda para cubrir necesidades de corto plazo sin rebasar los límites que imponga la ley, y siempre y cuando se liquide totalmente a más tardar tres meses antes de la conclusión del período de gobierno correspondiente. Cabe señalar que la propuesta también les impide contratar financiamientos durante esos últimos tres meses.

Fuente de información:

<http://www.cefp.gob.mx/publicaciones/nota/2013/julio/notacefp0472013.pdf>

Estrategia de contratación pública (Presidencia de la República)

El 8 de julio de 2013, la Presidencia de la República dio a conocer la presentación de la *Estrategia de Contratación Pública*, el Presidente de la República afirmó que “estamos decididos a incrementar el impacto positivo de las compras gubernamentales en la economía, como medio para lograr un crecimiento sostenido y generar empleos de calidad para todos los mexicanos”.

Tras resaltar que “el Estado es un actor económico esencial al ser el principal consumidor e inversionista de la Nación”, el Primer Mandatario explicó que tan sólo a las adquisiciones, arrendamientos y servicios, el Gobierno de la República dedicará en 2013, 365 mil 129 millones de pesos; es decir, más de 1 mil millones de pesos diarios.

Manifestó que ante los efectos económicos internacionales, es prioritario ejercer con eficacia el presupuesto público durante la segunda mitad del año. Por ello, el Gobierno de la República cuenta con una *Estrategia de Contratación Pública* cuyos objetivos son acelerar las contrataciones y asegurar que éstas se realicen bajo los principios constitucionales de eficiencia, eficacia, economía, transparencia y honradez.

Al afirmar que se contratará “en forma más eficiente, a precios más bajos, y haciendo un mejor uso del dinero público”, detalló los mecanismos que, en forma transparente y competitiva, le permiten al Gobierno acceder a mejores condiciones de precio y calidad, como compras consolidadas, contratos marco, subastas en reversa y un mayor uso de las tecnologías de la información mediante más licitaciones electrónicas.

Recordó que desde el principio de la Administración instruyó a las Secretarías de Hacienda y Crédito Público, así como de la Función Pública, a promover estas modalidades innovadoras de contratación en todas las dependencias.

En este contexto, en el salón Adolfo López Mateos de la Residencia Oficial de Los Pinos, el Presidente Peña compartió los avances en la instrumentación de la Estrategia de Contratación Pública.

Primero. Se han suscrito dos contratos marco: uno de centros de Contacto y Atención Telefónica, y otro de Mantenimiento del Parque Vehicular de la Administración Pública Federal. “Al ser ambos servicios que adquieren varias dependencias, a través de un sólo contrato lograrán mejores condiciones de precio y calidad”.

Segundo. El viernes pasado se firmó un contrato marco de arrendamiento por 12 mil millones de pesos en forma multianual, para satisfacer las necesidades de transporte de las dependencias de Gobierno. La primera entidad en aprovechar este contrato es la

Comisión Federal de Electricidad (CFE) y que en breve lo harán otras más, “las que se beneficiarán de mejores precios y condiciones de servicio”, aseveró.

Tercero. Informó que en julio habrá de suscribirse otro contrato marco entre la Secretaría de Salud y más de 25 laboratorios para la compra de medicamentos de patente, por un monto estimado de 13 mil 127 millones de pesos.

Y cuarto. Refirió que bajo la conducción del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) se han iniciado los trabajos para la licitación consolidada de más de 900 distintos medicamentos y más de 1 mil 800 claves de material de curación para el sector salud incluyendo al ISSSTE y a las secretarías de la Defensa Nacional, de Marina y de Salud.

El Titular del Ejecutivo Federal reafirmó con la *Estrategia de Contratación Pública*, el compromiso del Gobierno de la República de ser un actor económico responsable y serio. Subrayó que ésta se basa en el sentido común: utiliza el tamaño del Gobierno para comprar más barato y lograr que el dinero público, “el dinero de todos los mexicanos”, rinda más.

En este marco, el Presidente de México reiteró que el presupuesto se ejercerá con la mayor eficacia y sobre todo, con alto sentido de responsabilidad. “En el propósito de construir un México próspero, estamos decididos a elevar el crecimiento económico a partir de democratizar la productividad de todos los trabajadores, empresas y sectores del país”.

Precisó que prácticamente se ha eliminado el subejercicio del gasto público, al tiempo que aseguró que “la Administración ha ejercido el presupuesto conforme a lo programado de acuerdo con el calendario establecido para el primer semestre del año”.

“Estamos innovando políticas públicas, modernizando instituciones e impulsando reformas transformadoras”; “es tiempo de seguir generando sinergias ganadoras para mover y transformar a México”, concluyó.

Diversas intervenciones

Las compras y contrataciones públicas, oportunidad para promover la creación de nuevas empresas, empleos e inversiones

El Secretario de Hacienda y Crédito Público informó que “al cierre de este primer semestre, con cifras preliminares, los ramos administrativos del gasto programable han ejercido más de 99.1% de su presupuesto programado. Es decir, las dependencias de la Administración Pública Federal han prácticamente eliminado el subejercicio, ejerciendo 437 mil 870 millones, de los 441 mil 846 programados para el período enero-junio de este 2013”.

Asimismo, anunció que hoy el Gobierno Federal está adquiriendo más de 84 mil millones de pesos por la vía de los contratos marco y las compras consolidadas.

Mencionó que las compras y contrataciones públicas constituyen una oportunidad para promover la creación de nuevas empresas, más fuentes de empleo, atraer inversiones y acrecentar el efecto multiplicador del gasto del Gobierno. “Utilizado en forma eficiente, puede generar importantes beneficios a la economía, mejorar el uso del gasto público, incrementar la eficiencia de los procesos y eliminar el desperdicio de los recursos”.

Anuncia el IMSS la compra consolidada de medicamentos y material de curación más grande en la historia del sector público

El Director General del IMSS anunció la compra consolidada de medicamentos y material de curación más grande en la historia del sector público. El monto de esta

compra consolidada de medicamentos se incrementa de 30 mil millones de pesos a más de 42 mil, y se espera la participación de más de 150 empresas.

Detalló que en adición al IMSS y a las Secretarías de la Defensa y de Marina, este año el ISSSTE aumenta el volumen de su consolidación al 100% y se suman, además, Petróleos Mexicanos, los Hospitales de la Mujer, de Psiquiatría, el Nacional Homeopático y el de Juárez, pertenecientes a la Secretaría de Salud, así como los Estados de Baja California, Baja California Sur, Campeche, Colima, Tlaxcala y Veracruz.

Informó que para el sector salud, se espera que las compras generen ahorros cercanos a 1 mil millones de pesos.

Se congratula CONCAMIN por la estrategia de contratación pública

El Vicepresidente Ejecutivo de la Confederación de Cámaras Industriales (CONCAMIN) afirmó que la fuerza de las compras de Gobierno para el sector empresarial es uno de los puntos más importantes de la agenda.

Destacó que “en México, las contrataciones públicas representan entre 7 y 8% producto interno bruto y constituyen una actividad que, por sus dimensiones, tiene efectos impactantes para el desarrollo de la economía”.

La iniciativa “es una plataforma importante para que el Estado compre mejores bienes y servicios al mejor precio”, expresó el funcionario de la central patronal, quien además mencionó que los empresarios, los industriales mexicanos, reconocen el gran dinamismo del Presidente de México.

Fuente de información:

<http://www.presidencia.gob.mx/articulos-prensa/el-gobierno-de-la-republica-cuenta-con-una-estrategia-de-contratacion-publica-eqn/>

Por un esquema más eficiente de contrataciones públicas en nuestro país (SHCP)

El 15 de julio de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público informó en su Informe Semanal del Vocero la nota *Por un esquema más eficiente de contrataciones públicas en nuestro país*. A continuación se presenta la información.

Las contrataciones públicas representan un área de oportunidad para actuar con mayor eficiencia y optimizar los recursos públicos; a través de la demanda de productos y servicios que el Gobierno realiza para el desempeño de sus funciones, para brindar los servicios educativos y de salud que la población requiere, así como para cualquier otro servicio.

Un sistema de contrataciones públicas transparente e imparcial es una herramienta económica necesaria para estimular el crecimiento económico, generar ahorros y bienestar social para las personas. A nivel internacional se ha reconocido la importancia de un sistema con estas características para fomentar la integridad, la transparencia y la rendición de cuentas en el gasto público⁷⁵.

Así, las contrataciones públicas tienen cada vez una mayor participación en las diversas economías del mundo, alcanzando en promedio 13% del Producto Interno Bruto (PIB) en los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE). En nuestro país, las contrataciones públicas representan entre el 7 y 8% del PIB.

⁷⁵ Cumbre del G-20 en Cannes, Francia, celebrada en noviembre de 2011.

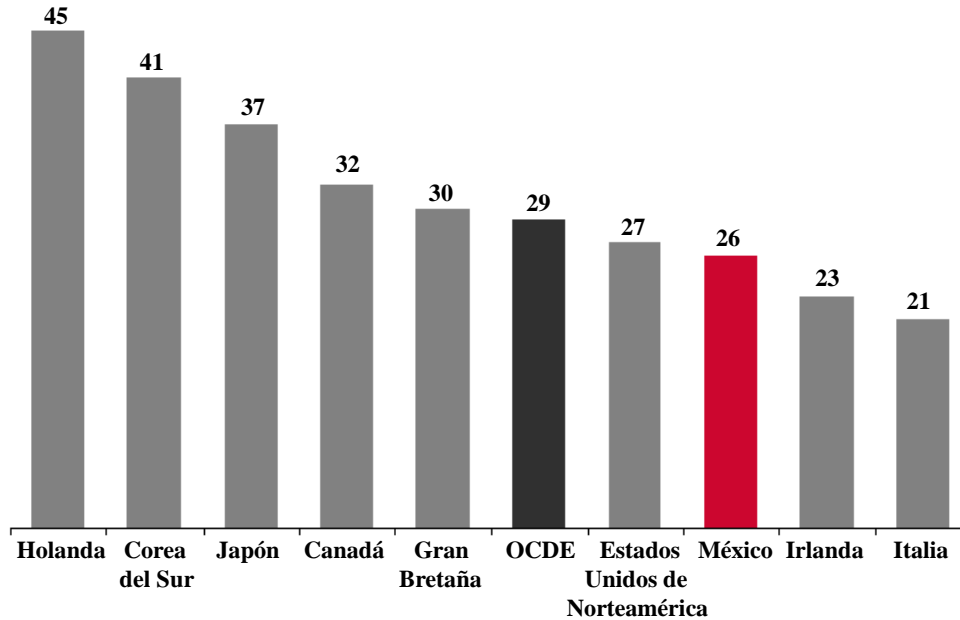


FUENTE: OECD (2011), Government at a Glance. OECD Publishing.

Asimismo, en nuestro país las contrataciones públicas, como porcentaje del gasto público total, representan aproximadamente el 26%, cuando el promedio de los países de la OCDE es del 29 por ciento.

Por ello, resulta decisivo que los sistemas de compras gubernamentales sean económicamente eficientes, a la vez que garanticen la calidad de los bienes o servicios que con ellos se brindan.

CONTRATACIONES PÚBLICAS COMO PARTICIPACIÓN DEL GASTO PÚBLICO TOTAL
-Porcentaje-



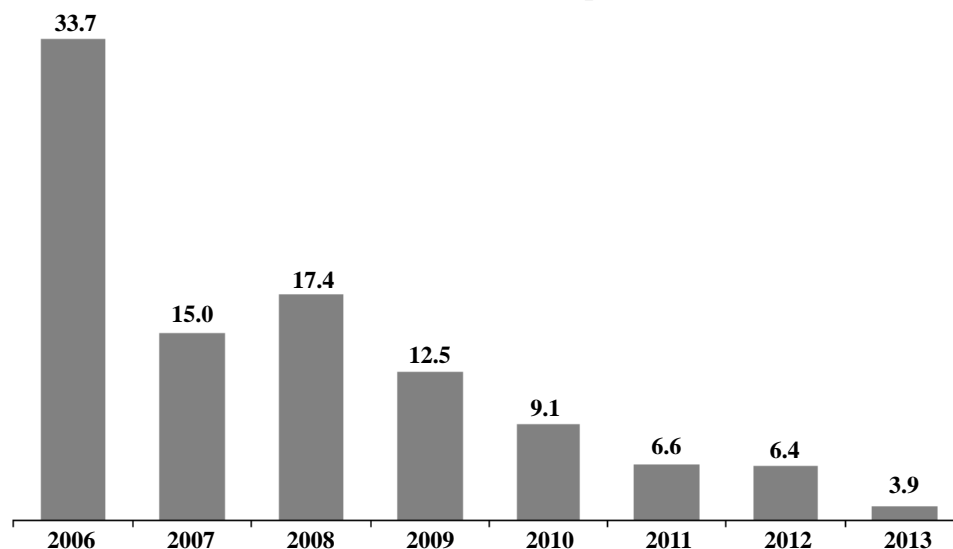
FUENTE: OECD (2011), National Accounts Statistics.

Optimización de los recursos presupuestales

El Gobierno de la República ha establecido el compromiso de ser un actor responsable y serio, que ejerza el presupuesto con la mayor eficiencia y responsabilidad en beneficio de todos los mexicanos.

Con cifras preliminares, al cierre del primer semestre del 2013, las dependencias del Gobierno Federal han ejercido el 99.1% de su presupuesto programado, equivalente a 437.9 mil millones de pesos (mmp), de los 441.8 mmp programados para dicho período.

SALDO DE SUBEJERCICIOS PRESUPUESTARIOS
Enero-junio de cada año
-Miles de millones de pesos-



FUENTE: SHCP.

Así, el importe pendiente de ejercer durante los primeros seis meses del presente año representa el 0.9% del presupuesto programado, equivalente a 3.9 mmp, monto 40% inferior en términos reales al saldo del subejercicio reportado en el primer semestre del 2012 y 80% inferior en términos reales respecto al subejercicio del primer semestre de la pasada administración. Con este gasto, se ha ejercido el presupuesto conforme al calendario establecido para el primer semestre del año.

Estrategia de Contratación Pública

Cabe destacar que como parte del gasto, en el 2013, el Gobierno de la República dedicará 365.1 mmp; es decir, más de un mmp diarios en adquisiciones, arrendamientos y servicios.

En este marco, la política de contrataciones públicas de nuestro país se orienta a asegurar las mejores condiciones para el Estado, fundada en la promoción de los principios de eficiencia, eficacia, economía, transparencia, imparcialidad y honradez,

con un sistema de contratación pública dinámico, simplificado y moderno que incorpore las mejores prácticas nacionales e internacionales en la materia.

Para ello, el Gobierno de la República presentó el pasado 8 de julio la nueva Estrategia de Contratación Pública, bajo los siguientes objetivos:

- Mantener el ritmo de crecimiento de la economía con un mejor gasto gubernamental.
- Acelerar las contrataciones públicas y asegurar que éstas se realicen bajo los principios de imparcialidad, honradez, economía, eficiencia, transparencia y rendición de cuentas.
- Obtener el máximo beneficio en el mediano y largo plazo en la adquisición de bienes y servicios, aprovechando cada peso utilizado.
- Promover la sana competencia al incorporar cada vez más proveedores nacionales.
- Fortalecer la creación de MiPyMES con empleos de calidad.
- Incrementar el aprovechamiento de las reservas permanentes de compras públicas negociadas en los tratados de libre comercio.

Además, la Estrategia de Contratación Pública promueve el uso de mecanismos innovadores de contratación como:

- **Licitaciones electrónicas.** A través de un mayor uso de las tecnologías de la información, y promoviendo más licitaciones electrónicas por medio de CompraNet⁷⁶.
- **Contratos Marcos.** Convenios generales que celebra una dependencia con uno o varios proveedores, en los que se fijan condiciones de precio y calidad de un bien o servicio para garantizar contrataciones más ordenadas y eficaces que, en condiciones de competencia justa, incorporen a la mayor cantidad de proveedores.
- **Compras consolidadas.** Diferentes dependencias se reunirán para adquirir, en una sola licitación, el bien o servicio que requieren en forma común para obtener precios más bajos y generar ahorros.
- **Subastas en reversa.** Que en forma transparente y competitiva permitan acceder a mejores condiciones de precio y calidad.
- Ampliar los esquemas de capacitación para proveedores y servidores públicos encargados de las adquisiciones con el respaldo de la Secretaría de la Función Pública (SFP), las dependencias y entidades.
- Establecer un sistema de indicadores para cuantificar los ahorros en las compras y para medir los beneficios de la estrategia.
- Mejorar el marco normativo para lograr una mayor eficacia y eficiencia en las contrataciones públicas, así como fortalecer el apoyo y ampliar la participación de las MiPyMES.

⁷⁶ El portal electrónico de CompraNet funge como una herramienta esencial en el proceso de compras gubernamentales y a la fecha cuenta con más de 100 mil empresas registradas, de las cuales el 90% son empresas pequeñas y medianas. Adicionalmente, más de 33 mil empresas registradas han logrado obtener, cuando menos, un contrato con la Administración Pública Federal.

Se estima que la Estrategia de Contratación Pública acelerará la contratación de al menos 85 mmp, y a la fecha se cuenta con los siguientes compromisos:

- El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), junto con otras dependencias y entidades⁷⁷, ha iniciado los trabajos para la licitación consolidada de más de 900 medicamentos y 1 mil 800 claves de material de curación para el sector salud, previendo ejercer más de 42 mmp.
- Se suscribirá un Contrato Marco entre la Secretaría de Salud y más de 25 laboratorios para la compra de medicamentos de patente y de fuente única por un monto estimado de 13.1 mmp.
- La SFP y la Comisión Federal de Electricidad firmaron un Contrato Marco para el arrendamiento de servicio integral de transporte de las dependencias y entidades, por 12 mmp, en forma multianual.
- Se han suscrito dos Contratos Marco, para centros de contacto y atención telefónica, así como para el mantenimiento del parque vehicular de la Administración Pública Federal, que en conjunto suman 648 millones de pesos.

Conclusiones

Las compras y contrataciones públicas constituyen una oportunidad para promover la creación de nuevas empresas, fuentes de empleo e inversiones.

Por ello, el Gobierno del Presidente de la República Mexicana está decidido a incrementar el impacto positivo de las compras gubernamentales en la economía, como medio para lograr un crecimiento sostenido y generar empleos de calidad para los mexicanos.

⁷⁷ ISSSTE, SEDENA, Secretaría de Marina y Secretaría de Salud.

Con la Estrategia de Contratación Pública, el Gobierno reafirma su compromiso de ser un actor económico responsable con acciones de innovación en las políticas públicas, modernización de instituciones e impulso de reformas transformadoras para lograr un México Próspero, en beneficio de las familias mexicanas.

Fuente de información:

http://www.shcp.gob.mx/SALAPRENSA/doc_informe_vocero/2013/vocero_28_2013.pdf

Reforzamiento al Código de Transparencia Fiscal (FMI)

El 1° de julio de 2013, el Fondo Monetario Internacional (FMI) dio a conocer en su Boletín, el artículo El FMI refuerza el Código de Transparencia Fiscal. A continuación se presenta la información.

Tras una consulta inicial a comienzos de 2013, el FMI divulgó un borrador de su Código de Transparencia Fiscal para someterlo a una nueva consulta pública. El Código revisado será la base para dar un nuevo impulso hacia una mayor transparencia fiscal.

Los gobiernos a veces presentan información sobre las finanzas públicas sin ofrecer un panorama completo y fiable sobre su situación financiera y sus perspectivas y riesgos. Una mayor transparencia fiscal ayuda a garantizar que los gobiernos tomen decisiones económicas fundadas y permite a las legislaturas y los ciudadanos exigir a los gobiernos que rindan cuentas sobre el uso de los recursos públicos.

El Código revisado tiene por objeto fortalecer las normas de declaración de datos fiscales para asimilar las enseñanzas de la reciente crisis económica, identificar y eliminar lagunas en la información fiscal publicada y promover una mayor transparencia fiscal en los países en todos los niveles de ingresos. Las modificaciones

tienen por objeto garantizar que las autoridades, los legisladores, los ciudadanos y los mercados tengan un panorama más completo de la situación de las finanzas públicas.

En los últimos seis meses, el FMI realizó consultas con gobiernos, grupos de la sociedad civil, representantes del mundo académico y participantes del mercado financiero sobre cómo fortalecer las normas de transparencia fiscal y las herramientas de evaluación. Los comentarios surgidos de esta primera ronda de consultas están reflejados en el borrador del Código revisado publicado el 1 de julio de 2013. En esta nueva ronda de consultas, el FMI solicita comentarios adicionales que se incorporarán en la versión final del Código, la cual será publicada antes de finales de 2013. Se ha puesto en marcha un procedimiento⁷⁸ para recibir los comentarios del público.

El Código de transparencia fiscal a lo largo de los años

La transparencia fiscal —es decir, la integridad, claridad, fiabilidad, puntualidad y pertinencia de la información publicada sobre la situación pasada, presente y futura de las finanzas públicas— es un elemento crítico de la eficacia de la formulación de políticas fiscales. Un creciente número de investigaciones empíricas ha destacado la relación positiva entre la transparencia fiscal, los resultados fiscales y las percepciones de solvencia fiscal.

Desde su primera publicación en 1998 y su última actualización en 2007, el Código de buenas prácticas de transparencia fiscal⁷⁹ y el Manual y la Guía que lo acompañan, todos elaborados por el FMI, han sido piedras angulares de la arquitectura mundial de las normas de transparencia fiscal. El Código, asimismo, brindó un marco para evaluar la adhesión de los distintos países a los principios y las prácticas consagradas en el Código. Desde 1999, el FMI ha realizado 111 de esas evaluaciones —conocidas

⁷⁸ <http://www.imf.org/external/np/exr/consult/2013/fisctransp/index.htm>

⁷⁹ <http://www.imf.org/external/np/fad/trans/spa/codes.pdf>

como módulos fiscales de los *Informes sobre la Observancia de Códigos y Normas (IOCN)*⁸⁰— en 94 países.

Si bien desde finales de los años noventa se han dado pasos importantes para mejorar la cobertura, calidad y puntualidad de los datos fiscales, la crisis que estalló en 2008 demostró que incluso en las economías avanzadas no se comprende cabalmente la situación fiscal ni las perspectivas y los riesgos que las rodean. Un reciente documento sobre políticas⁸¹ del FMI destaca la necesidad de reforzar las actuales normas de transparencia fiscal y los mecanismos de supervisión, incluidos el Código de transparencia fiscal y las herramientas de evaluación, para tener en cuenta las enseñanzas extraídas de la crisis e impedir que vuelva a surgir la opacidad fiscal tras la crisis.

La edición revisada del Código de Transparencia Fiscal

La estructura y el contenido propuestos de la edición revisada del Código de transparencia fiscal difieren en varias maneras de las del actual Código. Las características concretas del nuevo Código son las siguientes:

- **Dedica más atención a la calidad de los productos de la declaración de datos:** Muchos de los principios enunciados en el Código de 2007 se centraban en la claridad de los mecanismos jurídicos, institucionales y de procedimiento relacionados con la declaración de datos fiscales. El Código revisado conserva la mayoría de estos principios pero los reformula centrandó la atención en la calidad de los informes como una base más objetiva para evaluar el grado real de transparencia. A tales efectos, el Código revisado está organizado con base en tres dimensiones clave de presentación de información fiscal: i) declaración

⁸⁰ <http://www.imf.org/external/NP/rosc/rosc.aspx>

⁸¹ <http://www.imf.org/external/np/pp/eng/2012/080712.pdf>

de datos fiscales; ii) pronósticos y presupuestos fiscales; y iii) análisis y gestión del riesgo fiscal.

- **Hace hincapié en cuestiones críticas para la formulación de políticas macroeconómicas:** El Código revisado se centra más en cuestiones de transparencia fiscal de importancia crítica para la formulación de políticas macroeconómicas, y de esta manera se complementa mejor con el marco de evaluación del Programa de gasto público y rendición de cuentas (PEFA, por sus siglas en inglés)⁸². Por ejemplo, el borrador de la edición revisada del Código hace más hincapié en el análisis y la gestión de riesgos fiscales que la versión del Código de 2007. Al mismo tiempo, los principios enunciados en el Código de 2007 que guardan relación, por ejemplo, con el empleo en el sector público, las adquisiciones y los procedimientos de auditoría interna ya no se incluyen en el borrador de la edición revisada del Código, dado que estas cuestiones de índole más gerencial son el objeto de indicadores específicos de resultados en el marco del PEFA.
- **Refleja las enseñanzas dejadas por la crisis:** Los principios del Código han sido actualizados para tener en cuenta las enseñanzas de la crisis, como son contar una mayor cobertura institucional de los informes fiscales, más información sobre los balances del gobierno, informes fiscales más frecuentes y puntuales, mejores análisis de los riesgos fiscales, supervisión fiscal activa de las entidades subnacionales y las empresas públicas y mayor coherencia entre los pronósticos fiscales, los datos declarados durante el ejercicio y los datos al cierre del ejercicio.
- **Ofrece prácticas diferenciadas:** Mientras que el Código de 2007 establecía una sola práctica adecuada para cada ámbito, el Código revisado diferencia

⁸² <http://www.pefa.org/en/content/pefa-framework>

entre prácticas básicas, buenas y avanzadas para cada uno de sus 45 principios. Esto ofrece a los países hitos alcanzables en la trayectoria hacia el pleno cumplimiento de las normas internacionales avanzadas.

- **Incluye indicadores cuantitativos:** Para facilitar un análisis más riguroso de la calidad de los datos fiscales publicados y la magnitud de cualquier deficiencia de las prácticas de transparencia fiscal, el Código revisado incorpora un conjunto de indicadores cuantitativos de transparencia fiscal. Estos indicadores incluyen mediciones de la cobertura de los informes fiscales, la credibilidad de los pronósticos fiscales y el tamaño de los pasivos contingentes no declarados.

Una nueva evaluación de transparencia fiscal

La edición revisada del Código de transparencia fiscal también proporcionará una base para una nueva Evaluación de transparencia fiscal (ETF) que reemplaza al módulo fiscal del IOCN. En comparación con el módulo fiscal de un IOCN, la nueva ETF ofrece a los países una evaluación más analítica, comparable y ejecutable de las prácticas de transparencia fiscal. Las mejoras clave de la nueva ETF son las siguientes:

- **Evaluación más accesible:** Las ETF tienen mapas de tensión que ofrecen a los países un panorama claro de sus puntos fuertes y los aspectos que podrían mejorarse en lo que se refiere a la transparencia fiscal de los principios y las prácticas del Código, y esto permite realizar comparaciones con países de referencia y determinar las necesidades de reforma.

- **Análisis más riguroso:** Las ETF se centran en la suficiencia y la calidad de los datos fiscales declarados y la magnitud de las deficiencias, partiendo para ello de indicadores cuantitativos de transparencia fiscal incluidos en el Código.
- **Plan de acción ordenado:** La ETF incluye un plan de acción que establece una secuencia de pasos concretos que un país necesitaría dar a mediano plazo para atender las necesidades clave de reforma en materia de transparencia fiscal.
- **Evaluaciones modulares:** Las ETF tienen tres módulos independientes que pueden completarse por separado: i) declaración de datos fiscales, ii) pronósticos y presupuestos fiscales, y iii) análisis y gestión del riesgo fiscal. Esto permite realizar evaluaciones más focalizadas que se centran en las cuestiones más urgentes de transparencia fiscal de un país.

En los últimos meses, el FMI ha venido experimentando con la nueva ETF en varios países avanzados, emergentes y de bajo ingreso de Europa y América Latina, y los resultados se han aprovechado para seguir mejorando los principios y las prácticas en el borrador del Código revisado. Con la aprobación de las autoridades nacionales, el FMI tiene previsto publicar los informes finales de estas evaluaciones piloto más adelante en 2013, así como realizar otras evaluaciones piloto.

Fuente de información:

<http://www.imf.org/external/spanish/pubs/ft/survey/so/2013/pol061713as.htm>

**Política fiscal y crecimiento económico
Consideraciones microeconómicas y
relaciones macroeconómicas (CEPAL)**

El 20 de junio de 2013, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) dio a conocer el documento *Política fiscal y crecimiento económico*,

Consideraciones microeconómicas y relaciones macroeconómicas, del cual se presenta a continuación el Resumen, Introducción y los Capítulos III y IV.

Resumen

En este trabajo se presenta una panorámica sobre la relación entre política fiscal y crecimiento económico. Para ello, inicialmente se revisan conceptos microeconómicos básicos que ayudan a entender los costos de eficiencia asociados a la imposición. Armados con estas nociones microeconómicas, posteriormente se realiza una revisión de la literatura reciente sobre las relaciones macroeconómicas entre política presupuestaria y crecimiento económico. En el actual contexto de crisis económica global, las conclusiones obtenidas en la revisión de la literatura combinadas con las características de las finanzas públicas de los países latinoamericanos nos permiten concluir con un conjunto de recomendaciones encaminadas a que estos países aprovechen sus ventajas relativas para conseguir compatibilizar unas finanzas públicas saludables con unas tasas de crecimiento económico sostenido.

I. Introducción

La actual crisis económica ha incrementado el interés por el estudio de la relación entre política fiscal y crecimiento económico. Sin embargo, durante mucho tiempo el análisis del crecimiento económico dejó de lado el papel que jugaba la política fiscal en su determinación. Este abandono en parte se explica por la dificultad de deducir una relación causal clara entre las políticas de Gobierno y el crecimiento económico, dificultad que se ha debido tradicionalmente al menos a tres razones:

- En primer lugar, a que la ciencia económica no es una ciencia exacta y, en buena medida, sus conclusiones están supeditadas, en mayor o menor grado, a juicios de valor predeterminados, dando origen a lo que los economistas hemos llamado

“escuelas de pensamiento” y que en este particular han oscilado pendularmente entre la defensa del libre mercado y el intervencionismo.

- En segundo lugar, porque entre política fiscal y crecimiento económico existe una gran variedad de interrelaciones endógenas. Esta naturaleza endógena entre política fiscal y crecimiento se da tanto en el corto como en el largo plazo y complica de manera significativa la obtención de conclusiones definitivas e incuestionables.
- Finalmente, porque el propio crecimiento económico es un concepto poliédrico que gira en torno a múltiples ejes. En este sentido, desde los trabajos seminales de Solow (1956, 1957), la literatura sobre crecimiento económico ha ido añadiendo un número creciente de parámetros sobre los que se debe incidir si el objetivo es el mantenimiento de tasas de crecimiento estables y sostenidas⁸³.

Estudiar la eficacia de la política fiscal sobre el crecimiento económico exige, por tanto, tener en cuenta todas estas consideraciones. En este informe se pasa revista a la literatura sobre la influencia de la política fiscal en el crecimiento económico. Por política fiscal nos referimos a políticas presupuestarias en sentido amplio, lo que incluye políticas de gasto, políticas de ingreso y políticas encaminadas a determinar la viabilidad de los niveles de déficit y endeudamiento públicos. Por otro lado, debe tenerse en cuenta que el efecto de las políticas de gobierno sobre las magnitudes económicas agregadas se determina en última instancia, directa o indirectamente, por la incidencia de esa acción de gobierno sobre los agentes individuales que forman las

⁸³ Respecto a este punto, siguiendo a Helpman (2004), la literatura científica ha resaltado la importancia de favorecer la acumulación de capital físico y humano, estimular la productividad total de los factores productivos, aumentar la difusión del conocimiento sin olvidar la necesidad de elevar la calidad de las instituciones económicas y políticas que rigen un país. Para entender los mecanismos por los que este conjunto de elementos inciden sobre las tasas de crecimiento debemos comprender, a su vez, otros fenómenos como qué determina la innovación tecnológica o qué mecanismos inducen la creación y acumulación de conocimiento. En definitiva, son muchos los factores que inciden en las posibilidades de crecimiento de una economía.

Sociedades. Por ello, en esta revisión prestaremos una especial atención a las consideraciones microeconómicas, habitualmente más olvidadas.

El estudio se estructura en tres partes. En la primera se realiza una revisión de los costos de eficiencia asociados a las principales figuras impositivas. En concreto, se analiza el impuesto sobre la renta personal, el impuesto sobre los beneficios empresariales y la imposición sobre el consumo. También se examina el papel que juegan otros costos impositivos tradicionalmente olvidados en el análisis del diseño impositivo: los costos de administración y cumplimiento. El análisis de los costos de eficiencia asociados a la imposición, que se lleva a cabo en esta primera parte, obliga a revisar conceptos como la elasticidad de la base liquidable, el costo de uso del capital o las distintas nociones de imposición efectiva, en sus versiones media y marginal. Estos conceptos permiten entender mejor las causas por las que la imposición puede inducir impactos no deseados sobre el crecimiento económico de las Naciones. Desde el punto de vista de los autores, el diseño óptimo de la estructura de los impuestos depende en buena medida de que el “*policy maker*” entienda bien estas nociones, ya que de su aplicación depende la dirección e intensidad de los efectos de los impuestos sobre el crecimiento económico. De hecho, el desconocimiento de estos conceptos por parte de los encargados de decidir e implementar las reformas impositivas es, en buena medida, responsable de que se produzcan prescripciones macroeconómicas incorrectas e incluso de que recetas macroeconómicas acertadas fallen a la hora de su implementación. Por ello, se ha considerado oportuno dedicar un esfuerzo significativo al desarrollo de los contenidos ofrecidos en esta primera parte del informe.

La segunda parte se concentra en la revisión de la literatura macroeconómica sobre política fiscal y crecimiento económico. En primer término, se analiza la relación entre los estímulos fiscales y la actividad económica en el corto plazo, una cuestión de gran actualidad en el presente momento de crisis o estancamiento en algunas regiones

del mundo. La sección incluye el debate académico entre los economistas que apuestan por una salida a través de la introducción de estímulos fiscales y aquellos que defienden la implementación de ajustes presupuestarios. Las políticas fiscales en el corto plazo condicionan en buena medida a las de largo plazo, porque en muchos casos algunas medidas son irreversibles por la inercia que llevan asociadas. Por ello, también se examina el modo en el que políticas fiscales óptimas en el corto plazo puedan tornarse en medidas negativas para el crecimiento económico en el largo plazo, a no ser que se corrijan a tiempo.

A continuación se revisa el efecto sobre el crecimiento económico del nivel y composición de los impuestos y el gasto público. El impacto neto de los impuestos sobre el Producto Interno Bruto (PIB) dependerá de la productividad de las aplicaciones de la recaudación e, igualmente, el efecto neto del gasto público sobre el crecimiento estará ligado a la mayor o menor distorsión de los impuestos que se utilicen para financiarlo. Esta segunda parte concluye con un examen del efecto de la descentralización fiscal en el crecimiento económico, un proceso en el que un gran número de países se halla actualmente inmerso.

Finalmente, en la tercera parte se revisa sucintamente la situación relativa de las finanzas públicas de Latinoamérica y el Caribe y se prescriben las principales recomendaciones a tenor de la revisión de la literatura realizada.

III. Relaciones macroeconómicas entre política fiscal y crecimiento económico

Esta tercera sección revisará el impacto de la política fiscal a nivel agregado en la tasa de crecimiento económico de los países. La crisis económica en la que se encuentra sumida una parte del mundo desde 2008 ha incrementado el interés por el papel que puedan desempeñar los gobiernos para acelerar la recuperación. Se ha producido un vivo debate académico sobre si en estas circunstancias de recesión o estancamiento sería recomendable que los países llevaran a cabo estímulos fiscales para incrementar

la demanda agregada, la producción y el empleo o si, por el contrario, es preferible implementar una política de austeridad presupuestaria que incremente la confianza de los inversionistas y mercados financieros en las perspectivas económicas y sanee las cuentas públicas. Los efectos de la política fiscal en el crecimiento son muy diferentes, incluso de signo contrario, en el corto, el mediano y largo plazo. De ahí que, que el examen de las relaciones macroeconómicas entre las finanzas públicas y la actividad económica se separen entre estos tres diferentes límites temporales.

A. Los efectos de los estímulos y ajustes fiscales en el corto plazo

1. Las previsiones que se infieren de los modelos teóricos

La literatura sobre la relación entre política fiscal y crecimiento en el corto plazo se debate entre las teorías que predicen que los estímulos pueden aumentar el consumo agregado, la demanda y por tanto el PIB (modelo keynesiano y neokeynesiano) y la que sostiene que su efecto es nulo e incluso negativo (neoclásicos). El modelo keynesiano es un modelo de desequilibrio en el que se asume rigidez de los precios. Este supuesto provoca que una política fiscal expansiva y su consiguiente incremento de la demanda agregada, se traduzca en un aumento de la producción de las empresas en lugar de generar inflación. El resultado final es un incremento del empleo (véase Ramey, 2011 para una revisión de los modelos teóricos).

Por el contrario, el modelo neoclásico se basa en la teoría del ciclo de la vida de Modigliani y la Teoría de la Renta permanente de Friedman, según las cuáles decisiones sobre el consumo se toman en función de las perspectivas de largo plazo. En consecuencia, un aumento del déficit financiado con deuda puede aumentar la renta en el corto plazo de los ciudadanos pero éstos son conscientes de que esa deuda acumulada tendrá que ser sufragada en el futuro con incrementos de impuestos, que reducirán la renta futura. De acuerdo con la denominada “equivalencia ricardiana” el efecto neto sobre la “renta permanente” será nulo, el aumento inicial se compensará

con la disminución posterior, y por lo tanto los individuos reducirán su consumo presente por el mismo valor del aumento del estímulo fiscal. La suma del consumo público y privado será la misma que si no hay política expansiva. El modelo neokeynesiano, por su parte, asume algunos de los argumentos de la “equivalencia ricardiana”, pero continúa sosteniendo que hay una parte del estímulo que repercute en un incremento de la demanda que, bajo el supuesto de nuevo de rigidez de los precios, resulta en más producción y empleo. En suma, según esta teoría, la política fiscal pone en marcha recursos ociosos.

Precisamente, artículos recientes como los de Giavazzi y McMahon (2011) y Auerbach y Gorodnichenko (2012) señalan que el efecto de las políticas fiscales expansivas dependerá de las circunstancias de la economía, como la existencia de más o menos recursos ociosos. En concreto, el impacto de los estímulos fiscales sobre el crecimiento económico varían en función de:

- a) Existencia de recursos ociosos. En las fases económicas en las que se produce un mayor nivel de desempleo o capital físico sin utilizar, los estímulos fiscales podrían poner a trabajar esos recursos ociosos, sin riesgo de generar mucha inflación.
- b) Efectividad de la política monetaria. En los períodos en los que la política monetaria pierde efectividad, la política fiscal es la única que puede afectar al crecimiento económico. Un caso muy concreto se produce cuando el tipo de interés está próximo a su límite inferior de cero. Entonces los estímulos fiscales no tienen apenas riesgo de generar un aumento en los tipos de interés y en la inflación que terminen perjudicando la actividad económica.
- c) Porcentaje de población con restricción crediticia. Los individuos que tengan restricciones crediticias consumirán lo mismo tanto si se produce un estímulo fiscal como si no se lleva a cabo. Por lo tanto, la existencia de un porcentaje

- elevado de la población con restricciones crediticias limitará la validez de la “equivalencia ricardiana” e incrementará el efecto positivo de las políticas expansivas sobre la demanda.
- d) El carácter temporal o permanente de los cambios. El carácter temporal y la reversibilidad de la política expansiva aumenta su efectividad porque la reacción de los hogares reduciendo su consumo será menor.
 - e) El grado de confianza que genera la economía. Cuando los agentes económicos y los mercados financieros confían en las perspectivas futuras de un país y en la situación de sus finanzas públicas reducen en menor medida su consumo e inversiones ante estímulos fiscales. Por lo tanto, aumentos del gasto en países con menores niveles de déficit y deuda pública tendrán mayor efecto que en aquellos otros con una situación más deteriorada.
 - f) La apertura comercial. La apertura comercial hace perder algo de efectividad a los estímulos fiscales porque una parte de su impacto se “filtrará” hacia el exterior en forma de mayores importaciones. La existencia de tipos de cambios flexibles también contribuye a disminuir el impacto de las políticas fiscales expansivas.

En las fases de recesión se producen cuatro de las seis características que aumentan el efecto positivo de los estímulos fiscales: más recursos ociosos, la política monetaria no tiene canales para afectar a la economía, los estímulos son de carácter temporal y hay un mayor porcentaje de hogares con restricción crediticia. En definitiva, las políticas expansivas tendrán mayor alcance en las fases de recesión económica. Por el contrario, en las fases de expansión económica el multiplicador del gasto público es próximo a cero. Cuando no hay recursos ociosos porque el desempleo es pequeño y la utilización del capital físico está próxima a su máxima capacidad, los estímulos fiscales se traducirán en mayor tipo de interés e inflación con el consiguiente efecto

negativo sobre el crecimiento económico. En consecuencia, las crisis económicas provocarán que el multiplicador de los estímulos fiscales sea superior a otras fases económicas.

Por el contrario, hay factores que contribuyen a que el multiplicador de los estímulos fiscales sea bajo, o incluso negativo, en cuyo caso sería oportuno realizar políticas fiscales contractivas. Roeger y in't Veld (2012) muestran que entre estos factores que conducirían a la conveniencia de los ajustes fiscales se encuentran la confianza que genere la economía de un país, la capacidad de su política monetaria de contrarrestar los efectos de las políticas fiscales contractivas y su competitividad. Las restricciones financieras, como ya se ha apuntado, irían en el sentido inverso al elevar el multiplicador fiscal. Roeger y in't Veld (2012) expresan este multiplicador como:

$$\text{Multiplicador} = \frac{[1 - \text{confianza}]}{[1 + \text{política monetaria} + \text{competitividad} - \text{restricciones financieras}]}$$

donde:

confianza: combina dos efectos que se producen cuando se lleva a cabo ajustes fiscales permanentes y exitosos, el de la riqueza que se produce sobre el consumo y la inversión por las expectativas de menos impuestos futuros y el de la credibilidad en forma de menores primas de riesgo.

política monetaria: mide la reacción acomodaticia de la política monetaria ante ajustes fiscales.

competitividad: expresa los beneficios en términos de mejora de las exportaciones que genera la disminución de la inflación inducida por los recortes presupuestarios.

restricciones financieras: la proporción de hogares y empresas con restricciones de crédito evitará que el sector privado pueda pedir préstamos que compensen la caída del consumo público que acompaña a los ajustes fiscales.

Los tres primeros factores contribuyen a disminuir el multiplicador fiscal y atenuar el efecto negativo de los ajustes fiscales sobre el PIB y el consumo en el corto plazo, mientras que las restricciones financieras lo agrava. Incrementos en la confianza reducen la magnitud del multiplicador porque disminuirá los tipos de interés que afrontan los estados y, por consiguiente, también los del sector privado. De este modo, la disminución del consumo público podrá ser compensada en mayor medida por aumento del consumo privado. Cuando la política monetaria tiene margen de actuación, el impacto de los ajustes fiscales se pueden atenuar mediante, por ejemplo, disminuciones de los tipos de interés, de ahí que su correlación sea negativa con la magnitud del multiplicador. El problema, como ya se ha mencionado, se produce cuando los tipos de interés o/y la inflación son muy bajos y entonces la política monetaria no puede compensar las consolidaciones fiscales. Si el país logra avances en su competitividad exterior por la menor inflación y por la transferencia de recursos humanos y financieros de sectores especializados en bienes no comercializables a sectores de bienes comercializables y de inversión entonces logrará mitigar también los efectos de los ajustes fiscales. Finalmente, la proporción de hogares y empresas con restricciones crediticias reducirá la posibilidad del sector privado de reaccionar aumentando el consumo privado ante disminuciones del gasto público.

En línea con estos factores que disminuyen el multiplicador fiscal, hay una parte de la literatura que sostiene que la política fiscal expansiva no es efectiva, ni siquiera en fases de recesión. Bils y Klenow (2004) señalan que los precios no son tan rígidos como suponen los keynesianos y nekeynesianos, de modo que los estímulos fiscales se terminan traduciendo en mayor inflación. Boskin (2012) señala que las administraciones públicas tienden a hacer permanentes los incrementos de gasto

inicialmente temporales, eliminando la efectividad de los estímulos fiscales, y que muchos de los programas de aumento de gasto, particularmente los que se aprueban de forma precipitada en tiempos de recesión, no superarían un riguroso análisis costo-beneficio. Por lo demás, otro riesgo de las políticas expansivas fiscales es que surtan efecto cuando la economía ya está recuperándose, un momento en el que el multiplicador del gasto es más bajo e incluso puede llegar a ser negativo. Kollmann et al. (2011) elaboran un modelo teórico cuyas calibraciones señalan que cuando la crisis económica está asociada a crisis bancarias entonces es mejor que los gobiernos destinen su limitada capacidad fiscal a la recapitalización bancaria en lugar de a aumentos de gasto público o disminuciones de impuestos. Farmer y Plotnikov (2012) construyen un modelo teórico que muestra que los estímulos fiscales conducen a una disminución del consumo privado que implica una sustancial pérdida de bienestar social. Los únicos casos excepcionales en los que los gastos públicos compensan esa pérdida se produce cuando ese incremento se traduce en la compra de bienes y servicios con un gran valor social, como las infraestructuras públicas o los gastos de defensa en caso de guerra. Buti y Pench (2012) señalan, además, que en algunos países el elevado déficit público se debe a que el nivel de gasto se acomodó a un nivel de ingresos que no era permanente sino excepcional por el boom económico. Las arcas públicas se llenaron y entonces los programas gubernamentales crecieron sin control, de ahí que la implementación de los ajustes fiscales en estos momentos de crisis puede tener un efecto positivo importante sobre la confianza en la sostenibilidad de las finanzas públicas.

2. ¿Qué nos dice la evidencia empírica sobre los multiplicadores fiscales?

Hay una larga literatura empírica que analiza la reacción en el corto plazo del PIB o el consumo a aumentos en el gasto público o disminuciones de los impuestos, los denominados multiplicadores fiscales. Así si el multiplicador del gasto público es uno, indicará que un aumento de éste en un 1% del PIB conduce a un incremento de

un 1% del PIB. Es decir, que el incremento del gasto público se traslada directamente en un aumento de la misma magnitud del PIB. Un multiplicador mayor que uno supone que el incremento del gasto público es capaz de arrastrar el consumo y la inversión privada, de modo que el efecto sobre el PIB es superior a la magnitud del estímulo. Por último, un multiplicador inferior a uno es evidencia de que el efecto del gasto público sobre el PIB se ha compensado parcialmente con un retroceso del consumo y la inversión privada. Por su parte, el multiplicador de los impuestos es negativo. De ahí que si se analiza el multiplicador del gasto y de los impuestos conjuntamente, se encuentran magnitudes inferiores a si se calcula exclusivamente el del primero.

El problema de analizar el efecto de los estímulos fiscales sobre el crecimiento económico es que la relación se produce en los dos sentidos, de modo que se corre el riesgo de que se esté atribuyendo un impacto del primero sobre el segundo cuando en realidad es a la inversa. Para estimar la relación entre política fiscal y actividad económica es importante identificar cambios que sean realmente “exógenos”, es decir modificaciones que no se hayan llevado a cabo por la situación económica, pues entonces la estimación estaría contaminada por la presencia de endogeneidad. Este problema es mayor en el análisis de la relación entre el gasto público y el crecimiento, pues a priori es posible que la relación sea en ambas direcciones positiva. En el caso de los impuestos el problema se suaviza pues el efecto de los gravámenes sobre la actividad económica es previsiblemente negativo mientras que el impacto del segundo sobre el primero es positivo (en fases expansivas se recauda más y en fases recesivas menos, además de que en algunos casos se reducen los tipos impositivos). Es decir que si se estima un efecto negativo de los impuestos sobre el crecimiento, este resultado se habrá producido a pesar del impacto positivo inverso y la conclusión será más robusta.

Hay dos tipos de metodología para contrastar los efectos de la política fiscal sobre el crecimiento económico en el corto plazo y cada uno de ellos ha buscado formas de sortear el problema de la endogeneidad:

- a) vectores autorregresivos estructurales (SVAR, por sus siglas en inglés).
- b) modelos “narrativos” que identifican shocks fiscales exógenos analizando documentos oficiales.
- c) estudios que se centran en la reacción del consumo a variaciones en el gasto de defensa, que se consideran como las modificaciones más exógenas de las finanzas públicas.

Los vectores autorregresivos estructurales capturan interdependencias lineales entre múltiples series temporales, en el que la evolución de cada variable se explica en función de sus propios retardos y los de las demás variables del modelo. Los modelos SVAR identifican la variación en la política fiscal no prevista como innovaciones que constituyen cambios exógenos a la situación económica. Se trata de descontar el gasto público la parte que se puede prever por la propia situación económica y demográfica, y quedarse entonces con las “innovaciones”.

Otro de los métodos se ha centrado en el análisis en el PIB y el consumo de los aumentos de los gastos de defensa que se producen por la escalada de conflictos militares, y que por tanto son exógenos a la economía.

El repaso de la evidencia se va a dividir entre los estudios que apuntan a multiplicadores de los estímulos fiscales elevados y concluyen que las políticas fiscales expansivas serán en consecuencia útiles y aquellos otros que encuentran estimaciones en sentido contrario. En general, los modelos que emplean métodos VAR o SVAR encuentran efectos positivos de estímulos fiscales en el consumo

privado en el corto plazo mientras que los que emplean métodos narrativos hallan un impacto negativo. Christiano et al. (2011) encuentran un multiplicador elevado para el gasto público incluso aun teniendo en cuenta el sentido de anticipación de los consumidores a largo plazo. Auerbach y Gorodnichenko (2012) encuentran un multiplicador del gasto público de uno, si bien estos aumentos en la actividad económica son de corta duración. Cuando estos autores realizan estimaciones diferentes según la fase económica, hallan entonces un multiplicador de 2.4 en las recesiones mientras que en las expansiones no llega a uno en ningún momento y comienza a caer rápidamente hasta tornarse en negativo. Confirman la hipótesis de que en las recesiones con más recursos ociosos, con una política monetaria inefectiva, con estímulos fiscales que se entienden temporales y con una parte de la población con restricciones crediticias, los estímulos fiscales tienen un mayor efecto positivo. Auerbach y Gorodnichenko (2012) también confirman que los aumentos de gastos previsibles tienen un menor efecto que los que fueron inesperados (“innovaciones”), porque los agentes económicos no dispusieron de tanto tiempo para reaccionar ante estos últimos reduciendo su consumo o inversión. También Hall (2009) encuentra un multiplicador de 1.7 cuando los intereses se encuentran próximos a su límite inferior de cero, una circunstancia que sólo se produce en momentos de recesión, por un 0.7 en los tiempos más estables.

Entre los artículos que hallan multiplicadores bajos y que concluyen que los estímulos fiscales no son una herramienta eficaz se encuentra Barro (2009) que apunta a un multiplicador de 0.8. Iltetzki et al. (2010) confirma que la existencia de tipo de cambios flexibles reduce el multiplicador hasta cero y que en el caso de países con proporciones de deuda sobre el PIB de más del 50%, pueden llegar a ser negativo. Entre los estudios que emplean el método narrativo, Romer y Romer (2010) desarrollan un artículo pionero en el que analizan los cambios en la política fiscal desde 1950 en Estados Unidos de Norteamérica. Estos dos autores separan las modificaciones de los tipos impositivos exógenas (las que se no producen por la

situación del PIB sino para disminuir el déficit, la deuda pública o por un nuevo impulso político) de las endógenas (como las que se registran motivadas por la buena o mala situación económica), utilizando para ello documentos oficiales relativos a los Presupuestos, discursos, intervenciones en el Senado y el Congreso. Cuando Romer y Romer (2010) estiman los cambios en los tipos impositivos realmente exógenos en el crecimiento económico encuentran un efecto negativo superior al que se obtiene cuando no se excluyen los cambios endógenos: cada dólar de aumento en los impuestos genera tres de pérdida de PIB. Perotti (2010) también emplea esta metodología pero utilizando los ingresos fiscales realmente ejecutados en lugar de los devengados, eligiendo el número de retardos por criterios estadísticos y definiendo el tiempo de los shocks y encuentran un multiplicador de los impuestos de -1.5. En concreto este autor, halla que un aumento de los impuestos incrementa el PIB inicialmente, pero después de varios trimestres este efecto se convierte en significativamente negativo.

Entre los estudios que se centran en los gastos de defensa, Ramey (2011) señala que el multiplicador de los programas militares se encuentra en el rango de 0.6 a 1.2 y que los demás tipos de gasto serán menos efectivos porque los aumentos de defensa son temporales, sobre todo si están asociados a conflictos militares, y se destinan a la compra de bienes y servicios y la generación de empleo en el mismo país. Giavazzi y McMahon (2011) refuerzan las conclusiones de Auerbach y Gorodnichenko (2012) en que no existe un único multiplicador fiscal, sino que es diferente dependiendo del estado del ciclo económico, género del individuo y el porcentaje de empleo parcial. Analizan variaciones de contratos militares en los diferentes estados de Estados Unidos de Norteamérica y concluyen que analizar los efectos de los estímulos fiscales en el consumo de forma agregada impide observar impacto sobre grupos en particular y puede llevar a conclusiones erróneas como concluir que estas políticas son inefectivas cuando afectan positivamente sobre unos grupos y negativamente sobre otros. Giavazzi y McMahon (2011) concluyen que aumentos en los gastos públicos

provoca reducciones del consumo, las horas de trabajo y el salario real de los trabajadores a tiempo parcial mientras que afecta positivamente a los tiempo completo, y por tanto perjudica la equidad. Por el contrario, las mujeres son uno de los grupos que más se beneficia de los estímulos fiscales, pues aumentan la probabilidad de encontrar empleo.

Si los multiplicadores de los impuestos son más elevados en términos absolutos que los de los gastos, entonces el aumento de los segundos financiados por incrementos de los primeros deprimirá más la economía. En este escenario, los estímulos fiscales que más pueden aumentar el PIB son los que están basados en disminuciones de los gravámenes porque los agentes privados no disminuirán su consumo o inversión. Mountford y Uhlig (2009) hallan evidencia de multiplicadores más elevados (en términos absolutos) para los impuestos que para los gastos, y que incluso estos últimos se tornan negativos al segundo año. El resultado de estos dos autores es el más pesimista de todos sobre las políticas expansivas pues al efecto negativo de los impuestos se suma, en dos años, el de los gastos. Es más, Mountford y Uhlig (2009), señalan que aunque los multiplicadores son más elevados en momentos en los que los tipos de interés están próximos a su límite inferior de cero, su efecto decae rápidamente. Uhlig (2010) estima que incluso con los tipos de interés próximos al límite inferior, cada dólar de gasto público financiado por déficit reduce en 3 el PIB en el futuro. Woodford (2011) también halla un multiplicador negativo incluso con tipos de interés tan bajos, porque los ciudadanos esperarán que los aumentos de gasto e impuestos permanezcan cuando los intereses se incrementen de nuevo, lo que provocará una mayor disminución del consumo y la inversión privada.

3. Efectividad de los estímulos fiscales en la situación actual

La teoría y evidencia empírica sobre los efectos de los estímulos fiscales en el crecimiento en el corto plazo tienen un gran interés en el momento actual de crisis

económica en algunas áreas del mundo, particularmente en Europa. En estos años se está produciendo, y de forma prolongada y agravada, varias de las circunstancias que hacen más efectiva la política fiscal expansiva como se observó en la discusión teórica del apartado III.A.1. Los tipos de interés se encuentran próximos al límite inferior de cero a pesar de los elevados déficit públicos, de modo la política monetaria ha perdido parte de su eficacia y los riesgos inflacionistas son menores. Cottarelli (2012) señala que las heridas que ha dejado la crisis financiera en los bancos impedirá que otras políticas monetarias menos ortodoxas, como las llamadas “quantitative easing” (facilidades cuantitativas), puedan surtir efecto para inducir a los bancos a aumentar los créditos que dan al sector privado para animar el consumo y la inversión. De hecho, esta crisis está asociada en buena medida al mundo financiero y bancario, que se muestra más reticente a la concesión de créditos con el objetivo de mejorar sus proporciones de solvencia. Para los países de la Eurozona la depreciación de sus monedas tampoco resolvería mucho, pues buena parte de su comercio internacional se produce con Estados miembros de la misma área. Como concluye DeLong (2012) la política fiscal es “the only game in town”. En estas circunstancias, será más difícil que los hogares y las empresas puedan lograr préstamos con los que aumentar su consumo presente en caso de que los gobiernos redujesen el gasto público, de modo que la “equivalencia ricardiana” pierde validez (Barrell et al., 2012).

En estas circunstancias se ha producido un vivo debate académico en los últimos dos años entre aquellos que abogan por impulsar los estímulos fiscales y los que defienden implementar políticas de austeridad. El efecto de la austeridad fiscal en tiempos de recesión o estancamiento será, de acuerdo con la evidencia de Auerbach y Gorodnichenko (2012), más negativos que en las fases de expansión, períodos en los que el efecto de la consolidación fiscal puede ser hasta positivo. Las políticas fiscales expansivas serán útiles para reducir la brecha entre el PIB potencial y el PIB real, porque aunque el primero haya podido reducirse como consecuencia de la crisis, el segundo ha disminuido aún más. Con los tipos de interés próximos a cero, estos dos

autores sugieren que los multiplicadores fiscales podrían llegar a situarse entre tres y cinco, porque no habría efecto expulsión de la inversión y consumo privado. Es decir, que los países europeos están renunciando a incrementos de entre el 3 y el 5% del PIB por cada punto que no incrementan el gasto público. El Fondo Monetario Internacional (FMI) (2012) coincide en señalar que para los mercados financieros son más importantes las perspectivas de crecimiento de los países sin riesgo de quiebra soberana, que la propia situación de las finanzas públicas. De hecho, DeLong y Summers (2012) señalan que para los países con tipo de interés real por debajo del 5% un estímulo fiscal incrementa su PIB, incluso bajo los supuestos de multiplicadores fiscales pequeños de 0.5 o menos y un efecto limitado de un 0.1 puntos porcentuales de la crisis en el crecimiento potencial. Para este tipo de países sin riesgo inicial de quiebra soberana, las disminuciones del gasto pueden perjudicar las perspectivas económicas y la sostenibilidad de las finanzas públicas, terminando por aumentar el riesgo de los bonos soberanos y reduciendo el PIB y el empleo.

En este mismo sentido se expresa Van Reenen (2012), que sostiene que para países como el Reino Unido en donde los tipos de interés que se pagan por la deuda pública son bajos y los riesgos de bancarrota son pequeños, la consolidación fiscal se podría graduar y centrarse más en lograr una política fiscal que impulse el crecimiento económico a largo plazo. Además este autor alerta de que la austeridad llevará a estos países a un empeoramiento económico, incluyendo la depresión y la deflación, perjudicando su posición fiscal. Van Reenen (2012) sostiene que es posible que las consolidaciones fiscales tengan efectos expansivos en la actividad económica, pero que esa posibilidad es más remota cuando los socios comerciales están llevando a cabo también recortes presupuestarios y se encuentran en una fase de recesión o estancamiento. Utilizando precisamente el ejemplo del Reino Unido, Bagaria et al. (2012) emplean un modelo macroeconómico en el que se asumen supuestos que se aproximan bien a la situación actual del país: los estímulos fiscales no aumentarían los tipos de interés puesto que estos se encuentra próximos a su límite inferior de cero,

la demanda está deprimida y hay una proporción mayor de población que la habitual con restricciones de acceso a préstamos. Estos autores estiman que en estas condiciones postergar la consolidación fiscal a la recuperación aumentaría en un 16% el PIB durante el período 2011-2021 y reduciría el desempleo en un punto porcentual en 2019. Finalmente, el FMI (2011) concluye que en la actual crisis los ajustes fiscales para compensar la pérdida de ingresos públicos y el consiguiente aumento del déficit podría tener también repercusiones políticas pues al ahondar la recesión, la austeridad presupuestaria agrietará el apoyo popular a políticas presupuestarias rigurosas y socavará la confianza de los mercados. Como resalta Wyplosz (2012), no es casual que las cumbres del G-20 llamara a los países con credibilidad de la deuda a impulsar políticas fiscales expansivas.

Cottarelli (2012) señala que en los países con una crisis de deuda soberana, se pueden producir dos tipos de equilibrios. Un equilibrio bueno en el que los mercados financieros descuentan que los ajustes fiscales no perjudicarán al crecimiento económico, por lo que la prima de riesgo disminuye lo que a su vez impulsa a la actividad económica. Este autor argumenta que precisamente para los países con elevadas primas de riesgo, este tipo de contracciones fiscales expansivas pueden ser una realidad a través de la mejora de la confianza. Pero también se puede producir un equilibrio malo en el que los mercados financieros sospechan que la consolidación deprimirá el PIB y en consecuencia la prima de riesgo aumenta y la actividad se deprime aún más. En conjunto, Cottarelli (2012) concluye que la austeridad tendrán más bien efectos negativos sobre el crecimiento económico, sobre todo porque todos los países están llevando ajustes fiscales a la vez, de modo que recomienda posponer los ajustes fiscales a cuando la diferencia entre el PIB real y el potencial sea menor y los canales de los créditos funcionen mejor. También Rendahl (2012) mantiene que existen dos tipos de equilibrios, y que los países se situarán en cada uno de ellos en función de la confianza que generen las expectativas económicas. Si un país se encuentra en una trampa de liquidez con un elevado y persistente desempleo, un

incremento del gasto público no disminuye el consumo privado sino que se da lugar a un proceso en forma de bola de nieve por el que las perspectivas económicas mejoran, y por tanto también se incrementa la demanda privada lo que a su vez conduce a aumentos de fondos públicos que se pueden destinar a nuevos incrementos del gasto. Utilizando un modelo de equilibrio general dinámico y calibrándolo, este autor muestra que el multiplicador fiscal puede ser próximo a dos. Pero según Rendahl (2012) también se puede producir un equilibrio en el que unas malas perspectivas y la generación del pesimismo puede alimentar el miedo y provocar una espiral en la que el miedo refuerza el miedo, y el ahorro y el desempleo se disparan. Carrère y de Melo (2012) analizan la evolución de las finanzas públicas y del PIB de 140 países durante el período 1972-2005 y encuentran que la probabilidad de que después de que un país experimente un “evento fiscal”, definido como un aumento de los gastos discrecionales sin incrementar significativamente el déficit, hay entre un 12 y un 18% de probabilidades más de que le suceda un período de cinco años con una tasa de crecimiento de al menos el 3.5% anual. La probabilidad de un crecimiento económico tan elevado es aún mayor en el caso de países en vías de desarrollo que se encuentran con un déficit bajo y la economía estable. Van Reenen (2012) sostiene que los ajustes fiscales que se lleven a cabo en los momentos de crisis tienen que ser selectivos, pues los recortes sobre infraestructuras, innovación o educación pueden hacer daño al crecimiento económico y a la propia sostenibilidad de las finanzas públicas. Antes de disminuir los gastos sería más recomendable reducir algunas de las deducciones fiscales demasiado generosas como las relativas al pago de seguros sanitarios de empresas a sus trabajadores. Auerbach y Gorodshenko (2012) encuentran que la composición de los estímulos fiscales son importantes, dado que el efecto de las inversiones públicas sobre el PIB es más alto (2) que el del consumo público (0.5).

En su reciente *World Economic Outlook* de octubre de 2012, el FMI (2012) señala que las economías están reaccionando a los ajustes fiscales peor que lo que preveía, por lo que habría que revisar al alza los multiplicadores fiscales. Este Informe

presenta evidencia empírica basada en una muestra de 28 países, proporcionada por los economistas de esta Institución Oliver Blanchard y Daniel Leigh, de que empleando multiplicadores fiscales de 0.5 los distintos organismos internacionales como el FMI, Banco Mundial, OCDE y Comisión Europea han sobrevalorado su predicción de crecimiento económico de 0.4 a 1.2 puntos. Esos errores en las predicciones económicas provienen de haber minusvalorado el multiplicador fiscal, que en lugar de ser próximo a 0.5 se encontraría más bien en el rango de 0.9-1.7.

Por su parte, los autores que se muestran reticentes a las políticas de estímulo fiscal sostienen que para los países con elevadas primas de riesgo, como es el caso de España, no hay más remedio que llevar a cabo un ajuste más rápido porque los mercados financieros no permitirían otra opción (Corsetti, 2012). El propio Wyplosz (2012) admite que los países que sufren crisis de deuda soberana se enfrentan a mercados financieros que les exigen un crecimiento económico inmediato al mismo tiempo que disciplina fiscal, dos objetivos que pueden ser contradictorios en el corto plazo. En los últimos dos años, además, se ha retomado la hipótesis de las “contracciones fiscales expansivas” desarrollados por primera vez en la segunda mitad de la década de los 90. Giavazzi y Pagano (1990) y Giavazzi y Pagano (1996) analizan la experiencia de Irlanda y Dinamarca en los años 1992 y 1993 y encuentran que los ajustes fiscales llevados a cabo entonces dieron lugar a una expansión económica en ese país en los años subsiguientes. Las consolidaciones fiscales que han generado más crecimiento desde la II Guerra Mundial se han compuesto de cinco o seis dólares de reducción de gastos por cada uno de aumento de los impuestos (Alesina y Ardagna, 2010). Este tipo de ajustes reduce la incertidumbre y generan confianza porque contribuye a que las expectativas del sector privado sobre aumentos futuros de los impuestos se disipen.

Alesina et al. (2012) confirman que los ajustes fiscales basados en reducciones de gasto son menos perjudiciales para el crecimiento pues provocan recesiones más

suaves (y en algún país ni siquiera se produce disminución alguna de la actividad económica) y de menor duración: a los dos años se ha recuperado el PIB en los 17 países analizados. Por el contrario, las consolidaciones por la vía de los aumentos de impuestos generan recesiones en todos los países sin signo de recuperación económica en los tres años siguientes. Las diferencias de impacto de los dos tipos de consolidación están principalmente relacionadas con efectos muy desiguales sobre las inversiones de las empresas. De hecho, la confianza de los empresarios se recupera rápidamente después de un ajuste basado en reducciones de gasto y con ella se produce una disminución de los tipos de interés y un aumento de los activos financieros, algo que no ocurre con los aumentos de los impuestos (Alesina et al., 2012). Las reacciones del consumo privado, la confianza de los consumidores y los efectos de las políticas monetarias asociadas a ambos tipos de consolidación son menos desiguales. Perotti (2011) muestra que las consolidaciones fiscales basadas en recortes presupuestarios contribuyen a la estabilización económica. Turrini (2012) muestra evidencia de que una disminución del gasto público en un 1% del PIB apenas aumenta el desempleo en una décima, y que además este efecto es más limitado si el país goza de una legislación laboral menos proteccionista. En los países con legislaciones laborales más proteccionistas habrá menos despidos como consecuencia de los ajustes fiscales, pero también se crearán menos puestos de trabajos nuevos, con lo que el desempleo crecerá más, sobre todo el de larga duración. Por el contrario, en los países menos proteccionistas en materia laboral, la tasa de creación de trabajos se disparará. Corsetti (2012) elabora y calibra un modelo teórico en el que el riesgo de país genera un empeoramiento de los balances de los bancos y las empresas y un incremento de la incertidumbre sobre posibles aumentos de los impuestos y las tasas, que termina traducándose en mayores tipos de interés para el sector privado. Este autor obtiene recomendaciones muy diferentes según se trate de un país con una elevada deuda pública y una alta sensibilidad de la prima de riesgo a variaciones en el déficit o de aquellos otros países que se encuentran en una situación fiscal más cómoda. Para los primeros, el modelo concluye que la disminución de los gastos

públicos produce una suave reducción de la demanda privada que se ve más que compensada por el aumento de la demanda inducida por la reducción de los tipos de interés asociada a la mayor confianza que se genera en los mercados financieros. Unas tasas de crecimiento bajas para estos países con dificultades no suponen una evidencia de un fracaso de la austeridad fiscal, porque el escenario alternativo de aumento de los gastos públicos sería significativamente peor. Para los segundos, los países con mayor espacio fiscal, Corsetti (2012) concluye que los recortes presupuestarios “se derrotan a sí mismos” por cuanto que disminuyen la actividad económica y la demanda lo que revierte en un aumento del déficit público. Además en este caso, si los ajustes fiscales no producen resultados macroeconómicos positivos en el corto plazo, se generará incertidumbre sobre la posibilidad de que se produzcan ajustes fiscales adicionales. Gros (2011) señala asumir que los ajustes fiscales puedan ser “derrotados a sí mismos” porque terminen generando más deuda y déficit público es equivalente a suponer que los mercados financieros son miopes y no son conscientes de que aun habiendo una reacción inicial de disminución del PIB y de incremento de la deuda pública, en el mediano plazo el PIB se recupera y lo que permanece es la mejora de los indicadores de las finanzas públicas.

B. El compromiso entre las políticas fiscales de corto y largo plazos

Boskin (2012) señala que la política fiscal en el corto plazo debería de estar pensada también para el mediano y el largo plazo. Son los momentos de crisis en los que se pueden llevar a cabo reformas de calado y de largo alcance que logren establecer programas de gasto y de impuestos que favorezcan el crecimiento económico y la generación del empleo. Las fases recesivas con crisis soberanas de deuda como en la que nos encontramos son también un período idóneo para analizar problemas de sostenibilidad de las finanzas públicas de largo plazo como la presión que ejerce el proceso de envejecimiento en las pensiones y la sanidad. Boskin (2012) proyecta que el gasto en sanidad en Estados Unidos de Norteamérica pasará de ser un sexto del PIB

de ese país a constituir un tercio. Hagist y Kotlikoff (2005) señalan que en el caso de Estados Unidos de Norteamérica, el principal factor que presiona al alza estos componentes del gasto público es el aumento de los beneficios por beneficiario. Alesina y Giavazzi (2012) señalan que la sostenibilidad de las finanzas públicas de muchos países europeos pasa por el aumento de la edad de jubilación y por la racionalización del número de empleados públicos.

A este respecto, uno de los problemas de los estímulos fiscales en fases de recesión es la posibilidad de que estos aumentos de gastos no se reviertan cuando se produzca la recuperación económica, un período en el que esos incrementos ya sean perjudiciales para el crecimiento. Arnold et al. (2011) señalan que para que la política fiscal de corto plazo no comprometa la de largo plazo, es necesario encontrar medidas que permitan una recuperación económica al mismo tiempo que favorezcan las perspectivas en un horizonte más lejano. Entre estas medidas que cumplen ambos objetivos, Arnold et al. (2011) sitúan las disminuciones de los impuestos sobre la renta (incluidas las contribuciones a la seguridad social) a los hogares con menores ingresos.

En esta misma línea de recomendación de evitar aumentos de impuestos en épocas de recesión, Alesina et al. (2012) muestran evidencia de que las consolidaciones basadas en disminuciones de gasto son más permanentes que las que consisten en incrementos de gravámenes y tienen más éxito en la consecución de disminuciones del déficit. Farmer y Plotnikov (2011) elaboran y calibran un modelo en el que los aumentos de gastos, ya sean permanentes o temporales, expulsan el consumo privado. Estos dos autores también hallan que mientras que los aumentos de gastos que no se revierten no reducen el desempleo durante períodos de recesión, los que son temporales y con un tiempo de duración prefijado sí contribuyen a la creación de empleo. En este modelo teórico de Farmer y Plotnikov (2012) la confianza en las perspectivas económicas se constituye en una variable clave, cuya disminución puede provocar

pasar de un equilibrio con pleno empleo a otro con un elevado desempleo. Por su parte, Buti y Pench (2012) señalan que los países que se enfrentan a crisis financieras o sufren ya de elevadas proporciones de deuda pública sobre PIB, no podrán llevar a cabo ajustes graduales sino inmediatos. Los mercados financieros necesitarán una señal clara de que el gobierno está determinado a garantizar la sostenibilidad de las finanzas públicas.

Precisamente estos dos autores resumen los efectos que se derivan de los distintos tipos de ajustes fiscales empleando el modelo macroeconómico QUEST III (véase el cuadro siguiente). Las consolidaciones que se llevan a cabo a través de disminuciones de los gastos tienen efectos negativos en el corto plazo, pero en el mediano y largo plazo terminan por afectar positivamente al PIB a través de la confianza generada en el sector privado por la determinación en el control del déficit y la certeza de menos impuestos futuros, además del efecto positivo sobre la competitividad de la menor inflación y el trasvase de recursos al sector exportador. Las simulaciones de estos autores concluyen que los ajustes fiscales que se llevan a cabo a través de aumentos de impuestos tienen un efecto inicial algo menos negativo que los que se implementan a través de disminuciones del gasto, pero a mediano y largo plazo son más perjudiciales por los desincentivos que crea en la oferta de trabajo, en la inversión de las empresas así como en la disposición a asumir riesgos y desarrollar innovaciones.

**EFFECTOS DE LOS AJUSTES FISCALES SOBRE EL PIB
EN EL CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO**

	Corto plazo	Mediano-largo plazo
Ajustes basados en disminuciones del gasto	Negativo	Positivo
Ajustes basados en aumentos de impuestos	Algo negativo	Negativo

FUENTE: Buti y Pench, 2012.

Neumann (2012) sostiene además que en el caso de la Unión Europea (UE), los países con deuda pública elevada que no implementen los ajustes fiscales evitarán sacrificios presentes, pero correrán el riesgo de quedarse fuera de la eurozona, lo que tendrían

costos mucho mayores. Uno de los problemas a los que se enfrentan los gobiernos que acometen ajustes fiscales es el costo electoral de los mismos. Sin embargo, Alesina et al. (2011) analizan una muestra de 19 países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) entre 1975-2008 y no encuentran evidencia de que los gobiernos que reducen el déficit público tengan más probabilidad de perder las elecciones siguientes. Estos autores controlan por la posible endogeneidad, en el sentido en el que sean los gobiernos que se sienten muy seguros de su victoria electoral los que implementen recortes presupuestarios, pero incluso contando con esta causalidad inversa siguen hallando que los ajustes fiscales no conducen a abandonar el gobierno.

Los estudios que se muestran más reticentes a llevar a cabo ajustes fiscales en fases de recesión reconocen que muchos países europeos tienen proporciones de deuda sobre PIB que no son sostenibles y que a mediano plazo tienen que resolver, pero plantean que los recortes se tienen que hacer de forma gradual y, en los países con “espacio fiscal”, proceder a posponerlos hasta que llegue la recuperación económica. Van Reenen (2012) señala que el hecho de que un gobierno sea responsable durante una fase de recesión llevando a cabo ajustes fiscales no garantiza que lo siga siendo en la recuperación, pues podría tratar de compensar la pérdida de servicios públicos anterior incrementando desmedidamente el gasto público. Y este sería el peor de los escenarios, porque la política fiscal sería entonces pro-cíclica (Wren-Lewis 2011, Wyplosz, 2012). Las políticas fiscales pro-cíclicas son desestabilizadoras para la economía por cuanto que en fases de expansión sobrecalientan la actividad, aumentan la inflación y alientan la creación de burbujas mientras que en las fases de recesión aumentan las caídas del PIB y del empleo (Frankel, 2012). Aun así, Frankel (2012) señala que en la última década han sido muchos los gobiernos que han llevado a cabo políticas pro-cíclicas en los países desarrollados, mientras que entre los que están en vías de desarrollo ha sido más común las anti-cíclicas. Mantener un equilibrio en las finanzas públicas a lo largo de los ciclos por la que aumentos de gasto corriente en la

recesión se compensen con disminuciones en las expansiones sería lo más conveniente.

Teulings (2012) argumenta que el déficit público y los impedimentos a la liberalización de los mercados son transferencias de las generaciones futuras a las presentes. Las barreras a la entrada de nuevas empresas a los mercados, por ejemplo, generan unas rentas extraordinarias a las ya establecidas que son financiadas por los más jóvenes, dado que no se beneficiarán de la mayor competencia. Por lo tanto, las consolidaciones fiscales y las liberalizaciones de los mercados representan devoluciones de las generaciones presentes a las futuras. La opinión pública no podrá soportar que las dos reformas, la de liberalización y la de los ajustes fiscales, se realicen al mismo tiempo porque van en el mismo sentido de deprimir su consumo presente. Y según Teulings (2012) los gobiernos prefieren las consolidaciones a las liberalizaciones porque son más fáciles de monitorizar a pesar de que estas últimas tendrían también un impacto sobre el crecimiento económico muy positivo. Otro argumento que invita a no llevar a cabo ajustes fiscales es evitar el alargamiento de las crisis, unas fases que pueden dejar secuelas que perjudican la tasa de crecimiento una vez comenzada la recuperación (efecto histéresis). Entre estos efectos se incluye la depreciación del capital humano de los desempleados de larga duración o el retardo en la acumulación de capital tecnológico por la falta de inversión en I+D (investigación y desarrollo) de las empresas que no pudieron acceder a créditos durante los años de la crisis (Aghion et al. 2012a y Aghion et al 2012b). En consecuencia, los estímulos fiscales en el corto plazo también pueden tener efectos positivos a mediano y largo plazo al evitar la depreciación del capital humano y el estancamiento o retroceso del capital tecnológico. A este respecto, DeLong (2012) y Rendahl (2012) señalan que es primordial evitar el alargamiento de la crisis, pues los bajos niveles de empleo incrementan la probabilidad de que también haya menos empleo en el futuro, lo que conducirá a una disminución de la demanda presente que, de nuevo, redundará en menos empleo.

C. Los efectos de la política fiscal en el crecimiento económico de largo plazo

En el corto plazo parece haber más estudios que encuentran un efecto positivo de las políticas fiscales expansivas en el crecimiento económico. Por el contrario, en el largo plazo hay una mayoría que encuentra un impacto negativo de los aumentos del gasto público financiados por incrementos de los impuestos. Prescott (2002) estima que una parte importante del 30% de desventaja que tiene Europa en renta per cápita con respecto a Estados Unidos de Norteamérica se debe al mayor nivel de tamaño del sector público del primero. Además del signo del efecto del sector público en el crecimiento, otro de los aspectos que se discuten es la permanencia del impacto. En los modelos neoclásicos de crecimiento económico, la política fiscal puede afectar a la relación capital-output de equilibrio y por tanto al nivel del PIB, a través de su impacto en los incentivos a ahorrar e invertir, pero no puede influir en la tasa de crecimiento del estado estacionario. En estos modelos, los impuestos y los gastos públicos pueden provocar cambios transitorios mientras la economía se mueve de un equilibrio a otro, modificando al alza o a la baja el nivel del PIB de los países, pero la tasa de crecimiento volvería de nuevo a su situación inicial. Los modelos de crecimiento endógeno de Barro (1990), Futagami et al. (1993), y Devarajan et al. (1996) dan un mayor papel a la política fiscal, que puede afectar tanto al nivel del PIB como a su tasa de crecimiento en el largo plazo. En general, el consenso académico parece decantarse en que variaciones en los impuestos y los gastos públicos puede afectar al crecimiento económico durante períodos muy largos, incluso décadas, pero que éste termina por retornar a la situación inicial, aunque eso sí con un nivel del PIB muy diferente.

Comenzaremos por la revisión de la literatura sobre la relación de los impuestos con la actividad económica, pues sus conclusiones influyen en el efecto del gasto público en el crecimiento.

1. Relación entre impuestos y crecimiento económico

Los modelos teóricos que en la década de los 70 y 80 del siglo pasado analizaron el efecto de los gravámenes sobre el crecimiento económico analizaban cada figura impositiva por separado. Sin embargo, los artículos más recientes comienzan a integrar los diferentes tipos de imposición en un mismo modelo. Comenzaremos por el desarrollado en el trabajo seminal Mendoza et al. (1997) que incluye los impuestos sobre el capital, el trabajo y el consumo. Estos autores proponen un modelo teórico en el que un bien compuesto y el capital humano se generan a partir del capital físico y el propio capital humano. El crecimiento económico de equilibrio al que llegan estos autores es:

$$\gamma = \frac{1}{\theta} \left((D(1 - \tau^k)^{\alpha\beta} (1 - \tau^h)^{(1-\alpha)\beta} (u + z)^{1-\alpha})^{\frac{1}{1-\alpha+\beta}} - \rho - \delta \right) \quad [11]$$

donde γ es el crecimiento económico de equilibrio, θ es la elasticidad intertemporal de sustitución, D es una expresión que recoge parámetros de las funciones de producción del bien compuesto y del capital humano, τ^k es el tipo impositivo sobre las rentas del capital, τ^h es el tipo impositivo sobre las rentas del trabajo (capital humano), u es el porcentaje del capital humano dedicado a la producción de bienes y z el dedicado a la producción de nuevo capital humano, α y $(1 - \alpha)$ son las elasticidades del bien compuesto sobre el capital físico y el humano respectivamente, β es la elasticidad de la acumulación del capital humano sobre el capital físico, ρ es la tasa de preferencia temporal y δ es la tasa de depreciación del capital físico y humano. La expresión (2) del documento original muestra que el crecimiento económico se ve afectado negativamente por los tipos impositivos sobre las rentas del capital (τ^k) y sobre las rentas del trabajo (τ^h). Sin embargo los impuestos sobre el consumo (τ^c) no afectan de forma directa al crecimiento económico aunque si lo hacen de forma indirecta a través de $(u+z)$, el tiempo dedicado a la producción de bienes y de nuevo capital humano. Si

los aumentos de impuestos sobre el consumo reducen el tiempo dedicado al ocio ($I-u-z$) entonces habrá un efecto negativo sobre el crecimiento económico, por el contrario si la oferta de trabajo es inelástica entonces no se producirá ningún impacto significativo. No obstante, si se asume que la oferta de trabajo es elástica entonces Mendoza et al. (1997) muestran que los impuestos al consumo afectarán negativamente a la oferta de trabajo y a la acumulación de capital humano. Turnovsky (2000) señalan además que los efectos de los impuestos al consumo sobre los ahorros serán más negativos que los de los impuestos sobre la renta proporcionales. Roubini y Milesi-Ferretti (1994) extienden este modelo para incorporar la movilidad perfecta del capital, la inmovilidad del capital humano y los tipos impositivos que se aplican con el principio de residencia. Su conclusión es que el marco fiscal de otros países influye de forma decisiva en los tipos impositivos del propio país y en su tasa de crecimiento.

Los impuestos introducen una cuña entre la rentabilidad de las inversiones antes y después de gravámenes. Esta cuña provoca distorsiones al evitar que algunas inversiones se materialicen o se desvíen a otros países o usos como el consumo. En el margen extensivo, el impuesto de sociedades reduce la creación de nuevas empresas y acelera la salida del mercado de las ya existentes. En el margen intensivo, este gravamen retarda la acumulación de stock de capital físico, lo que a su vez disminuye la productividad laboral y los salarios (Barro y Redlick, 2011). El impuesto de sociedades reduce el flujo de caja de las empresas y sus posibilidades de obtener financiamiento externo para acometer actividades de I+D o llevar a cabo nuevos proyectos de inversión (Carpenter y Petersen, 2002). Además, este gravamen crea distorsiones favoreciendo unos tipos de inversiones sobre otros. Las empresas acometerán más proyectos en los activos en las que las amortizaciones fiscales se puedan realizar más rápidamente frente a la verdadera depreciación económica. Otras distorsiones son las que crean los impuestos al favorecer que las empresas se establezcan legalmente como corporaciones para pagar el impuesto de sociedades en lugar del de la renta de los individuos. Finalmente, los impuestos generan incentivos a

financiarse en mayor medida a lo que sucedería sin gravámenes a través de deuda, pues el pago de los intereses es deducible, sobre la de emplear recursos propios. El elevado endeudamiento de las empresas ha sido uno de los elementos que ha contribuido a la generación de la crisis que estamos padeciendo actualmente. El impuesto individual sobre la renta también tiene efectos negativos sobre el crecimiento económico. El principal impacto del aumento de este tipo de gravámenes es la reducción de la oferta de trabajo, que ya se ha tratado en el análisis de los efectos microeconómicos de la política fiscal del capítulo I. Si los impuestos aumentan, habrá dos tipos de efectos; el de sustitución —por el que al disminuir la remuneración del trabajo los individuos elegirán más ocio y menos trabajo— y el efecto renta —por el que al disminuir la renta neta los individuos desearán trabajar más para obtener mayor remuneración—. Los tipos impositivos marginales máximos sobre las rentas del trabajo pueden afectar al esfuerzo que realizan en el trabajo los individuos más productivos, así como a la creación de nuevos proyectos por parte de los emprendedores. Otro impacto colateral es el de aumentar los incentivos a la evasión fiscal.

Ahora bien, el efecto de los impuestos sobre el crecimiento económico dependerá del uso que se haga de esos fondos recolectados. El problema del modelo de Mendoza et al. (1997) es que no tiene en cuenta esa otra parte de los gastos públicos. El modelo de Barro (1990), que sienta las bases de los modelos endógenos de finanzas públicas y crecimiento económico, tiene la gran ventaja de que incorpora tanto los impuestos como el gasto público en la función de producción y en la de utilidad, aunque omita el capital humano y asuma que la oferta de trabajo es exógena. Este modelo considera el capital público y el privado en una función de producción con rendimientos constantes a escala de un bien homogéneo, en el que el capital público se financia con un tipo impositivo uniforme sobre las rentas del trabajo y del capital. El modelo de Barro (1990) concluye que la tasa de crecimiento económico γ en el equilibrio será:

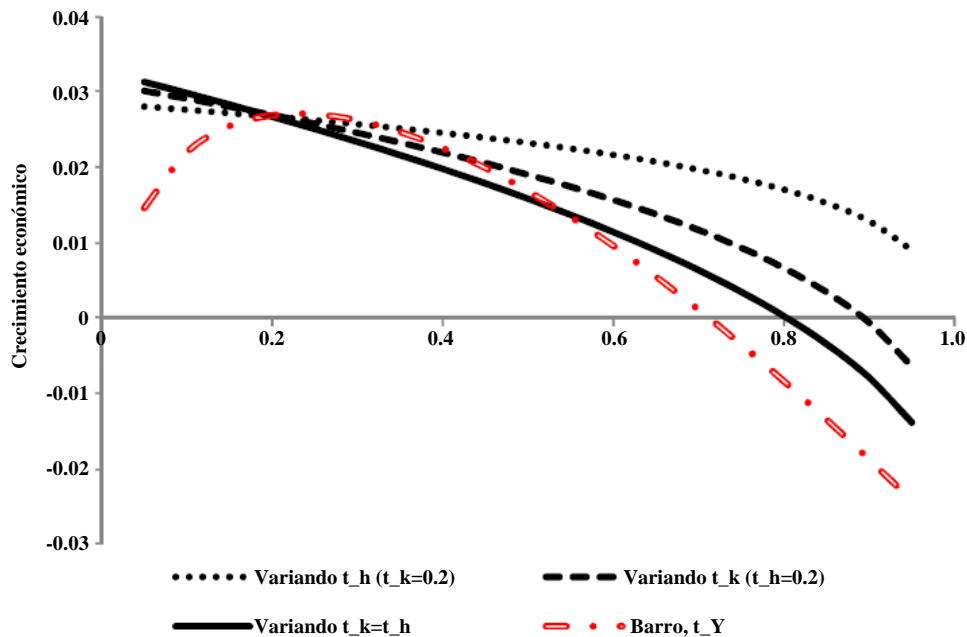
$$\gamma = \frac{1}{\theta} (\alpha A (1 - \tau^y) g^{(1-\alpha)} - \delta - \rho) = \frac{1}{\theta} (\alpha A (1 - \tau^y) (\tau^y)^{(1-\alpha)} - \delta - \rho) \quad [12]$$

donde g son los gastos públicos cada año en porcentaje del PIB y que en equilibrio presupuestario sería igual al tipo impositivo sobre la renta τ^y , α es la elasticidad del bien homogéneo con respecto al capital privado y $(1-\alpha)$ con respecto al capital público. Las demás definiciones son las mismas que en la expresión (2) del documento original. Pues bien, la expresión (3) del documento original recoge de una forma muy clara la relación entre los tipos impositivos y el crecimiento económico. Por una parte, hay un efecto negativo captado en $(1-\tau^y)$ por cuanto que el gravamen disminuye la rentabilidad después de impuestos que obtienen las empresas, que reaccionarán invirtiendo en menor medida. Por otra parte, el término $(\tau^y)^{(1-\alpha)}$ expresa el efecto positivo derivado de las externalidades que el capital público, financiado con los impuestos, tiene sobre la productividad de las empresas. Por tanto, el efecto de los impuestos sobre las rentas del capital y el trabajo y el crecimiento económico tienen forma de U invertida. Los impuestos afectan positivamente al crecimiento económico hasta un umbral a partir del cual su impacto es negativo. Empleando valores habituales para las elasticidades de la función de producción, tasas de sustitución y las preferencias temporales, la gráfica siguiente muestra la variación de la tasa de crecimiento económico en función de los tipos impositivos siguiendo el modelo de Barro (1990) y Mendoza et al. (1997) en función de las expresiones (11) y (12).

La curva que sigue el modelo de Barro muestra que la relación entre el tipo impositivo y la actividad económica es positiva hasta el entorno del 25%, y que a partir de este umbral se torna negativa. Además, una vez pasado este umbral el efecto de los tipos impositivos es cada vez más negativo. Recientes modelos teóricos como los de Eicher y Turnovsky, (1999), Howitt, (2000), Dalgaard y Kreiner, (2003) y Turnovsky (2004) ponen en duda que la política fiscal tenga efectos en la tasa de crecimiento en el largo plazo como plantean los modelos endógenos, aunque sí admiten que el efecto transitorio puede tener una duración de décadas. Peretto (2003)

llega a una solución intermedia en un modelo teórico en el que el nivel de gasto público y la composición del mismo no tiene efectos sobre el crecimiento económico a largo plazo, mientras que los impuestos sobre las rentas del capital y el impuesto de sociedades sí afectan al crecimiento en el estado estacionario. El modelo de Mendoza et al. (1997) muestra que cuando las rentas del capital (t_k) y las del trabajo (t_h), aumentan el efecto en el crecimiento económico es muy negativo. El impacto menos distorsionante sobre la actividad económica se produce cuando se mantiene fijo t_k y aumenta t_h . Es decir, que aunque los dos tipos impositivos tienen efectos negativos sobre el crecimiento, el del capital es aún más distorsionante.

RELACIÓN ENTRE LA TASA DE CRECIMIENTO ECONÓMICO Y LOS TIPOS IMPOSITIVOS SEGÚN LOS MODELOS DE BARRO (1990) Y MENDOZA, MILESI-FERRATTI Y ASEA (1997)



FUENTE: Gemmell, Kneller y Sanz (2011a).

Esta conclusión coincide con la tradicional de la teoría de la imposición óptima (Atkinson y Stiglitz, 1976) que señala que el tipo impositivo sobre el capital que maximiza el crecimiento económico es cero. Es decir, que lo óptimo sería eliminar los impuestos sobre las herencias, la propiedad, el de los beneficios empresariales, y el de

los individuos sobre rentas del capital y compensar esta pérdida de recaudación impositiva incrementando los gravámenes sobre las rentas del trabajo y los del consumo. Algunos artículos recientes ponen en duda la conclusión de que los impuestos sobre el capital sean tan dañinos, más que los relativos a las rentas del trabajo, para el crecimiento económico y que su nivel óptimo sea de cero. Banks y Diamond (2010) señalan que será óptimo que los impuestos sobre las rentas del capital sean positivas, porque si no fueran gravadas habría mayor acumulación de capital, y por tanto se reduciría la oferta de empleo dado que el ocio es un bien normal. Conesa et al. (2009) elaboran un modelo cuyas calibraciones concluyen que un sistema óptimo gravaría el capital con un tipo elevado, en concreto sus cálculos lo sitúan en el 36%, mientras que las rentas derivadas del trabajo serían gravadas en un tipo único del 23%, con deducciones. La estructura cíclica de la vida y el impacto de los ciclos sobre la oferta laboral y los incentivos al ahorro provocarían que el impuesto sobre el capital no fuera tan perjudicial para la actividad económica. Los tipos impositivos sobre las rentas del trabajo permiten ofrecer un seguro a shocks sobre la renta de los individuos además de ejercer el papel redistributivo del sistema fiscal. Piketty y Saez (2012) señalan que los modelos previos no tienen en consideración el impacto de las herencias sobre los niveles de renta de los individuos y asumen mercados perfectos en los que los individuos siempre pueden transferir recursos de unos períodos de su vida a otras con un tipo de interés fijo y sin riesgo. Al tener en cuenta las herencias se obtiene que si los tipos impositivos sobre las rentas del trabajo son más elevados que los del capital se estará gravando más a aquellos con elevados ingresos como fruto de su esfuerzo, su formación y su carrera frente a aquellos individuos que deben su nivel de renta a la herencia recibida. Además, Piketty y Saez (2012) señalan que a pesar de los países tienen distintos tipos impositivos sobre el capital y de los cambios en los mismos dentro de un mismo país a lo largo del tiempo, la relación entre el capital y el PIB es similar entre los diferentes Estados y permanece estable. En consecuencia estos autores infieren que los gravámenes sobre el capital no deben influir tan negativamente en la inversión.

Piketty y Saez (2012) señalan que tipos impositivos del 50% o más sobre las herencias son óptimos si el objetivo social es la meritocracia y si, como sucede en muchos países, las rentas que se heredan están muy concentradas.

a) Evidencia empírica del efecto de los impuestos en el crecimiento económico

Los modelos empíricos que contrastan este modelo de Mendoza et al. (1997) y los que basados en él, se han desarrollado posteriormente, emplean en sus estimaciones los tipos impositivos agregados medios y los agregados marginales. Estos tipos agregados medios, o tipos marginales contruidos, *“probablemente no afectan a los tipos impositivos a los que se tiene que enfrentar ningún agente económico en particular”* (Myles, 2007). La alternativa sería emplear los tipos impositivos que soportan los individuos y las empresas, los ya comentados en el capítulo I dedicado a la imposición microeconómica. El problema sería que tipos impositivos microeconómicos emplear, porque los gravámenes a los que se enfrentan los individuos son distintos entre sí. Un ejemplo a este respecto son los tipos marginales del tramo más elevado de las rentas del trabajo, que puede afectar a una proporción muy pequeña de la población y por tanto no ser representativos. Ante este problema, Gemmell et al. (2011a) proponen utilizar los dos tipos impositivos, los agregados y los microeconómicos, de modo que las estimaciones empíricas puedan recoger gravámenes representativos (los tipos macroeconómicos) pero también que sean exógenos (los tipos microeconómicos). De este modo se puede captar los efectos de la progresividad, sobre todo de la del trabajo, y del aumento o estrechamiento de las bases imponibles. Además, de los tipos impositivos agregados y/o microeconómicos, la evidencia empírica también tiene que decantarse entre emplear los medios y los marginales. Como se ha visto en el capítulo I, gran parte de los efectos distorsionantes de los impuestos están ligados a los tipos marginales, más que a los medios. Los segundos están relacionados con el margen extensivo: afectan a las decisiones de las empresas sobre si establecerse o salirse del mercado o a la de los trabajadores sobre si

ofrecen su mano de obra. Los tipos marginales inciden en mayor medida en el margen intensivo: la cantidad de inversión que la empresa realizará o las horas que estarán dispuestos a trabajar los trabajadores. Así, en el caso del impuesto sobre la renta de las empresas por ejemplo, los impuestos medios afectan a las decisiones de localización de las multinacionales de modo que gravámenes más bajos contribuyen a atraer inversión directa extranjera. Por su parte, los tipos marginales inciden en la magnitud de inversión que realizará una multinacional una vez que ya se ha establecido en un país. Además, la evidencia empírica utiliza los tipos impositivos efectivos, es decir los impuestos realmente pagados como porcentaje de la base imponible.

En general, los tipos impositivos agregados y medios estarán más sujetos a problemas de endogeneidad, en el sentido que se verán más influidos por el ciclo económico, aunque los marginales también pueden estar afectados en menor medida por la situación económica si un gobierno decide bajarlos (subirlos) en un momento de crisis (expansión). Para solucionar esta endogeneidad, los propios Mendoza et al. (1997) sugieren un método que estima tipos medios agregados sobre la renta del capital, rentas del trabajo y el consumo, empleando estimaciones sobre las recaudaciones de impuestos y las bases imponibles. Este método soluciona parte del problema de endogeneidad porque descuenta la respuesta de las bases imponibles a cambios en el PIB. Hay otra parte de la endogeneidad, la relacionada con los efectos contemporáneos entre la recaudación impositiva, los cambios en los tipos impositivos y las modificaciones inducidas en los comportamientos de los agentes económicos que aún permanece. Mayor exogeneidad proporcionan los impuestos efectivos medios y marginales mirando “hacia el futuro” que proponen Devereux et al. (2002). Estos autores estiman tipos impositivos efectivos medios y marginales agregados para diversos países basándose en una hipotética inversión de una empresa y empleando información sobre los tipos estatutarios en cada país, sus diferentes tasas de depreciación que se permiten, el tipo de financiamiento, los tipos de interés y la

inflación. Otro tipos impositivos exógenos que se han propuesto, pero cuyo uso es menos extendido, son el tipo marginal “agregado” de Padovano y Galli (2002) construido a partir de una regresión de las recaudación impositiva sobre la renta.

Gemmell et al. (2011a) describen la evolución desde la década de los 70 de los tipos impositivos estimados según la metodología propuesta por Mendoza et al. (1997) y actualizados por McDaniel (2011). Los tipos medios sobre las rentas del trabajo y sobre el consumo han aumentado desde la mitad de los 70 en la OCDE. Los tipos medios sobre las rentas del capital se han mantenido, por el contrario, estables. Una evolución muy diferente es la que muestran los tipos impositivos máximos de sociedades y de la renta de las personas que han disminuido desde la década de los 80, una reducción que en el primer caso continúa aun produciéndose. Esta tendencia estable o creciente de los tipos medios y caída de los marginales es consistente con las conclusiones de Devereux (2007) en el sentido de que las bases imponibles se están aumentando a la vez que los tipos marginales se están reduciendo de modo que los tipos impositivos calculados como proporciones de recaudación sobre la base, como los de la metodología de Mendoza et al. (1997), se mantienen estables o incluso decrecientes.

Mendoza et al. (1997) no encuentran un efecto significativo de los impuestos en el crecimiento económico, lo que denominan la superneutralidad de Harberger. Utilizando datos de panel de la OCDE con medias de cinco años, estos autores hallan efectos limitados de los impuestos sobre la inversión (un incremento de 10 puntos de los impuestos disminuye en un 1-2% la inversión) pero no encuentran un efecto sobre el crecimiento económico. Estos autores sólo hallan un efecto negativo y significativo de los impuestos en el crecimiento económico cuando emplean datos anuales en lugar de medias de cinco años, lo que interpretan como que los gravámenes solo tienen efectos transitorios. Otros estudios como los de Angelopoulos et al. (2007) tampoco han encontrado efectos negativos de diversos impuestos en el crecimiento. En relación

con los impuestos sobre las rentas del trabajo, Manski (2012) sostiene que la evidencia de la relación inversa entre los gravámenes y la oferta de trabajo se debe a que la literatura ha asumido modelos lineales y monótonas y ha supuesto también que la relación entre estas dos variables es similar entre diferentes grupos demográficos. Este autor señala que al relajar ambos supuestos no se encuentra ningún efecto significativo de los impuestos y la oferta de trabajo. En esta misma línea, Meghir y Phillips (2010) argumentan que en algunos casos, para aquellos individuos con muchas horas de trabajo, puede ser que excepcionalmente los impuestos pueden aumentar las horas de trabajo. Piketty et al. (2011) analizan una muestra de 18 países de la OCDE y no encuentran evidencia de que los países que han disminuido estos gravámenes hayan experimentado un mayor crecimiento de la productividad y el PIB. En concreto, estos autores argumentan que el 1% de la población con mayores ingresos son en algunos casos individuos muy eficientes en la actividad de “búsqueda de rentas” y que obtienen unos salarios por encima de su productividad, como los ejecutivos que logran aumentos exorbitados en su remuneración de forma poco transparente a sus accionistas. Un aumento en los impuestos sobre las rentas del trabajo a este porcentaje de la población no disminuiría su productividad sino sus incentivos a realizar esas actividades de “búsqueda de renta” que no aportan valor añadido a la economía. En consecuencia, Piketty et al. (2011) concluyen que los tipos máximos sobre las rentas del trabajo pueden aumentarse sobre los niveles actuales sin perjudicar el crecimiento económico.

Gemmell et al. (2011a) tampoco encuentran evidencia de efectos robustos de los tipos medios de las rentas del capital en la actividad económica empleando una muestra de 17 países de la OCDE durante el período 1970-2004. Estos autores sí hallan un impacto negativo y significativo del tipo impositivo medio y marginal de las rentas del trabajo sobre el crecimiento, así como del de sociedades. En concreto, encuentran que la disminución en 10 puntos de los tipos marginales de las rentas sobre las personas incrementaría la tasa de crecimiento del PIB en 0.6 puntos anualmente y que

una reducción de la misma magnitud del de sociedades lo aumentaría en 0.2 puntos al año. Se trata de magnitudes que no son muy elevadas, aunque al tratarse de un efecto anual permanente a lo largo de los años el impacto acumulado puede empezar a ser significativo. Gemmell et al. (2011a) concluyen que el tipo impositivo marginal capta en mayor medida que el medio los efectos distorsionantes del gravamen sobre la inversión. Por último, estos autores también muestran evidencia de que disminuciones de los impuestos de sociedades de los países que disponen de tipos más bajos, afectan negativamente al crecimiento económico de un país. Este efecto negativo no hará otra cosa que crecer a medida que se agudice el proceso de globalización y el capital se mueva más a través de las fronteras. Trabandt y Uhlig (2012) encuentran que el efecto de los impuestos depende del nivel ya alcanzado por éstos. Así, estos autores muestran que la mayoría de los países europeos se encuentran ya próximos a ese umbral a partir del cual incrementos adicionales de los impuestos tienen un impacto negativo en el PIB, a través de los efectos de oferta y demanda. Es decir, que si los Estados miembros de la Unión Europea (UE) se encuentran en el máximo de las curvas de Laffer. Johansson et al., (2008) también hallan efectos negativos de los impuestos sobre el crecimiento económico con una muestra de países de la OCDE, aunque de diferente magnitud dependiendo de la figura impositiva de la que se trate. El mayor efecto distorsionante se corresponde con el impuesto de sociedades, seguido de los impuestos individuales de renta mientras que los del consumo son los menos perjudiciales. Romero-Ávila y Strauch (2008) confirman un impacto negativo de los dos primeros tipos impositivos en una muestra de países de la UE en el período 1960-2001. Harju y Kosonen (2012) analizan el efecto de las reformas impositivas llevadas a cabo en Finlandia en 1997 y 1998 y encuentran que por cada punto de disminución del tipo marginal sobre la renta a las empresas constituidas por más de una persona se incrementó en 0.2% la facturación y un 0.37% el margen de rentabilidad, aunque no aumentó el empleo. Estos autores señalan además que cuanto mayor es la progresividad de los impuestos mayor es su efecto negativo sobre el esfuerzo de los emprendedores y el crecimiento económico. Harju y Kosonen (2012) también

encuentran distorsiones en la forma de legalizar los nuevos proyectos de los emprendedores, dado que el número de empresas que se establecieron legalmente como sociedades anónimas disminuyó en Finlandia a finales de los 90 cuando se redujeron los tipos marginales sobre la renta de los individuos.

Los tipos medios del impuesto de sociedades pueden afectar a las decisiones de localización. Devereux et al. (2008) encuentran evidencia de que los países de la OCDE compiten crecientemente por atraer inversión directa extranjera mediante la reducción de los tipos impositivos sobre las sociedades, un proceso que se acelerará a medida que la globalización de la actividad económica se profundice. Los tipos impositivos de sociedades de un país se ven afectados por los de los países que disponen de gravámenes más bajos, de modo que obliga al primero a disminuir los suyos. Gemmell et al. (2011a) encuentran que el crecimiento económico de un país se ve afectado negativamente cuando otro país que ya dispone de un impuesto de sociedades más bajo lo disminuye aún más. Este efecto no se produce cuando el país que baja sus tipos sobre los beneficios empresariales lo tiene más elevado. Por su parte los tipos de sociedades estatutarios inciden en las decisiones de las multinacionales sobre dónde situar sus beneficios (de Mooij y Ederveen, 2008). Grubert y Slemrod (1998) señalan que los movimientos de beneficios de las multinacionales suelen ser complementarios a movimientos reales de recursos y que, en todo caso, los beneficios empresariales son una parte del PIB, de modo que los impuestos de sociedades terminan afectando también por esta vía al crecimiento económico.

En cuanto a estudios que se centra sólo en el impuesto sobre las rentas del trabajo, el reciente survey de Keane (2011), concluye que estos gravámenes reducen la oferta de horas de trabajo y también la inversión en capital humano. El consenso de la evidencia empírica es que el efecto sustitución domina al de renta y los impuestos sobre las rentas del trabajo definitivamente disminuyen la oferta de trabajo y el

esfuerzo que se destina al mismo. De hecho, Trabandt y Uhlig (2012) muestran que cuando se incorpora el capital humano a los modelo de crecimiento, el efecto de los impuestos sobre las rentas del trabajo y los del consumo sobre la actividad económica es mucho más negativo que cuando se excluyen. Esta mayor distorsión sobre la actividad económica proviene de que los impuestos sobre las rentas del trabajo, y en menor medida los del consumo, disminuyen la rentabilidad del trabajo, y por tanto, también la del capital humano, de modo que los individuos reaccionan adquiriendo menos formación. Las cotizaciones a la seguridad social perjudican la creación o mantenimiento del empleo (Bils and Klenow, 2008) mientras que Benmarket et al. (2009) encuentran que disminuyen los salarios de los trabajadores pero no afecta al empleo.

En conclusión, la evidencia empírica mayoritaria haría recomendable reformas impositivas que reduzcan el impuesto de sociedades y el de la renta de los individuos, aumentando los que gravan el consumo y las propiedades inmóviles. Arnold et al. (2011) señalan que al bajar el impuesto de sociedades, éste no debe quedar por debajo del máximo sobre las rentas individuales para no generar distorsiones sobre la forma en la que un proyecto emprendedor se establezca legalmente. Por su parte, estos autores argumentan que los aumentos de los impuestos al consumo óptimos son los que se basan en ampliaciones de la base imponible que incrementos de las tipos impositivos. Además, políticamente es más fácil incrementar los impuestos sobre las propiedades que los del consumo, pues los primeros no tienen los efectos regresivos de los segundos, sobre todo si hay mínimos exentos. El cuadro siguiente clasifica en función a la mayoría de la evidencia empírica, las figuras impositivas en función de su efecto en el crecimiento económico, en donde los gravámenes se sitúan bien entre los distorsionantes, y dentro de éstos de mayor a menor impacto sobre el crecimiento económico, o entre los no distorsionantes (los del consumo). El impuesto sobre las propiedades se incluye entre los primeros porque aquellos que son móviles podrían transferirse a otros países.

CLASIFICACIÓN DE LAS DIFERENTES FIGURAS IMPOSITIVAS

Clasificación teórica	Clasificación funcional
Impuestos distorsionantes	Impuesto de sociedades
	Impuesto individual sobre las rentas del capital
	Impuesto sobre las rentas del trabajo
	Contribuciones a la seguridad social
	Impuesto sobre la nómina
	Impuesto de propiedades
Impuestos menos distorsionantes	Impuestos sobre los bienes y servicios
Otros ingresos	Impuesto sobre comercio internacional
	Otros ingresos

FUENTE: CEPAL.

Dado que los efectos negativos de los impuestos están relacionados con los tipos marginales, una reforma de los gravámenes que disminuya el impacto sobre la actividad económica consistiría en la disminución de los tipos marginales y el aumento de las bases imponibles, por ejemplo mediante la limitación de las deducciones y exenciones fiscales. Reformas fiscales que sobre el papel son neutrales desde la perspectiva de los ingresos públicos, como el aumento de la base imponible y la disminución de los tipos impositivos, pueden finalmente generar ingresos públicos por el mayor crecimiento económico generado y la menor evasión fiscal (Feldstein, 2011). Jorgenson y Yun (2001) estiman que el aumento de las bases imponibles, aumentando los contribuyentes o las actividades que se gravan, podría llegar a incrementar hasta en un 6% anual la renta, y generar más empleo en el corto plazo y mayores salarios en el largo plazo.

Los impuestos generan distorsiones sobre la actividad económica de modo que cada euro recolectado en gravámenes genera desincentivos que reducen la actividad económica, que por ejemplo en el impuesto de sociedades se situaría en el entorno de 0.20 euros y en el de las rentas del trabajo en 0.15 euros (Gemmell et al., 2011b). Es decir, que un euro de impuestos reduce la economía privada en 1.2 (1.15): el propio euro recolectado y los 0.2 (0.15) adicionales de desincentivos creados. Por su parte, las distorsiones que crean los impuestos del consumo serían inferiores, incluso no significativas. Por lo tanto, si la recaudación del impuesto de sociedades se destina a

un gasto público capaz de generar un 20% o más de rentabilidad, o 15% en caso del impuesto sobre las rentas del trabajo, entonces tendrán un efecto positivo sobre el crecimiento económico, en caso contrario será negativo. Los programas públicos financiados con impuestos del consumo tendrán un efecto más positivo, porque su recolección no habrá generado distorsiones.

b) Efectos de los impuestos sobre la innovación y la productividad

Un efecto de los impuestos sobre el crecimiento económico que se ha analizado más recientemente es el que se canaliza a través de la innovación. Los modelos teóricos de Peretto (2003, 2007) y los estudios empíricos de Lee y Gordon (2005) y Arnold et al. (2011) proponen que existe una relación entre la política fiscal y la Productividad Total de los Factores (PTF) más allá de su impacto en la inversión, a través del impacto en la innovación y el espíritu empresarial. En la medida en la que los impuestos de sociedades afectan a las decisiones de localización de las multinacionales, incidirán también en la PTF. Las multinacionales tienen un mayor nivel tecnológico habitualmente que las empresas nacionales, una mayor capacidad de gestión, personal más cualificado y, en definitiva, un mayor capital intangible. El resultado final es que las multinacionales disponen de una mayor PTF que se traslada a las empresas nacionales a través de los *spillovers* (externalidades) que se generan por el efecto imitación o por la propia movilidad del personal. Bloom et al. (2002) confirman el efecto positivo de los créditos fiscales a la I+D en las actividades tecnológicas de las empresas utilizando datos macroeconómicos de la OCDE. Cullen y Gordon (2007) señalan que los impuestos de la renta sobre los individuos afecta a la disponibilidad de los emprendedores a tomar riesgos del mismo modo que puede reducir el esfuerzo que las personas están dispuestas a hacer en sus empleos. Gemmell et al. (2010) y Arnold et al. (2011) encuentran evidencia de que los tipos impositivos afectan a la PTF, a través de su efecto sobre la innovación y la disponibilidad a asumir riesgos. Arnold et al. (2011) señalan que los efectos negativos de los impuestos sobre

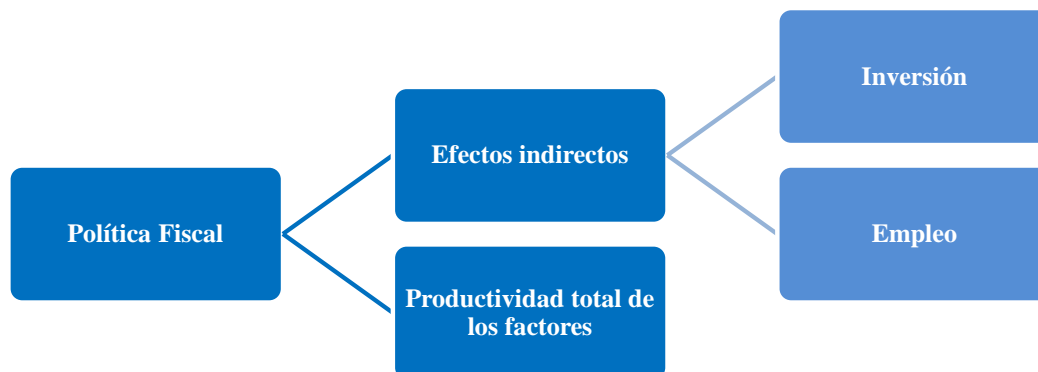
la innovación y el espíritu emprendedor tienen más posibilidades de ser perdurables en el tiempo, mientras que su impacto en la inversión es de más corto plazo. Estos autores muestran evidencia de que los impuestos de sociedades reducen la inversión y la PTF, sobre todo en empresas grandes, establecidas desde hace años, y pertenecientes a sectores muy rentables. Arnold et al. (2011) también proporcionan evidencia de que el impuesto marginal máximo sobre las rentas individuales reduce el crecimiento de la productividad de las industrias caracterizadas por unas elevadas tasas de entrada de nuevas empresas. Y hallan que las cotizaciones a la seguridad social disminuyen la productividad laboral de las industrias intensivas en trabajo. Griffith et al. (2011) muestran evidencia del impacto negativo del impuesto de sociedades en las aplicaciones de patentes de las filiales de multinacionales. Böhm et al. (2012) analizan las aplicaciones en la Oficina Europea de Patentes y encuentran que los tipos impositivos bajos sobre las patentes atraen la localización de patentes inventadas en el extranjero, sobre todo las que tienen un gran potencial de beneficios. Los países con elevados tipos impositivos observan como patentes de gran valor inventadas entre sus fronteras se registran en otros lugares con impuestos más bajos. Gemmell et al. (2011,b) encuentran que gran parte de los efectos de la política fiscal sobre el crecimiento se producen a través de efectos directos en la PTF y no tanto a través del impacto indirecto en la inversión, trabajo y capital humano. En concreto estos autores encuentran que 10 puntos de disminución de los tipos impositivos sobre las personas físicas o del de sociedades mejoraría la tasa de crecimiento en 0.2 puntos en el largo plazo. Por el contrario los gastos públicos productivos no afectan a la PTF, indicando que todo el efecto de este tipo de gastos sobre el crecimiento se produce a través de su impacto en los factores de producción: inversión, trabajo y capital humano. En definitiva, como concluyen Haufler y Stähler (2012) los impuestos no solo afectan al nivel de inversión sino también la calidad y rentabilidad de la misma.

Frente a la evidencia de que los impuestos afectan negativamente a la PTF de las empresas, Aghion y Kharroubi (2008) argumentan que las políticas de estabilización

macroeconómica, sobre todo las que se llevan a cabo mediante aumentos de los gastos, permiten a las empresas continuar financiando sus actividades de I+D en las crisis económicas, con un efecto positivo en la productividad en el largo plazo. Estos autores encuentran que las políticas de estabilización interactuadas con una variable de dependencia financiera sectorial afectan positiva y significativamente a la productividad de las empresas. En esta misma línea, Aghion et al. (2011) elaboran un modelo teórico en el que las empresas pueden elegir entre dos tipos de proyectos: los de inversión de corto plazo que no contribuyen a incrementar el stock de conocimientos o los basados en aumentos de la productividad a largo plazo mediante programas de I+D. La realización de proyectos de inversión de largo plazo está sujeta a que la empresa sea capaz de superar posibles problemas de liquidez en los momentos de crisis económica. La predicción del modelo de Aghion et al. (2011), corroborada empíricamente con una muestra de sectores manufactureros de 15 países de la OCDE durante el período 1980-2005, es que las políticas fiscal contra-cíclicas tienen un impacto positivo en la realización de actividades de I+D y el valor añadido de las ramas de actividad industriales, sobre todo en aquellas empresas con restricciones crediticias.

En el diagrama siguiente se observa los dos canales a través de los cuáles los impuestos afectan al crecimiento económico: los indirectos y los directos. Los primeros son los que han sido más estudiados y se refieren a los efectos de la imposición en los factores de producción (inversión y trabajo) y a través de ellos en el crecimiento económico. Los segundos se han estudiado de forma mucho más reciente y son aquellos que se traducen en un efecto en el crecimiento económico sin modificar los factores de producción, sino por la incidencia directa de los gravámenes en la PTF. La existencia de esta relación directa entre los impuestos y el crecimiento económico concedería mayor relevancia a la política fiscal porque significaría que puede modificar la actividad económica sin necesidad de variar las entradas.

RELACIÓN ENTRE LOS IMPUESTOS Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO



FUENTE: CEPAL.

2. Relación entre gasto público y crecimiento económico

El modelo de Barro (1990) señala que el porcentaje de gasto público que maximiza el crecimiento económico es igual a la elasticidad de la producción con respecto al capital público. Ese es el umbral a partir del cual mayores niveles de gasto perjudican al distinguir entre los gastos públicos productivos, que entran en la función de producción del bien homogéneo por las externalidades positivas que generan para el capital privado, y los que no forman parte de la función de utilidad de los hogares pero no en la de producción. Devarajan et al. (1996) amplían la desagregación del gasto utilizada por Barro, para diferenciar entre los distintos componentes del gasto público (sanidad, educación, transportes, etcétera), permitiendo que cada una tenga elasticidades distintas con respecto al crecimiento.

Así, si se desagrega el gasto público en j funciones distintas, un incremento del porcentaje destinado a una función f en detrimento del resto de las funciones (de $i=1$ hasta N) aumentará la tasa de crecimiento en el estado estacionario si:

$$\frac{\beta_f}{\sum_{i=1}^N \beta_i} > \frac{\phi_f}{\sum_{i=1}^N \phi_i}$$

Donde β_f y β_i es la elasticidad del tipo de gasto f e i con respecto al crecimiento económico y son los porcentajes que absorben del gasto público total. Es decir, que el impacto de un incremento del gasto f a costa de una disminución proporcional del resto será positivo si su elasticidad sobre la suma de las elasticidades de todas las funciones es un incremento en una función cuya la elasticidad dividida entre la suma de las elasticidades de todas las funciones es inferior a su participación en el gasto público, tendrá un impacto negativo en la actividad económica. Agénor y Neanidis (2006) y Agénor (2008) extienden el modelo de Barro (1990) y Devarajan (1996) para incluir interacciones entre infraestructuras, sanidad y educación que permiten que las dos primeras afecten a la función de producción de la última. Semmler et al. (2007) construyen un modelo teórico cuya calibración concluye que la composición óptima entre estos tres tipos de gasto público, es destinar dos tercios a la inversión pública, y un sexto a cada uno de los otros dos componentes considerados, educación y sanidad. La inversión genera inmediatamente externalidades en la producción privada que amplían los recursos de la economía y la propia disposición de fondos públicos.

La sanidad y la educación, por el contrario, requieren de más tiempo para afectar al PIB. Blankenau y Simpson (2004) elaboraron un modelo en el que se concentran sólo en la relación entre gastos públicos en educación y crecimiento económico. Estos autores muestran una relación no monotónica entre estas dos variables cuando se tiene en cuenta las distorsiones que puede generar su financiamiento (como la U invertida de Barro) y la especificación de la tecnología de la producción del capital humano (como, por ejemplo, la interacción de los insumos públicos, insumos privados y el capital humano de las generaciones precedentes). En suma los efectos de algunos tipos de gasto en el crecimiento económico son complejos pues, como ocurre en el caso de la sanidad, pueden afectar por sí mismos a los insumos privados como la inversión y la oferta de empleo, pero también pueden ser complementarios a otros gastos como la educación. Así algunos gastos públicos tendrán un efecto en el crecimiento económico superior a su impacto directo en los insumos privados.

Gemmell (2010) concluye, además, que estas interacciones entre diversos tipos de gasto público son más relevantes en países en desarrollo como los de América Latina. Según este autor es importante conocer las interacciones entre los diferentes componentes del gasto público pues en una situación en la que la sanidad pública no disponga de suficiente personal cualificado o que unas infraestructuras deficientes impidan el suministro de estos servicios en zonas rurales, será más importante incrementar los gastos en educación o en transportes y comunicaciones para mejorar la sanidad que aumentar el financiamiento del propio sistema de salud. Los modelos realizados con posterioridad a los de Barro (1990) y Devarajan et al. (1996) tienen en cuenta que los gastos públicos pueden contribuir a la producción de bienes públicos puros (defensa, seguridad, infraestructuras) o de mérito (sanidad y educación), y que los primeros pueden estar sometidos a problemas de congestión que requerirían de una mayor inversión para ofrecer el mismo nivel de servicios. Por su parte, Ljungqvist y Sargent (2008) elaboran un modelo teórico que muestra que la mayor relevancia de los subsidios de desempleo en Europa explica que el crecimiento económico de este continente sea menor que en Estados Unidos de Norteamérica.

El trabajo de Barro (1990) ha servido de base de varios de los trabajos empíricos realizados con posterioridad. Gemmell (2010) clasifica la evidencia empírica sobre la relación entre el gasto público y el crecimiento económico en dos generaciones: los estudios realizados hasta mediados de la década de los 90 y los que se realizaron después. Los primeros presentan resultados generalmente no robustos, porque, entre otras cosas no reconocen la restricción presupuestaria de los gobiernos que implica que cuando un gasto público productivo aumenta se tiene que considerar que ese incremento de recursos se debe financiar de alguna forma, bien con aumentos de los impuestos distorsionantes, de los no distorsionantes, incrementos en el déficit público o reducciones de los gastos no productivos. Además, los estudios de la primera generación incluyen en muchas ocasiones los gastos públicos totales sin tener en cuenta que bajo esa agregación hay aspectos que influyen negativamente mientras que

otros lo hacen positivamente. El *meta-analysis* de Nijkamp y Poot (2004) revisa 93 artículos de esta primera generación de estudios sobre la relación entre gasto público y crecimiento económico y encuentran que los componentes del gasto que más positivamente influyen en la actividad económica son infraestructuras (transportes y comunicaciones) y educación. Para el resto de componentes no hallan un efecto robusto quizá porque muchos de esos artículos examinados no tienen en cuenta la restricción presupuestaria del gobierno y mezclan tipos de gastos con efectos negativos y positivos en el crecimiento bajo el mismo agregado.

Entre la segunda generación de estudios más robustos realizados a partir de 1995, se incluye el de Devarajan et al. (1996) que señalan que el impacto del gasto de las infraestructuras y de educación en el crecimiento no será siempre positivo, como tampoco será siempre negativo el de seguridad social. Por ejemplo, para los países en desarrollo, estos autores encuentran que los gastos destinados a infraestructuras están ya por encima de su nivel óptimo, marcado por su elasticidad en relación con la suma de las elasticidades de todos los gastos, de modo que su efecto sobre la actividad económica es negativo. Mendoza et al. (1997), de la Fuente (1997), y Schuknecht y Tanzi (2005) encuentran que el gasto público total afecta negativamente al crecimiento económico en una muestra de países de la OCDE. En esta misma línea y con una muestra similar, Miller y Russek (1997) hallan que el gasto público total financiado con impuestos (deuda) tiene un impacto negativo (neuro) en el crecimiento. Estos autores muestran también que el gasto en educación tiene un efecto positivo en la actividad económica, mientras que sanidad, seguridad social y servicios económicos influyen negativamente.

La evidencia de un impacto negativo de la inversión pública señalada por Devarajan et al. (1996) es refutada, en general, por la evidencia empírica de la mayoría de los estudios realizados desde el 2000, aunque es usual encontrar efectos negativos sobre el crecimiento económico para algunos de los demás componentes del gasto. Straub

(2008) realiza una revisión de la literatura sobre el efecto de las infraestructuras en el crecimiento económico y encuentra que más de la mitad halla un efecto positivo y que, entre los pocos que hallan un impacto negativo, hay errores en la metodología para construir los indicadores de infraestructuras. Así, Haque y Kim (2003), Bose et al. (2007) y Adam y Bevan (2005) encuentran que los gastos públicos productivos en los países en vías de desarrollo aún están en el rango en el que continúan teniendo efectos positivos sobre el crecimiento económico. De particular interés es el paper de Bose et al. (2007) que cruzan información entre el componente del gasto del que se trata (educación, sanidad, transportes y comunicaciones, etcétera) y su naturaleza (inversión, consumo, transferencias) y encuentran que las inversiones públicas, la educación y, sobre todo, las inversiones en educación tienen efectos positivos sobre el crecimiento económico. También M'Amanja y Morrisey (2005) hallan que la inversión pública aumenta el crecimiento aunque concluyen que los gastos de educación, junto con los de sanidad, asuntos económicos y los gastos corrientes, influyen de forma negativa. Angelopoulos et al. (2007) encuentran evidencia de un efecto positivo sobre el crecimiento económico derivado de la participación del gasto público productivo en el PIB para 23 países de la OCDE, mientras que el tamaño del sector público lo reduciría.

Gemmell et al. (2009) hallan que aumentos en las partidas destinadas a infraestructuras y educación financiados con disminuciones proporcionales del resto de los componentes es positivo para el crecimiento económico en una muestra de 17 países de la OCDE en el período 1970-2004. Por el contrario, incrementar el porcentaje del gasto público destinado a servicios públicos generales, vivienda y defensa a costa de disminuciones del resto de funciones es perjudicial para la actividad económica. Otras descomposiciones del gasto que realizan Gemmell et al. (2009) muestran que detraer recursos del consumo público para financiar más inversiones aumenta el crecimiento económico. Romero-Ávila y Strauch (2008) proporcionan evidencia que indica que la inversión pública afecta positivamente al

crecimiento y, por el contrario, el tamaño del sector público, el gasto destinado a bienes y servicios y las transferencias corrientes ejercen una influencia negativa en los países de la Unión Europea durante el período 1960-2001. Alfonso y St. Aubyn (2008) encuentran también un efecto positivo del capital público en el crecimiento económico empleando la frontera de posibilidades de producción con datos de los países de la OCDE en varias secciones cruzadas del período 1970-2000, si bien muestran que este impacto es inferior al que tienen el capital físico y el capital humano. Urrunaga y Aparicio (2012) estiman un panel de datos con información para las 24 regiones del Perú correspondientes al período 1980-2009, y encuentran que las infraestructuras de servicios públicos (carreteras, electricidad y telecomunicaciones) explican parte de la diferente evolución del PIB de las regiones de ese país, pero que estos efectos son transitorios de modo que el crecimiento económico vuelve a su estado estacionario después de shock en la inversión pública. Gemmell et al. (2011b) hallan que un aumento en un 1% del PIB de los gastos públicos productivos incrementaría la tasa de crecimiento en el largo plazo en 0.12 puntos si se financia con déficit y del doble si es a través de aumentos en los impuestos no distorsionantes o disminuciones de gastos no productivos en una muestra de países de la OCDE durante el período 1970-2004. Muinelo-Gallo y Roca-Sagalés (2011) no encuentran un efecto positivo de la inversión pública en el crecimiento económico, pero sí en la equidad. Estos autores concluyen que las inversiones públicas mejoran la equidad en la distribución de la renta sin afectar negativamente a la eficiencia.

El cuadro siguiente recoge una revisión de la literatura de estudios que analizan la composición del gasto público y el crecimiento económico, teniendo en cuenta la forma de financiamiento de los mismos. Es decir, que se ha restringido el cuadro a estudios de la segunda generación de artículo, y entre ellos, a los que son más robustos pues tienen en cuenta la restricción presupuestaria.

**ESTUDIOS SOBRE COMPOSICIÓN DEL GASTO Y CRECIMIENTO
INCLUYENDO LA FORMA DE FINANCIAMIENTO**

Estudio	Datos	Variable dependiente	Método	Efecto en el crecimiento			Comentarios
				positivo	negativo	ninguno	
Países desarrollados							
Devarajan et al (1996)	21 OCDE 1970-1990	Crecimiento PIB per cápita	Panel	Capital, transportes y comunicaciones, sanidad	Corrientes, defensa Educación		Controla por la relación de impuestos/PIB. Las regresiones explican poco del crecimiento
Mendoza et al (1997)	18 OCDE 1965-1991	Inversión	Panel	Total de gasto público			El principal interés del papel son los tipos impositivos efectivos. Gasto público se emplea como variable de control, sin emplear descomposiciones
		Crecimiento PIB per cápita	Panel			Total de gasto público	
De la Fuente (1997)	21 OCDE 1965-1985	Crecimiento del PIB	Panel		Gasto público financiado por impuestos		
		Niveles del PIB	Panel		Gastos públicos financiados déficit		
		Inversión privada			Consumo público		
Miller y Russek (1997)	16 OCDE 1975-1984	Crecimiento PIB per cápita	Panel	Educación	Gasto público financiado por impuestos, sanidad, seguridad social, asuntos económicos	Gasto público financiado por deuda, defensa, transporte y comunicaciones	Resultados no robustos para financiamiento de la deuda y composición del gasto
Kneller et al (1999) y Bleaney et al (2001)	21 OECD 1970-1995	Crecimiento PIB per cápita	Panel dinámico	Gastos productivos	Impuestos distorsionantes, déficit	Gasto no productivo, seguridad social	Tienen en cuenta la restricción presupuestaria del gobierno
Nijkamp y Poot (2004)	93 estudios, 1983-1988	Crecimiento PIB o del PIB per cápita	Meta-análisis	Educación, infraestructuras	Resto de variables		La mayoría de los estudios analizados no son robustos
Schuknecht y Tanzi (2005)	22 países desarrollados 1960-2002	Crecimiento del PIB, empleo, indicadores sociales	Comparación antes de reformas fiscales y después	Disminuciones del gasto público asociadas a aumentos del crecimiento y el empleo		No hay impacto sobre los indicadores sociales	Los países que reducen el gasto lo están haciendo disminuyendo las transferencias y el pago de intereses
Gemmell et al. (2009)	17 países de la OCDE 1970-2004	Crecimiento del PIB	Panel dinámico. Variables instrumentales	Transportes y comunicaciones, educación	Servicios públicos generales, defensa y vivienda	Seguridad social, sanidad, servicios económicos y servicios recreativos	La disminución del gasto en transportes y comunicaciones ha reducido la tasa de crecimiento en 0.07 puntos mientras que los aumentos de educación la han subido en 0.09
Gemmell et al. (2011b)	17 países de la OCDE 1970-2004	Crecimiento del PIB	Panel dinámico. Variables instrumentales	Gastos públicos productivos	Impuestos distorsionantes	Déficit público	Aumentos en un 1% del PIB de los gastos productivos elevan el

							crecimiento en 0.12 puntos si se financian con déficit y en 0.26 si es con impuestos no distorsionantes o reducciones de gasto no productivo
Países en desarrollo							
Devarajan et al (1996)	43 países 1970-1990	Crecimiento del PIB per cápita	Panel	Gastos corrientes	Capital, transp. y comunicaciones, defensa, sanidad, educación		Controla por la relación impuestos sobre PIB
Miller y Russek (1997)	23 países 1975-1984	Crecimiento del PIB per cápita	Panel	Gasto financiado por impuesto, transp. y comunicaciones	Gastos financiados con deuda, educación, sanidad, seguridad social, sanidad, asuntos económicos		
Haque y Kim (2003)	15 países 1970-1987	Crecimiento del PIB	Panel dinámico Variables instrumentales	Transp. y comunicaciones			Se centra en transporte y comunicaciones y comprueba que hay causalidad entre este gasto y crecimiento, y no a la inversa
Bose et al (2007)	30 países 1970-1990	Crecimiento del PIB	Panel dinámico	Capital, defensa, educación, inversión en educación, transporte y comunicaciones		Otras categorías de gasto	No tiene en cuenta la restricción presupuestaria del gobierno
			Variables instrumentales				
				Capital, educación, inversión educación		Gastos corrientes	Considera la restricción presupuestaria del gobierno, controla por endogeneidad y cruza tipo de gasto con su naturaleza.
Adam y Bevan (2005)	45 países 1970-1999	Crecimiento del PIB per cápita	Panel dinámico	Gasto total, gasto productivo, déficit inferior al 1.5% del PIB	Ingresos totales, ingresos impositivos, otros ingresos, déficit superior al 1.5% del PIB	Transferencias	El efecto del déficit depende de la forma en la que se financie y del nivel de deuda
M'Amanja y Morrissey (2005)	Kenya 1964-2002	PIB real	Series temporales. Test de causalidad	Inversión	Gastos corrientes, sanidad, educación, asuntos económicos	Otros gastos corrientes	Tiene en cuenta la restricción presupuestaria del gobierno. Causalidad entre inversión y crecimiento
Muinelo-Gallo y Roca-Sagalés (2011)	43 países de rentas medias y altas 1972-2006	PIB per cápita real	Panel		Gastos corrientes e impuestos directos	Inversión	La inversión no afecta al crecimiento pero si reduce la desigualdad. La inversión pública rompe el trade-off entre eficiencia y equidad.

FUENTE: Gemmell, Kneller y Sanz (2009) y CEPAL.

El cuadro siguiente muestra la conclusión de la mayoría de los estudios revisado en la literatura sobre el efecto de los distintos tipos de gasto en el crecimiento económico. Entre los gastos públicos productivos, con externalidades positivas en la función de producción privada, se encuentran los gastos destinados a las funciones de servicios públicos generales, defensa, educación, sanidad, vivienda y transportes y comunicaciones. Entre los gastos públicos no productivos que no tienen efectos sobre el crecimiento económico figuran los de seguridad social, servicios económicos (básicamente subvenciones a diferentes industrias) y servicios recreativos, culturales y deportivos.

CLASIFICACIÓN FUNCIONAL DEL GASTO PÚBLICO

Clasificación teórica	Clasificación funcional
Gastos productivos	Servicios públicos generales
	Defensa
	Educación
	Sanidad
	Vivienda
	Transporte y Comunicaciones
Gastos no productivos	Seguridad social
	Recreación y servicios económicos
Otros gastos	Otros (pago de intereses)

FUENTE: Kneller, Bleaney y Gemmell (1999).

Ahora bien, como ocurría en el caso de los impuestos, el efecto de los distintos componentes del gasto público sobre el crecimiento económico depende de su forma de financiamiento. El cuadro siguiente presenta las diversas combinaciones posibles entre el financiamiento público (impuestos distorsionantes, no distorsionantes y déficit) y su ejecución presupuestaria (gastos públicos productivos, no productivos, déficit).

**AUMENTOS DE IMPUESTOS, GASTOS Y DÉFICIT
Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO**

Financiado por:		Gasto público		Déficit público
		Productivo	No productivo	
Impuestos:	Distorsionantes	Negativo/positivo (elevados/bajos gastos)	Negativo	Ambiguo
	No-distorsionantes	Positivo	Cero	Positivo
Déficit público		Ambiguo	Negativo	--

FUENTE: Gemmell, Kneller y Sanz (2011b).

Un aumento de los impuestos distorsionantes destinado a gastos públicos productivos tendrá un efecto indeterminado. Si el país dispone ya de un nivel de tipos impositivos y stock de capital público elevados (bajos), por encima (debajo) del umbral óptimo, entonces el efecto sobre el crecimiento será negativo (positivo) tal y como recoge el gráfico *Relación entre la tasa de crecimiento económico y los tipos impositivos según los modelos de Barro (1990) y Mendoza, Milesi-Ferratti y Asea (1997)* de la U invertida del modelo de Barro. El financiamiento de gastos públicos no productivos mediante impuestos distorsionantes tendrá efectos claramente negativos en la actividad económica. El modelo de Turnovsky (2000) muestra que cuando se incluye la oferta de trabajo endógena en los modelos, entonces el efecto negativo de financiar los gastos públicos no productivos con impuestos distorsionantes se amplifican. El incremento de impuestos distorsionantes para disminuir el déficit público tiene un efecto ambiguo, porque se crean nuevas distorsiones en la economía para disminuir otras ya existentes.

En cuanto a los impuestos no distorsionantes si se destinan a gastos públicos productivos tendrán efectos positivos sobre el crecimiento económico. Los gastos públicos no productivos financiados por impuestos no distorsionantes no tendrán un impacto significativo sobre la actividad económica. El incremento de los impuestos no distorsionantes para disminuir el déficit público tendrá un efecto positivo sobre el crecimiento económico.

Finalmente, aumentar el déficit público para incrementar los gastos públicos productivos tendrá un efecto ambiguo sobre la actividad económica que dependerá del nivel del stock de capital público ya existente, donde a mayor nivel mayor será la probabilidad de un efecto negativo. Lo que es claro es que un aumento del déficit para financiar gastos públicos no productivos tendrá un impacto negativo sobre el crecimiento económico.

3. Efecto del déficit y la deuda pública en el crecimiento económico

El apartado anterior finaliza con un resumen de la evidencia empírica sobre el efecto del déficit en el crecimiento económico, según su forma de financiar las disminuciones en el mismo o los usos a los que se destine sus aumentos. Gemmell et al. (2009) encuentran que el déficit público afecta negativamente al crecimiento económico cuando no se controla por la endogeneidad, pero una vez descontada la causalidad reversa no existe ninguna relación entre estas dos variables. Además, el impacto del déficit sobre la actividad económica depende del nivel de deuda pública ya acumulado por un país. Adam y Bevan (2005) desarrollan un modelo teórico en el que el efecto del déficit público sobre el crecimiento económico depende del nivel existente de deuda pública y de la forma en la que se financia el mismo (mediante impuestos, con financiamiento nacional, extranjero o mediante señoreaje).

Desde una perspectiva de política fiscal, la forma menos dañina para el crecimiento de financiar el déficit es mediante el señoreaje, pero la inflación también puede tener efectos negativos sobre la acumulación de capital y, por tanto, sobre la actividad económica.

Muellbauer y Murata (2011) encuentran que las elevadas proporciones de deuda pública sobre el PIB en Japón explican que la evolución del consumo privado de este país haya sido más descendentes que en otros. Estos autores argumentan que los hogares japoneses son más conscientes que, por ejemplo los de Estados Unidos de

Norteamérica o el Reino Unido, de que la mala situación de las finanzas públicas implicará menos gastos y más impuestos en el futuro. Panizza y Presbitera (2012) confirman que elevadas proporciones de deuda pública sobre PIB suponen una losa para el crecimiento económico. Kumar y Woo (2012) señalan que los países que además de una elevada deuda pública tienen por delante un proceso de envejecimiento tendrán una gran presión sobre sus arcas públicas que incidirá negativamente en sus tasas de crecimiento económico. El nivel de la deuda pública condiciona el efecto del déficit en el crecimiento económico.

4. Descentralización fiscal y crecimiento económico

Oates (1972) señala que el argumento más importante en favor de la descentralización fiscal es el de que mejora la eficiencia del sector público y, por tanto, aumenta el crecimiento económico. Los gobiernos locales conocen mejor las condiciones de las áreas de su competencia y las preferencias de sus ciudadanos por proximidad geográfica e institucional. Esta ventaja en la información permite a estas administraciones sub-nacionales proveer de bienes y servicios públicos que reflejan mejor los factores idiosincrásicos de las regiones y proveerlos a menor costo, de modo que con la descentralización se logran mayores niveles de bienestar social (Oates, 1999). Además la diversificación de la estructura de los gastos y de ingresos dará lugar a que los ciudadanos se muevan a aquellas jurisdicciones que más se aproximan a sus preferencias, haciéndolas más homogéneas y aumentando aún más los beneficios sobre el bienestar social (Tiebout, 1956). A este respecto, Brueckner (2006) propone un modelo teórico basado en esta movilidad, y en el que los jóvenes viven en áreas con pocos servicios públicos (y pocos impuestos) y los mayores en jurisdicciones con muchos servicios. El resultado es que los jóvenes ven aumentar su renta después de impuestos, mientras que los mayores la disminuyen, lo que aumenta los incentivos a ahorrar e invertir en capital humano en las primeras etapas de la vida, con el resultado de un mayor crecimiento económico. Si además los gobiernos locales

también tienen autonomía para recolectar los ingresos públicos con los que financiar sus gastos, las ganancias de eficiencia serán mayores, porque habrá una mejor rendición de cuentas de los gobiernos por los gastos que ejecutan y se producirán menos transferencias intragubernamentales, fuente de distorsiones en la economía (Shah, 1994).

La descentralización fiscal también puede tener efectos negativos sobre el crecimiento económico. En aquellos bienes y servicios públicos con externalidades sobre varias jurisdicciones habrá una inversión menor a la que optimiza el crecimiento económico, porque las regiones sólo destinarán recursos en la medida en la que ellas se beneficien (Hashimzade y Myles, 2010). En los bienes y servicios en los que existen economías de escala, la descentralización generará ineficiencias en los costos de producción (Prud'homme, 1995). Tanzi (1996) señala que la descentralización fiscal puede afectar negativamente a la estabilidad macroeconómica, y por tanto al crecimiento, por los problemas de coordinación de las políticas fiscales⁸⁴. Prud'homme (1995) y Tanzi (1996) argumentan que la descentralización fiscal puede dar lugar a mayor corrupción porque los políticos locales están más próximos a los ciudadanos y son más susceptibles a las demandas de los grupos de interés de sus zonas, si bien Martínez-Vázquez y McNab (2003) sostienen que los casos de corrupción a nivel local son más visibles que en el ámbito del Estado central. Finalmente, Tanzi (1996) apunta a que los individuos son inmóviles en el corto plazo de modo que habrá tantas ganancias de eficiencia por la mayor homogeneización de las preferencias. En definitiva, no hay una predicción teórica concluyente sobre la relación entre descentralización fiscal y crecimiento económico.

⁸⁴ Martínez-Vázquez y McNab (2003) mantienen que un buen diseño de los sistemas de descentralización fiscal, controlando el endeudamiento de las regiones, puede evitar este daño sobre la estabilidad macroeconómica. Además, Gramlich (1993) señala que la descentralización también puede facilitar las políticas de estabilización si los shocks económicos son asimétricos.

a) Evidencia de la relación entre descentralización fiscal y crecimiento económico

Las contribuciones iniciales, resumidas en el cuadro siguiente, hallan que la descentralización fiscal afecta negativamente al crecimiento económico (Davoodi y Zou, 1998, Woller y Philips, 1998, Zhang y Zou, 1998, Xie et al., 1999 y Jin y Zou, 2005). Estos autores interpretan esta evidencia como que la descentralización fiscal ya es elevada de modo que una mayor profundización en este proceso sería negativa para el crecimiento económico. La mayoría de estos estudios se centran en países en vías de desarrollo o en transición, particularmente China. En primer término, Davoodi y Zou (1998) y Zhang y Zou (1998) argumentan que la descentralización fiscal puede ser particularmente dañina para el crecimiento económico para los países en las primeras fases del desarrollo, cuando la capacidad administrativa de los gobiernos locales no es aún óptima o se ven restringidos por los Estados centrales.

Los estudios más recientes, sobre todos los que emplean datos de Estados Unidos de Norteamérica y la OCDE, encuentran evidencia de una relación positiva entre descentralización fiscal y crecimiento económico (Akai y Sakata, 2002, Thiessen, 2003, Ebel y Yilmaz, 2004, Meloche et al., 2004, Iimi, 2005, Jin et al., 2005 y Thornton 2007). Una de las razones que explican este contraste de resultados son las medidas que se emplean para reflejar el grado de descentralización fiscal. Algunos de los gastos ejecutados o ingresos recolectados por los gobiernos locales son en realidad regulados por los Estados centrales. De este modo, las medidas de descentralización fiscal que empleaban los primeros estudios estaban sobreestimados, sesgando a la baja su efecto sobre la actividad económica. Además, Akai y Sakata (2002) señalan que estos artículos iniciales tienen un “sesgo cultural” pues mezclan países con diferencias institucionales, culturales e históricas muy importantes. Thiessen (2003), por su parte, encuentra que existe un nivel de descentralización fiscal que maximiza el crecimiento, a partir del cual mayor niveles de autogobierno local perjudican la actividad económica.

**RESUMEN DE LA EVIDENCIA EMPÍRICA ENTRE DESCENTRALIZACIÓN
FISCAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO**

a) Estudios que encuentran una relación negativa:								
Estudios	Muestra	Variable dependiente	Método	Medida de descentralización	Otras variables fiscales	Variables de control	Efecto sobre el crecimiento	Conclusiones
Davoodi & Zou (1998)	46 países desarrollados y en vías de desarrollo 1970-1989	Crecimiento de renta per cápita	Panel, efectos fijos	1. Gasto de los gobiernos locales (descontando transferencias intergubernamentales) como porcentaje del gasto público total	Recaudación impositiva sobre PIB	Crecimiento de la población, escolarización en secundaria, renta per cápita inicial, inversión	En países desarrollados no hay efecto de la descentralización fiscal (DF). Impacto negativo en los que están en vías de desarrollo. Recaudación impositiva afecta negativamente	Los efectos de la política fiscal dependen más de la función del gasto (infraestructuras, educación...) o del tipo de impuesto que de quién lo ejecuta
Woller y Phillips (1998)	23 países en vías de desarrollo 1974-1991	Crecimiento de renta per cápita	Panel, efectos fijos	1. Porcentaje de gasto e ingresos locales sobre el total de gastos e ingresos públicos. 2. Proporción de ingresos locales sobre el total (sin transferencias de otros niveles) 3. Proporción de gastos locales sobre el total sin defensa y seguridad social	-	PIB inicial, inversión, escolarización en secundaria, crecimiento de la población, apertura comercial, inflación, variables políticas y financieras	No existe una relación robusta entre DF y crecimiento. En algunas especificaciones la DF de ingresos aumenta crecimiento	La DF no afecta al crecimiento económico en los países en vías de desarrollo
Zhang y Zou (1998)	28 Provincias chinas 1980-1992	Crecimiento de la renta de las provincias	Panel, efectos fijos	1. Proporción del gasto per cápita local (consolidado y presupuestario) sobre el gasto consolidado y presupuestario total 2. Proporción de los gastos extra-presupuestarios locales sobre los gastos extra-presupuestarios totales	Ingresos provinciales y centrales sobre el PIB Composición funcional del gasto central, provincial y presupuestario	Crecimiento del empleo, inversión, apertura comercial, inflación	La DF del gasto tiene efecto negativo mientras que la de los ingresos no es significativa	Si la DF del gasto ya es elevada, aumentos en la misma serán negativos para el crecimiento. Las inversiones públicas con externalidades serán más eficaces si las realiza el gobierno central
Xie et al. (1999)	Estados Unidos de Norteamérica 1948 - 1994	PIB per capita	Series temporales	1. Porcentaje del gasto municipal y regional sobre el gasto total (excluyendo transferencias).	Ingresos públicos sobre PIB	Población activa ajustada por nivel educativo, inversión, precios de la energía, apertura comercial, inflación, índice de Gini	Efecto negativo del gasto municipal. Impacto no significativo del gasto regional y de los ingresos públicos totales	El nivel actual de DF es consistente con el crecimiento económico. Más descentralización sería negativa
Jin y Zou (2005)	30 provincias chinas 1979-1993 y 1994-1999 (dos regímenes fiscales diferentes)	Crecimiento del PIB	Panel, efectos fijos	1. Porcentaje del gastos presupuestarios e ingresos locales en el total 2. Porcentaje de gastos extrapresupuestarios en el total	Impuestos centrales y locales sobre el PIB	Inversión, población activa, apertura comercial e inflación	1979-1993: La DF del gasto afecta negativamente y la de ingresos positivamente. 1994-1999: La DF del gasto no afecta y la de ingresos lo hace negativamente	En el caso de China no es necesaria la corresponsabilidad fiscal: la DF de ingresos afecta negativamente

b) Estudios que encuentran un efecto negativo								
Estudios	Muestra	Variable dependiente	Método	Medida de descentralización	Otras variables fiscales	Variables de control	Efecto sobre el crecimiento	Conclusiones
Lin y Liu (2000)	28 provincias Chinas 1970-1993	Crecimiento del PIB per cápita	Panel, efectos fijos	1. Tasa de retención marginal de los ingresos locales 2. Tasa de retención media de los ingresos locales	Capacidad fiscal medida por la media móvil del PIB per cápita	Población, inversión, población rural, precios agrícolas, reformas agrícolas y porcentaje de empresas industriales	Efecto positivo de la DF sobre el crecimiento, sobre todo de la tasa marginal de retención	La DF aumenta el crecimiento económico a través de una mejor eficiencia asignativa y no por inducir más inversión
Akai y Sakata (2002)	50 estados de Estados Unidos de Norteamérica 1992-1996	Crecimiento del PIB per cápita	Sección cruzada	1. Gastos e Ingresos locales sobre el total de gasto 2. Ingresos locales propios sobre el total de ingresos	-	Crecimiento población, crecimiento anterior, escolarización en secundaria, índice de Gini, patentes, apertura comercial, variables políticas	La DF del gasto, y la de la media de la DF del gasto e ingresos, afecta positivamente al crecimiento. La DF de los ingresos no afecta	Los resultados de efectos negativos de estudios anteriores se debieron a muestras con países en vías de desarrollo y con muchas diferencias institucionales e históricas
Thiessen (2003)	21 países de la OCDE y 4 de renta media 1973-1998	Crecimiento de la renta de la población en edad de trabajar	Sección cruzada	1. Gastos e ingresos locales sobre el total 2. Ingresos propios sobre el total de ingresos locales	Consumo público y déficit público	Renta por trabajador, inversión, escolarización en secundaria, crecimiento de la población, depreciación, indicadores tecnológicos, inflación, volatilidad financiera, apertura comercial	La DF del gasto tiene un efecto positivo sobre el crecimiento. La de los ingresos y los ingresos propios no tiene efecto significativo	Hay una relación de U invertida entre DF y crecimiento, pero aún se está en la parte en la que el efecto es positivo. La DF aumenta la inversión y la Productividad Total de los Factores
Ebel y Yilmaz (2004)	6 países del este y del centro de Europa	Crecimiento del PIB per cápita	Bivariante	1. Ingresos sobre los que gobiernos locales deciden 2. Ingresos sobre los que gobiernos locales no deciden 3. Transferencias intergubernamentales 4. Ingresos locales no impositivos	-	-	Los ingresos sobre los que los gobiernos locales deciden afectan positivamente al crecimiento económico. Los ingresos que dependen del gobierno central no tienen impacto.	La verdadera DF es la que permite a los gobiernos locales decidir sobre los impuestos. Y esta afecta positivamente al crecimiento económico
Meloche et al. (2004)	10 países del centro y este de Europa (1997-2000)	Crecimiento del PIB per cápita	Panel, efectos fijos	1. Porcentaje del gasto local sobre el total (sin transferencias). 2. Indicadores empleados en Ebel y Yilmaz (2004). 3. Proporción de ingresos locales propios sobre: ingresos locales;	-	PIB per cápita inicial, escolarización en secundaria, crecimiento de la población e inversión	La autonomía fiscal de los gobiernos locales afecta positivamente al crecimiento mientras que la dependencia fiscal tiene un efecto negativo	Lo que realmente importa para el crecimiento es la composición de los ingresos locales. Los que deciden los gobiernos locales afectan positivamente, los que determina

				ingresos totales				el central negativamente
Iimi (2005)	51 países de diverso desarrollo 1997-2001	Crecimiento del PIB per cápita	Sección cruzada	1. Proporción del gasto local sobre el total	Ingresos públicos sobre el PIB	Libertad política, crecimiento de la población, escolarización en secundaria, PIB per cápita inicial	La DF afecta positivamente al crecimiento económico, aunque el efecto es pequeño	Se requiere de varios años para que el efecto de la DF sobre el crecimiento sea visible
Jin et al. (2005)	29 provincias Chinas 1970 - 1999	Crecimiento del empleo no agrícola y no estatal	Panel, efectos fijos	1. Proporción del gasto local sobre el central en cada provincia 2. Retención marginal de los ingresos locales	-	PIB per cápita retardado	La DF de los ingresos afecta positivamente al crecimiento del empleo, sobre todo la tasa de retención marginal	Cuando los gobiernos locales retienen una parte del aumento de ingresos públicos, la DF afecta positivamente
Stansel (2005)	314 áreas metropolitanas de Estados Unidos de Norteamérica 1960 - 1990	Crecimiento de la población y de ingresos per cápita	Sección cruzada	1. Número de municipalidades por cada 100 mil habitantes 2. Número de distritos escolares por cada 100 mil habitantes 3. Porcentaje de la población en las áreas metropolitanas de las ciudades	-	Población inicial, PIB per cápita inicial, crecimiento de la población, desempleo, empleo manufacturero población en edad de trabajar, años de escolarización medio	El número de gobiernos locales y la no-concentración en el centro de las ciudades tiene un efecto positivo mientras que el de distritos escolares no tiene ningún impacto	Se centra en la dispersión horizontal de poder. Son datos de un mismo país de modo que se evita comparaciones entre distintas culturas e instituciones
Thornton (2007)	19 países de la OCDE 1980-2000	Crecimiento del PIB per cápita	Sección cruzada	1. Ingresos de gobiernos sub-nacionales sobre los que ellos deciden las bases impositivas o las tasas impositivas	-	PIB per cápita inicial, inversión, escolarización en secundaria, crecimiento de la población en edad de trabajar	Los ingresos públicos locales sobre los que los gobiernos subnacionales tienen autonomía no afectan al crecimiento económico	Ingresos y gastos locales no significan DF si no implican autonomía de los gobiernos subnacionales
Gemmell et al. (2012)	23 países de la OCDE 1972-2005	Crecimiento del PIB	Panel dinámico	1. Gasto local sobre el total 2. Ingreso local sobre el total 3. Ingresos sobre los que decide gobierno local 4. Ingresos sobre los que decide gob. local y central	Ingresos públicos totales	Inversión, crecimiento del empleo, inflación y apertura comercial	LA FD del gasto afecta negativamente al crecimiento pero la FD de los ingresos tiene un impacto positivo	Lo óptimo para el crecimiento es que los gobiernos locales gasten lo mismo que recolectan a través de impuestos

FUENTE: Gemmell, Kneller y Sanz (2012) y CEPAL.

Gemmell et al. (2012) emplean un modelo econométrico más flexible, que permite estimar efectos de corto plazo diferentes entre países, y en el que encuentran que la descentralización de los impuestos tiene un efecto positivo sobre el crecimiento

económico mientras que la del gasto exhibe un impacto negativo. Dado que la descentralización actual de los ingresos es inferior a la de los gastos en la gran mayoría de los países de la OCDE, estos autores concluyen que los efectos económicos positivos se alcanzan cuando existe corresponsabilidad fiscal por la que los gobiernos locales ejecutan gastos financiados con ingresos que ellos mismos recolectan.

IV. Implicaciones para las finanzas públicas de América Latina

Latinoamérica se ha defendido mejor de la crisis económica de los últimos años que los países europeos o Norteamérica. Esta mejor situación de Latinoamérica se observa también en las finanzas públicas, con un déficit y deuda pública decrecientes que contrasta con los infructuosos esfuerzos de la OCDE por sanear sus cuentas desde 2008. El déficit público de los países de Latinoamérica y el Caribe se situó en 2011 en el 2.6%, frente al 6.5% de los países más desarrollados (World Economic Outlook, FMI 2012). La deuda pública de la OCDE se encuentra 30 puntos por encima de los niveles previos a la crisis económica, cuando en Latinoamérica se sitúa en niveles muy parecidos a los de 2007. Esta situación de ventaja relativa de Latinoamérica frente a los países más desarrollados debería ser aprovechada para que los países latinoamericanos y del Caribe consolidasen las tasas de crecimiento económico actuales o incluso las mejorasen de una manera sostenible y con un carácter eminentemente estructural. Sin duda, si los países de la región aceptan el reto la situación actual puede y debe interpretarse como una oportunidad histórica que debería hacer despegar definitivamente a la Región desde un punto de vista económico, social y político. A continuación se ofrecen algunas consideraciones que, desde la perspectiva de los autores de este informe, ayudarían a lograr ese objetivo.

Las mayores tasas de crecimiento económico de Latinoamérica y sus limitados déficit y deudas públicas constituyen un contexto ideal para desarrollar reformas fiscales de

gran alcance. Los cambios en las políticas fiscales que se producen en momentos de crisis, habitualmente asociadas a una elevada tensión política y financiera, suelen ser precipitados y pensados para el corto plazo, como argumenta Boskin (2012). Latinoamérica, por el contrario, se encuentra ahora en una fase relativamente cómoda, en la que ha logrado en cierto modo desacoplarse del complejo entorno económico en el que se encuentran sumidos los países de la OCDE. Éste es el momento de llevar a cabo reformas en la política fiscal de largo plazo, orientadas al crecimiento económico y con una menor resistencia de la opinión pública.

Entre los aspectos que más destacan de la situación fiscal de Latinoamérica en relación con los países más desarrollados de la OCDE es la baja recaudación impositiva. En 2009, el total de ingresos tributarios de esta área se situaba en el 19.2% de su PIB, frente al 33.8% de la OCDE (cuadro siguiente). Los estabilizadores automáticos de los impuestos en los países Latinoamericanos (0.2) son de la mitad de magnitud que los de la OCDE (Daude et al., 2010). Esta gran diferencia se explica en la reducida carga fiscal por los impuestos sobre la renta de las personas y más en concreto por el pequeño tamaño de las bases imponibles de esta figura en Latinoamérica.

TOTAL DE INGRESOS TRIBUTARIOS^{a/}
-En porcentajes del PIB-

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Argentina	16.1	20.3	21.5	26.9	27.4	29.1	30.7	31.4
Brasil	28.1	26.8	30.0	32.9	32.8	33.4	33.6	32.6
Chile	17.5	19.0	19.4	21.6	23.2	24.0	22.5	18.4
Colombia	9.0	13.2	14.1	17.3	18.2	18.3	17.9	17.4
Costa Rica	16.1	16.3	18.2	19.8	20.3	21.7	22.4	20.9
El Salvador	10.5	13.0	12.2	14.1	15.1	15.2	15.1	14.4
Guatemala	9.0	10.4	12.4	13.1	13.8	13.9	12.9	12.2
México ^{b/}	15.8	15.2	16.9	18.1	18.2	17.7	20.9	17.4
Perú	11.8	15.4	13.9	15.8	17.1	17.8	17.8	15.9
República Dominicana	8.3	10.6	12.4	14.7	15.0	16.0	15.0	13.1
Uruguay	17.8	19.7	20.0	22.0	23.3	22.7	22.0	22.5
Venezuela (República Bolivariana de)	18.7	13.3	13.6	15.9	16.3	17.1	14.3	14.4
Promedio no ponderado:								
Países seleccionados América Latina ^{c/}	14.9	16.1	17.1	19.3	20.1	20.6	20.4	19.2
OCDE (34) ^{d/}	33.1	34.6	35.3	35.0	35.1	35.2	34.6	33.8

a/ Las cifras excluyen los ingresos de gobiernos locales en Argentina, Costa Rica (hasta 1997), República Dominicana, El Salvador, Perú (hasta 2004), Uruguay y Venezuela (República Bolivariana) dado que los datos no están disponibles.

b/ En los datos de CEPAL y CIAT, los derechos sobre la producción de hidrocarburos tratados como ingresos no tributarios.

c/ Representa un grupo seleccionado de países de América Latina, Chile y México son también parte del grupo OCDE (34).

d/ Representa el promedio no ponderado para los países miembros de la OCDE.

FUENTE: Tax Revenue Trends- 1990-2009.

La baja presión fiscal relativa de Latinoamérica no está distribuida de forma homogénea entre las diferentes formas de imposición: sobre los ingresos, seguridad social, nóminas, propiedad y consumo. En las primeras cuatro figuras Latinoamérica dispone de una recaudación impositiva inferior a la que se registra en la OCDE. Sin embargo, en la última de ellas, los impuestos sobre el consumo, Latinoamérica tiene una recaudación que se encuentra en magnitudes muy similares a la de los países desarrollados. En concreto, como se observa en el cuadro siguiente, Latinoamérica tiene unos impuestos sobre el consumo que representaron un 6.8% de su PIB en 2009, frente al 6.7% de la OCDE. El peso de los impuestos sobre el consumo, además, ha crecido entre 1990 y 2009 de forma más significativa en esta zona que en el mundo más desarrollado. Esta evolución de la carga fiscal indirecta, a tenor de la revisión de la literatura realizada en este informe, es saludable desde la perspectiva de preservar el crecimiento económico.

IMPUESTO SOBRE EL CONSUMO
-En porcentajes del PIB-

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Argentina	3.9	8.3	8.6	9.3	9.7	10.4	10.7	10.8
Brasil	13.4	12.0	13.1	13.7	13.5	13.4	13.9	13.1
Chile	6.6	7.7	8.1	8.1	7.4	7.9	8.9	7.8
Colombia	2.3	3.9	4.6	5.9	6.4	6.2	6.4	5.9
Costa Rica	3.2	3.8	4.5	5.1	5.4	5.9	6.0	5.0
El Salvador	2.8	4.9	5.4	6.5	7.0	6.9	6.8	6.1
Guatemala	2.4	3.1	4.7	5.2	5.4	5.9	5.5	4.9
México	3.3	2.6	3.1	3.5	3.7	3.6	3.8	3.4
Perú	1.4	5.8	5.1	5.6	5.8	5.9	6.6	5.9
República Dominicana	1.3	2.0	2.6	4.1	4.5	4.9	4.7	4.2
Uruguay	5.5	6.6	6.5	8.2	8.9	8.8	8.5	8.2
Venezuela	-	3.4	4.1	6.4	6.4	5.7	4.7	5.9
Promedio no ponderado:								
Países seleccionados América Latina ^{a/}	3.8	5.3	5.9	6.8	7.0	7.1	7.2	6.8
OCDE (34) ^{b/}	5.9	6.6	6.9	7.0	7.0	7.0	6.8	6.7

^{a/} Representa un grupo seleccionado de países de América Latina, Chile y México son también parte del grupo OCDE.

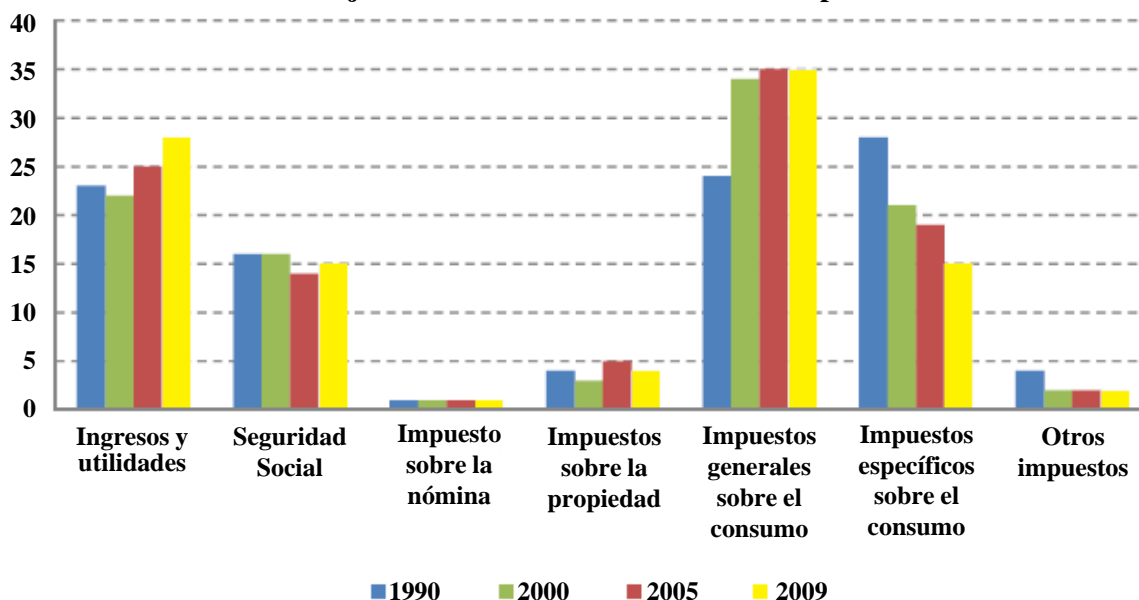
^{b/} Representa el promedio no ponderado para los países miembros de la OCDE.

FUENTE: Tax Revenue Trends- 1990-2009.

La gráfica siguiente confirma que los impuestos sobre el consumo en Latinoamérica tienen un peso importante sobre el total de ingresos públicos, incluso por encima del que disponen los impuestos sobre los ingresos. Ésta es una característica que no ocurre en los países de la OCDE, en los que los impuestos directos (ingresos, seguridad social, nóminas y propiedad) tienen una mayor relevancia que el de los indirectos (consumo). En cualquier caso, los impuestos sobre los ingresos han aumentado la proporción que representan sobre el total con el paso de los años, aunque aún continúan por debajo de los del consumo. De esta gráfica también se desprende que desde 1990, los impuestos específicos al consumo han ido perdiendo relevancia a favor de los generales.

ESTRUCTURAS IMPOSITIVAS EN UN GRUPO SELECCIONADO DE PAÍSES DE AMÉRICA LATINA

-Porcentajes sobre el total de la recaudación impositiva-



FUENTE: CEPAL a partir de Tax Revenue Trends- 1990-2009.

En resumen, los ingresos públicos en Latinoamérica son más bajos que en la OCDE y además su estructura recae en mayor medida en los impuestos al consumo, que son los que menos perjudican el crecimiento, pero también son los más regresivos socialmente, y emplea en menor medida los impuestos sobre las rentas y los beneficios, que son los que afectan más negativamente a la actividad económica. No obstante, la revisión de la literatura sobre política fiscal y crecimiento económico ha mostrado que existe una relación en forma de *U* invertida, en donde una mayor recaudación de impuestos influye positivamente en el crecimiento si se dedican a gastos productivos hasta un punto en el que comienza a afectar negativamente independientemente del uso que se le den. La insuficiencia de los niveles de Gasto Público en Sanidad, Educación e Infraestructuras en la mayoría de los países de la Región pueden hacer pensar que Latinoamérica y los Países del Caribe tienen aún margen de maniobra para subir sus reducidos niveles de presión fiscal con objeto de financiar Gasto Público Productivo destinado fundamentalmente a Educación,

Sanidad e Infraestructuras, generando a su vez incrementos en las tasas de crecimiento económico estructural a largo plazo.

Es decir, es posible que Latinoamérica se encuentre aún en la parte en la que un incremento de los impuestos influya positivamente en la actividad económica. El modelo de Barro sitúa la recaudación impositiva óptima en el 25% del PIB. Por su parte, algunos estudios empíricos concluyen que la OCDE, con unos ingresos del 33.8% del PIB, se encuentra prácticamente en el punto que maximiza la actividad económica o quizá lo ha rebasado levemente, porque en la situación actual el efecto de los impuestos distorsionantes es similar o levemente más negativo que el impacto positivo de los gastos productivos (Gemmell et al., 2011a).

En suma, Latinoamérica podría aumentar su recaudación de impuestos al rango del 25-30% y lograr mayores tasas de crecimiento siempre y cuando los fondos se destinen a gastos productivos. El efecto negativo del aumento de los impuestos, que será pequeño porque Latinoamérica parte de niveles bajos en donde las distorsiones no serán aún muy elevadas, se verá más que compensado por el impacto positivo de los gastos productivos, sobre todo porque esta zona aún dispone de un nivel de gasto pequeño en donde las externalidades sobre la producción privada aún serán altas. Si los nuevos ingresos públicos se destinan a gastos en seguridad social entonces se incrementará el bienestar social, pero su efecto sobre la actividad económica sería levemente negativo porque el impacto distorsionante del aumento de los impuestos, por leve que sea, no se verá compensado por ningún impacto positivo en el crecimiento.

Otro argumento en favor de incrementar los impuestos estriba en que su baja recaudación puede suponer un problema para la sostenibilidad de la deuda. Uno de los indicadores que mejor reflejan la capacidad de un país para devolver su deuda pública es la relación entre esta última y la recaudación impositiva y que, por tanto, expresa el

número de años de recaudación de impuestos que se precisan para restituir la deuda. En el caso de Latinoamérica, la relación es superior a 2.5 (50% de deuda frente a un 19% de los impuestos) por el 1.95 de países como España.

En cuanto a las figuras impositivas que podrían emplear los países de Latinoamérica para aumentar los ingresos públicos, las menos distorsionantes son las relativas al consumo y la propiedad. Los impuestos sobre el consumo ya son elevados en esta zona, aunque aún hay más margen para incrementarlos. La reducida carga fiscal existente en la región por impuestos sobre la renta de personas físicas puede hacer pensar que este impuesto podría racionalizarse y elevar su recaudación. Para ello, y dado que esta figura sí tiene claras consecuencias distorsionantes, Latinoamérica haría bien en aumentar primero las bases imponibles de este impuesto antes que los tipos impositivos. La estructura de tipos impositivos que se estableciese debería buscar la reducción de los tipos marginales manteniendo unos tipos medios suficientes. Para ello, el impuesto que se estableciese debería ser de aplicación general, de bases imponibles amplias y sin deducciones, bonificaciones y exenciones —que complican el sistema fiscal, lo hacen menos transparente y más sujeto a las presiones de los grupos de interés que forzarían al máximo el mantenimiento e introducción de nuevas deducciones—. El último de los impuestos a tocar sería el de sociedades, pues en un contexto cada vez más globalizado, aumentar este tipo impositivo podría ahuyentar las inversiones de multinacionales y de las propias empresas del país, con el consiguiente efecto negativo sobre el empleo, la innovación, la Productividad Total de los Factores (PTF) y la actividad económica. No obstante, al igual que en el caso del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), las bases imponibles de los Impuestos sobre Sociedades deberían tener bases imponibles amplias y limpiarse de tratos diferenciados eliminando bonificaciones, deducciones y exenciones. En general, debería explorarse la posibilidad para la Región de establecer un impuesto *flat tax* al estilo Hall y Rabushka. Los países de la Región deberían mantener tipos

medios efectivos por Impuesto sobre Sociedades inferiores a las de otras áreas económicas (Europa, Norteamérica y Sureste Asiático).

Como se comentó en el momento de evaluar los costos de la imposición, el poder distorsionante de los sistemas fiscales en buena medida es una variable que depende de la calidad institucional de la Administración Tributaria encargada de gestionar y administrar el sistema fiscal. Todo esfuerzo encaminado a reducir el fraude fiscal y a mejorar la valoración del sistema tributario por parte de los contribuyentes reducirá los costos potenciales de la imposición. Los países Latinoamericanos y del Caribe deberían dedicar esfuerzos a diseñar administraciones tributarias más eficientes y con procedimientos de gestión e inspección tributaria en donde la información tributaria fluya entre los distintos países. La posibilidad de crear un *Consortio de Agencias Tributarias Latinoamericanas* es una posibilidad que debería explorarse.

El aumento de los ingresos públicos debería destinarse a aumentar la dotación y calidad de la Sanidad y la Educación públicas así como el stock de infraestructuras públicas de transporte y comunicaciones de Latinoamérica. Los gobiernos tienen que tener en cuenta que la recaudación de impuestos, sobre todo si gravan las rentas y los beneficios, tiene un efecto distorsionante sobre la actividad económica, de modo que cada euro recaudado cuesta, en media, entre 20 y 30 céntimos de euro adicionales por los desincentivos generados —sin tener en cuenta los costos de cumplimiento y administración (costo marginal de los fondos públicos)—. Por tanto, el gasto público al que se destine la recaudación impositiva tendría que generar cerca de un 20-30% de rentabilidad extra para asegurar su viabilidad económica si aplicásemos unos criterios mínimos de consistencia con un análisis costo-beneficio. En todo caso, los proyectos de inversión se tienen que analizar de forma individual porque no todas las infraestructuras, ni todos los gastos de sanidad y educación generan la misma productividad, como señala Boskin (2012).

Los gastos públicos en infraestructuras, sanidad y educación tienen que ir acompañados. De poco vale construir hospitales si no se dispone de personal cualificado para ofrecer el servicio médico. Una elevada esperanza de vida incrementa, por su parte, los incentivos a estudiar más tiempo. Unas infraestructuras de transportes deficientes dificultan que la población rural pueda acceder, finalmente, a los servicios de sanidad y educación. Los efectos de las infraestructuras sobre el crecimiento económico se visualizan más rápido que el de los gastos de sanidad que a su vez influyen en la actividad económica antes que los de educación. De ahí que, entre estos tres gastos los de infraestructuras tendrían que tener una mayor prioridad pues su impacto en el crecimiento permitirá obtener recursos adicionales para financiar más gastos en sanidad, educación e infraestructuras. En cualquier caso, los gastos en educación y sanidad también merecen absorber una parte importante de los nuevos recursos aportados por los aumentos de los impuestos porque cumplen una doble función: son eficientes a la vez que redistributivos. Es decir que son gastos que contribuyen tanto a aumentar la tasa de crecimiento económico como al bienestar social y la equidad.

Los gastos en educación destinados a los niveles de primaria y secundaria son más productivos que los que se dedican a terciaria. La evidencia empírica señala que es prioritario lograr la universalización en primaria y secundaria inferior antes que aumentar las tasas de matriculación en secundaria superior o la universidad. De entre los estudios superiores, los países Latinoamericanos podrían darle mayor relevancia a los relacionados con las ciencias y las ingenierías, tal y como está haciendo la UE en su estrategia de Educación y Formación 2020. Además es importante que las administraciones controlen que el aumento del gasto en educación revierte tanto en una mayor tasa de graduación como en una calidad de la docencia comparable a la de los países punteros en Latinoamérica. A este respecto, los gobiernos podrían considerar la posibilidad de continuar cooperando con organismos internacionales como la OCDE en programas como PISA (Programme for International Student

Assessment) o PIAAC (Programme for International Assessment of Adult Competencies), que son útiles para comparar la calidad de los sistemas educativos entre diferentes países, además de su evolución en el tiempo.

El aumento de los ingresos y gastos públicos que se propone, tiene que ir acompañado de un riguroso control del mismo que asegure que este esfuerzo tiene rendimientos económicos y sociales. Entre las reformas fiscales que Latinoamérica podría implementar para cumplir este objetivo se encuentra la introducción de reglas fiscales que combinen objetivos de control del déficit público, sostenibilidad de la deuda, buen uso de los ingresos asociados a aumentos de precios de materias primas y, sobre todo, la realización de una política fiscal contra-cíclica. El reforzamiento de las instituciones fiscales llevadas a cabo hace años ya en Chile y Perú, y el más reciente caso de Colombia, son buenos ejemplos para el resto de la zona (Daude y Melguizo, 2012).

Estas reformas pueden incluir aspectos como la mejora de las estadísticas fiscales, la realización de presupuestos plurianuales, reglas fiscales que aseguren respuestas automáticas y simétricas a expansiones o contracciones económicas o la introducción de organismos fiscales independientes. Las reglas e instituciones fiscales tienen además que permanecer en el tiempo. Daude et al. (2010) señalan que la mitad de los países que disponía de este tipo de reglas e instituciones que conducían a políticas fiscales contra-cíclicas las han mantenido durante la crisis económica reciente.

Las reglas e instituciones fiscales firmes y creíbles no tienen por qué ir asociadas siempre a restricciones en el gasto público, o las necesarias inversiones en infraestructuras. Son, por el contrario, una garantía de que los mejores procedimientos de formulación de los presupuestos harán que el gasto sea más eficiente (Carranza et al., 2012). La reforma impositiva a llevar a cabo en Latinoamérica tendría que lograr unos impuestos más estables, predecibles en su magnitud y transparentes.

Los países de Latinoamérica han desarrollado en esta última década una política fiscal más anticíclica que los de la OCDE, lo que supone un gran avance y explica en alguna medida la buena posición de la que disfruta esta área. No obstante, algunos de los países latinoamericanos continúan desarrollando políticas fiscales pro-cíclicas en relación con los gastos públicos discrecionales (Daude et al., 2011), un aspecto que debería corregirse pues no hay nada más dañino para el crecimiento económico que una política fiscal pro-cíclica.

Fuente de información:

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/4/50234/Politicafiscalycrecimientoeconomico.pdf>

Descentralización, inversión pública y consolidación fiscal (CEPAL)

El 20 de junio de 2013, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) dio a conocer el documento *Descentralización, inversión pública y consolidación fiscal. Hacia una nueva geometría del triángulo*, del cual se presenta a continuación la Introducción y los Capítulos II, III, IV, V (Generalidades) y VI.

Resumen

El impacto de la primera gran crisis financiera internacional del siglo XXI no ha sido tan importante en América Latina como en otras regiones del mundo, caso de Estados Unidos de Norteamérica o la Eurozona. A favor de América Latina ha jugado la situación relativamente saneada de sus finanzas públicas, alcanzada tras un exitoso proceso de desendeudamiento durante la última década del siglo XX y los primeros años del nuevo milenio, obviamente, con matices para cada país. La crisis financiera internacional quebró un paradigma de política económica basado en la desregulación financiera, la prevalencia de la política monetaria sobre la política fiscal y la retirada del Sector Público de actividades estratégicas. Los programas de estímulo fiscal —y

sobre todo los que se basan en incrementos de la inversión pública— han vuelto a primera línea de la acción política, si bien aún persisten muchas prevenciones sobre su efectividad y su impacto sobre la sostenibilidad de las finanzas públicas. En ese contexto general, el papel de los gobiernos subnacionales, tradicionalmente excluidos de la función de estabilización, también ha sido revitalizado en los países que han impulsado procesos de descentralización. En el trabajo se analizan estos parámetros, revisando teoría y evidencia empírica disponibles. Los cálculos realizados para una muestra seleccionada de nueve países de América Latina muestran un cierto espacio fiscal disponible, también en el ámbito de los gobiernos subnacionales. Estas condiciones objetivas facilitan la implementación de políticas de inversión que puedan generar crecimiento económico, empleo e inclusión social, sin comprometer la consolidación fiscal. Para ello, resulta preciso contar con eficaces reglas fiscales, principalmente basadas en equilibrio estructural y una precisa definición de la regla de oro de financiamiento de inversiones. En definitiva, una nueva “geometría” para el triángulo que forman la descentralización, la inversión pública y la consolidación fiscal.

I. Introducción

La clásica Teoría de la Hacienda Pública (Musgrave, 1959) reserva la función de estabilización a los gobiernos centrales en exclusiva, sobre la base de argumentos de eficacia y coherencia entre la política fiscal y la política monetaria. Con todo, el rol efectivo de los gobiernos subnacionales en la estabilización macroeconómica ha ido evolucionando en la práctica durante las últimas décadas, si bien exclusivamente en el ámbito de la política fiscal. Este avance se ha producido a medida que regiones, estados, provincias, departamentos o municipalidades iban asumiendo nuevas competencias de gasto, cotas más amplias de capacidad tributaria y mayor autonomía para acceder a los mercados de crédito. En definitiva, se puede constatar una mayor y

creciente *importancia financiera* de los gobiernos subnacionales, donde América Latina constituye un excelente ejemplo para el estudio y la reflexión.

Por el contrario, en la rama de la política monetaria, la función de estabilización se ha mantenido como una competencia exclusiva de los respectivos gobiernos y bancos centrales, apuntalada con las bases de un amplio consenso teórico y político en todo el mundo. Las experiencias descentralizadoras, además de muy escasas y casi siempre forzadas por graves situaciones de insolvencia y/o por una relajación excesiva de las condiciones de supervisión, han implicado fatales consecuencias (inflación desmedida, pérdida de poder adquisitivo o deterioro de los indicadores fiscales y financieros, entre otras). Finalmente, han terminado por ser reconducidas a la centralización por la vía de medidas urgentes, como en el caso de los bonos provinciales o “cuasimonedas” en Argentina (Argañaraz, Capello y Garzón, 2003; Ruiz del Castillo, 2005) o el de la banca pública estatal en Brasil (Maia, 1999; Beck, Crivelli y Summerhill, 2005).

Por encima de experiencias concretas, la profundización en el proceso de descentralización llevado a cabo en algunos países de América Latina coincidió, desde mediados de la década de 1990 y hasta casi la mitad del siguiente decenio, con una etapa de fuerte aumento de la deuda de los gobiernos subnacionales, alertando así de un negativo impacto de la descentralización en la función de estabilización macroeconómica. En algunos países incluso se tuvo que recurrir al rescate (*bailout*) —explícito o implícito— de gobiernos intermedios o locales por parte de los respectivos gobiernos centrales, aunque en algunas ocasiones eran prácticamente la única solución factible⁸⁵. En este tiempo, bien por iniciativa propia, bien por “inspiración” o por mandato explícito de organismos internacionales, los países de América Latina se fueron dotando de programas de coordinación macroeconómica y

⁸⁵ Sin ánimo de exhaustividad, se pueden citar los casos de rescates a estados en Brasil (Bevilaqua, 2002), departamentos y municipios en Colombia (Echavarría, Rentería y Steiner, 2002), departamentos en Uruguay (Filgueira *et al.*, 2002), gobiernos estatales de México (Hernández Trillo, Díaz Cayeros y Gamboa González, 2002), provincias de Argentina (Nicolini *et al.*, 2002) o municipios de Chile (Serrano y Berner, 2002).

fiscal, así como de mecanismos de control y limitación del endeudamiento, aplicables a todos los niveles de gobierno. Es el momento de auge de las reglas macrofiscales que priorizaban el control severo sobre el endeudamiento subnacional, con objeto de frenar el deterioro que una ineficiente descentralización estaba ocasionando sobre la función de estabilización macroeconómica.

En una segunda etapa, coincidiendo su inicio con el cambio de siglo, se comienza a observar una sustancial recuperación del saldo primario y una reducción de la proporción de deuda pública, más aún en los países especializados en recursos no renovables como petróleo o gas, aunque también con mucha mayor volatilidad en este segundo caso (Jiménez y Tromben, 2006). Los efectos de las nuevas y estrictas restricciones fiscales serían inmediatos, pero entonces emergería un nuevo problema, en forma de una fuerte limitación en la capacidad de los gobiernos subnacionales para financiar inversiones productivas y contribuir a la formación de capital, al crecimiento económico y al desarrollo social. La evolución del endeudamiento subnacional en la región comenzó a seguir una tendencia claramente descendente, hasta una nueva etapa, cuyo inicio se podría situar durante el estallido de la crisis financiera internacional, a partir de 2008. Los saldos presupuestarios y otros indicadores de desempeño fiscal y endeudamiento vuelven a deteriorarse, si bien dentro de unos márgenes más razonables que durante la década final del siglo XX.

La literatura sobre determinantes del endeudamiento en América Latina no relaciona demasiado las funciones que deben llevar los gobiernos subnacionales con los volúmenes de endeudamiento, centrándose en buena medida en objetivos puramente cuantitativos de reducción de los niveles de déficit y deuda. Teniendo en cuenta que gran parte del gasto en infraestructura se ha descentralizado y que el ajuste fiscal se ha consolidado (aunque con numerosos matices, ya que esto se observa más en los países de América del Sur que en América Central, donde todavía el déficit fiscal y los niveles de endeudamiento son más elevados), quizás sea un buen momento para

plantear si las estrictas reglas fiscales que han venido funcionando durante las dos últimas décadas pueden ser flexibilizadas o reformuladas para contribuir a objetivos generales de promoción económica. En particular, para promover la cobertura de inversiones productivas y políticas contracíclicas de desarrollo endógeno, sin que por ello deban perder efectividad como mecanismos limitadores del endeudamiento.

El objetivo de la presente investigación es analizar la “geometría” del triángulo que forman la descentralización, la inversión pública y la consolidación fiscal, tratando de hacer coherentes estos tres vértices de la política económica. Se examinan la evolución del endeudamiento subnacional, el espacio fiscal disponible y las reglas macrofiscales en una muestra seleccionada de nueve países que comprende las tres grandes federaciones de América Latina (Argentina, Brasil y México), cuatro países descentralizados o con procesos de descentralización proyectados o en marcha (Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia (Estado Plurinacional de)) y dos países centralizados (Chile y Uruguay).

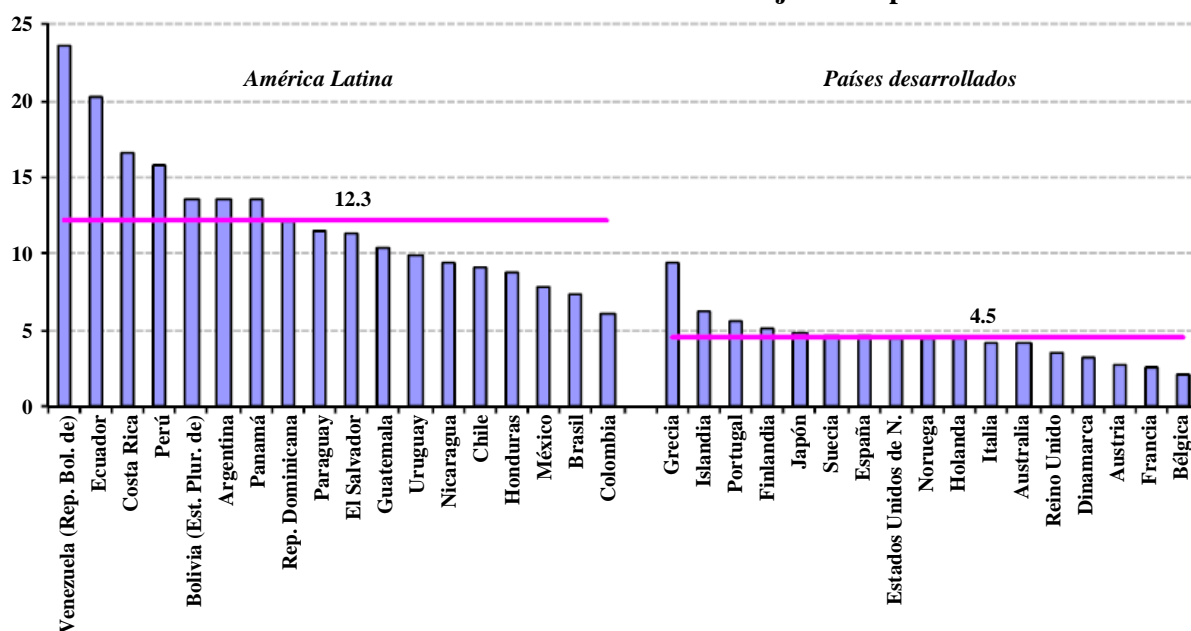
La estructura del trabajo es como sigue. En el capítulo II se repasan críticamente los argumentos teóricos que sustentan una cierta descentralización de la política de estabilización. El capítulo III se ocupa de los programas de estímulo fiscal y el papel que pueden jugar en ellos los gobiernos subnacionales, en el marco de una consolidación fiscal. En el capítulo IV se analiza el impacto de la crisis en América Latina y se ofrecen cálculos del espacio fiscal disponible en los países seleccionados. El capítulo V se dedica al estudio y la propuesta de reglas fiscales alternativas para el control del déficit, la deuda y el gasto. Una última sección concluye.

II. El encaje posible entre descentralización y estabilización

Durante décadas, la clásica división funcional *musgraviana* ha sido el sustento para diseñar los principales instrumentos concretos de intervención del Sector Público en la economía, así como su atribución entre niveles de gobierno, dentro de una

estructura descentralizada. En su manual de referencia, Musgrave y Musgrave (1999) describen la función de estabilización como la utilización de la política presupuestaria para mantener un alto nivel de empleo, un grado razonable de estabilidad de precios y una tasa apropiada de crecimiento económico que considere los efectos sobre el comercio internacional y la balanza de pagos. Al hilo de esta amplia definición, es obvio que se abre un inmenso campo para las actuaciones públicas y, al mismo tiempo, no es menos cierto que los diferentes niveles de gobierno (local, intermedio, central y supranacional) tendrán que repartir sus competencias de la forma más eficiente posible. Claro que, como advertía Fuentes Quintana (1987), “asumir la responsabilidad de la función estabilizadora por el Sector Público supone asumir también el riesgo de una desestabilización que puede ser acentuada por malas intervenciones públicas”.

VOLATILIDAD DE LOS INGRESOS TRIBUTARIOS^{a/}
-Desviación estándar de las tasas de crecimiento ajustadas por inflación-



^{a/} Sin Seguridad Social. Cálculo de grupos de países son promedios simples.
 FUENTE: López Monti (2009).

Desde la perspectiva de la elevada volatilidad de los ingresos públicos en América Latina (gráfica anterior), algunos autores (Fanelli y Jiménez, 2010; Fanelli, Jiménez y Kacef, 2011) prefieren hablar de “política fiscal de estabilización” que, tal y como señalan, “es mucho más que la política anticíclica debido a que, además de las fluctuaciones cíclicas habituales, se producen con frecuencia choques excepcionales”. A su vez, se deben incluir en ella tres tipos de políticas concretas:

- Políticas “anticíclicas” en sentido estricto, cuyo objetivo es suavizar las oscilaciones cíclicas de la economía, con respecto a una tendencia dada.
- Políticas “de ajuste macroeconómico”, con objetivos diversos de crecimiento sostenido a largo plazo.
- Políticas “anticrisis”, cuyo objetivo es corregir el rumbo de una economía inestable o corregir situaciones de inexistencia de equilibrio.

Más allá de disquisiciones teóricas, lo cierto es que ya casi nadie discute que el Sector Público debe ejercer esa función básica de estabilización, aun asumiendo los fallos derivados de su actuación (Wolf, 1979) que, no obstante, casi siempre serán menores que el costo de oportunidad derivado del libre juego de los mercados. En suma: la cuestión central no es tanto la intervención *per se* del Sector Público en la economía (algo universalmente asumido), sino la intensidad de dicha intervención, la decisión sobre los gobiernos encargados en cada actuación concreta y la elección de reglas fiscales e instrumentos para llevarla a cabo. Es aquí donde los matices pueden ser fundamentales.

Con el paso del tiempo, los objetivos de la función de estabilización (crecimiento sostenido, estabilidad de precios, creación de empleo y moderados desequilibrios macroeconómicos) se han visto ampliados y desbordados en dos grandes direcciones. En primer lugar, por la diversificación de instrumentos de actuación con que cuenta el

Sector Público, los cuales van mucho más allá del presupuesto de ingresos y gastos, abarcando también la regulación, el endeudamiento, los mecanismos de elección pública o la colaboración público-privada, entre otros. En segundo lugar, por la creciente participación de los gobiernos subnacionales en esta función estabilizadora.

La visión ortodoxa de la función de estabilización, como territorio exclusivo y excluyente del gobierno central, se había sustentado sobre argumentos bien conocidos (Oates, 1972; Prudd'homme, 1995; Tanzi, 1996):

- Mantenimiento de la coherencia entre política fiscal y política monetaria, esta última, indiscutiblemente centralizada.
- Mayor eficacia general, ya que las pequeñas jurisdicciones tienen a su alcance instrumentos fiscales poco efectivos y menor capacidad de intervención en los mercados.
- Freno a las filtraciones (*spillovers*) entre gobiernos subnacionales (economías abiertas, por definición), con el fin de evitar una competencia fiscal dañina.
- Control agregado del endeudamiento del Sector Público y mantenimiento de la disciplina de mercado.

Frente a esa visión más radical o “federalismo económico” (Inman y Rubinfeld, 1997), a partir de la década de 1980 se fueron abriendo paso otras interpretaciones más flexibles sobre la intervención del Sector Público subnacional en la función de estabilización. Así, autores como King (1984) o Echevarría (1988) han puesto en cuestión el axioma de la supuesta identidad de preferencias en estas materias entre jurisdicciones. Por su parte, Gramlich (1987) avalaba un reparto de la “rama macroeconómica” entre tres niveles de gobierno: los tipos de interés quedarían determinados en el mercado mundial de crédito; el gobierno central de cada país

establecería la política fiscal para determinar la tasa de ahorro nacional; los gobiernos subnacionales dispondrían de un cierto margen en las políticas de estabilización, de forma destacada mediante fondos de estabilización (*rainy day funds*). Castells (1988) también apostaba por descentralizar la función de estabilización, sobre la base de tres argumentos: la mayor adecuación de sus medidas estabilizadoras a las características económicas del territorio, su mayor capacidad inversora y la “demostrada” (sic) eficacia de las políticas locales de promoción económica.

Con todo, el principal riesgo de una amplia descentralización de la función estabilizadora es el potencial conflicto de intereses entre el objetivo macroeconómico nacional y los comportamientos en sentido contrario de los gobiernos subnacionales. El creciente rol de estos últimos ha ido restringiendo la capacidad del respectivo gobierno central para acometer una eficaz política de estabilización macroeconómica, lo que podría conducir a que las políticas contracíclicas del gobierno central quedasen desvirtuadas o anuladas por políticas procíclicas de los gobiernos subnacionales (y viceversa).

A modo de síntesis, se podría concluir afirmando que la intervención subnacional en la política de estabilización puede conducir a una solución Pareto-superior a la de la mera centralización, si bien esto depende en última instancia del diseño de adecuadas instituciones políticas, fiscales y de coordinación. Como recuerda Breton (2002), los riesgos de pérdida de eficacia, efectos externos negativos (*spillovers*) o competencia fiscal dañina entre jurisdicciones (*race to the bottom*) siempre van a persistir.

En definitiva, un esquema descentralizado podría hipotéticamente llegar a ofrecer mejores garantías para el desempeño macroeconómico que un sistema centralizado, siempre y cuando exista una adecuada y transparente atribución de responsabilidades entre niveles de gobierno, sólidos incentivos para la corresponsabilidad y un alto grado de coordinación (Shah, 1998, 2006). Resulta fundamental poder contar con

espacios fiscales propios y suficiente capacidad institucional en los gobiernos subnacionales, con el fin de poder ofrecer una eficaz respuesta a los choques asimétricos. Esto es especialmente relevante cuando además existen diferencias significativas en las preferencias entre jurisdicciones, por ejemplo, a la hora de decidir entre una reducción del déficit o un incremento de la inversión pública. En tal caso, si la provisión de instrumentos de estabilización es centralizada y uniforme entre jurisdicciones, no se estaría alcanzando la máxima eficiencia. Si aun siendo centralizada se busca satisfacer determinadas preferencias territoriales, entonces esta opción sería subóptima con respecto a la provisión descentralizada, debido a los costos de información de la primera.

III. Crisis, estímulo y ajuste

A. Activismo fiscal: un nuevo paradigma en la política de estabilización

La primera gran crisis financiera internacional del siglo XXI se inició en Estados Unidos de Norteamérica en el verano de 2007 y se trasladó en otoño de 2008 al resto del mundo, sobre todo tras la quiebra del “gigante” financiero Lehman Brothers. En algunos países, su impacto se vio agravado por problemas estructurales nacionales (singularmente en países con fuertes burbujas inmobiliarias, caso del Reino Unido o España), lo que ha otorgado de nuevo un papel preponderante a la rama fiscal de la función de estabilización.

En un primer momento de la crisis, a finales de 2008, tanto los países desarrollados, como las economías emergentes y algunos países en vías de desarrollo, recurrieron a planes de estímulo fiscal para reactivar la demanda agregada, ante un notable deterioro del consumo privado y la inversión empresarial. También coadyuvaron a ese nuevo paradigma de política fiscal el progresivo debilitamiento de los estabilizadores automáticos (Auerbach, 2008; Dolls, Fuest y Peichl, 2012), el agotamiento de la política monetaria convencional (Bernanke, 2009) y el nuevo corpus teórico que iba

apoyando la adopción de medidas activas de política fiscal, junto a actuaciones más “agresivas” de política monetaria (Mishkin, 2011). En definitiva, se asistía al final de la llamada etapa de “Gran Moderación” (Stock y Watson, 2003), iniciada a mediados de la década de 1980 y caracterizada por una reducida volatilidad, supuestamente debida al abandono de las políticas fiscales activas de estabilización y a una confianza casi exclusiva en la política monetaria (Taylor, 1993).

La política fiscal en África y América Latina entre 1960 y 2003 había sido muy procíclica (con excepciones), mientras que en las economías de rápido crecimiento de Asia oriental había solido ser neutra o anticíclica (United Nations, 2006). Curiosamente, en situaciones de estabilidad económica es cuando se ha desplegado un mayor activismo en los países desarrollados y no durante las expansiones o las recesiones, como cabría esperar (Cerón, 2012). Desde entonces, se podría afirmar que el tabú metodológico se ha derrumbado parcialmente (Blinder, 2006; Blanchard, Dell’Ariccia y Mauro, 2010), aunque algunos autores reafirmen su postura clásica sobre la redundancia, incongruencia o inutilidad de las medidas fiscales contracíclicas (Taylor, 2009).

Quizás el punto de inflexión para este “nuevo” *modus operandi* en la estabilización macroeconómica haya que situarlo en la Primera Cumbre de Líderes del G-20, celebrada en Washington D.C. los días 14 y 15 de noviembre de 2008. En la declaración final (G-20, 2008) se recomendaba la utilización de una política fiscal más activa, “basada en una cooperación macroeconómica más estrecha, para restaurar el crecimiento, evitar las filtraciones negativas y apoyar a las economías emergentes y países en desarrollo”. Entre los pasos inmediatos para alcanzar esos ambiciosos objetivos, así como para impulsar desafíos a largo plazo, se recomendaba “usar medidas fiscales de efecto rápido para estimular la demanda interna, según el caso, mientras se mantiene un marco político conducente a la sostenibilidad fiscal”.

Desde distintas instancias (Stiglitz, 2009; Freedman et al., 2009) se ponía entonces un singular empeño en recomendar una estrecha coordinación de los paquetes de estímulo fiscal a escala supranacional e internacional, con objeto de maximizar su efectividad sobre la actividad económica y el empleo. Tal recomendación podría trasladarse, *mutatis mutandis*, a las medidas que pudiesen adoptar los gobiernos subnacionales dentro de un país, con dos finalidades:

- Lograr sinergias, lo que implica un menor esfuerzo fiscal individual para un mismo objetivo y, posiblemente, un menor incremento del déficit público.
- Evitar filtraciones entre jurisdicciones, tanto mayores cuanto mayor sea el grado de apertura de las economías nacionales / regionales / locales y la elasticidad de los intercambios comerciales con respecto al Producto Interno Bruto (PIB).

Ese nuevo “activismo fiscal”, en palabras de Auerbach y Gale (2009), se basa en programas de estímulo ad hoc que deberían cumplir varias condiciones de optimalidad (Congressional Budget Office, 2008; Elmendorf y Furman, 2008):

- *Oportunidad*. Significa que deben llegar “a tiempo”. No pueden ser ni demasiado prematuros ni muy lentos en su aplicación. En el primer caso, podrían recalentar la economía y provocar un proceso inflacionario. En el segundo supuesto, podrían haberse quedado obsoletos antes de su aplicación, lo cual debilitaría su efectividad o incluso los haría innecesarios porque la economía haya retornado a la senda del crecimiento.
- *Especificidad*. Deben dirigirse hacia acciones concretas y bien definidas, de tal forma que se concentren los esfuerzos en aquellas acciones que maximicen el impacto potencial en la economía y el empleo, siendo particularmente recomendables las ayudas directas a los colectivos de personas y distritos más afectados por el impacto de la crisis.

- *Transitoriedad*. Las medidas deben tener un alcance de corto plazo, para evitar un crecimiento económico apoyado “artificialmente”, pero sobre todo para no comprometer la sostenibilidad de las finanzas públicas ni el potencial de crecimiento de la economía a largo plazo, en cuyo caso se podrían revertir los beneficiosos efectos del programa de estímulo e incluso comprometer el crecimiento futuro por el deterioro del saldo fiscal, el aumento de la proporción de deuda y el crecimiento de la prima de riesgo.

A las anteriores propiedades deseables se deben añadir, al menos, otras dos. En primer lugar, la suficiencia, de tal forma que el programa de estímulo disponga de recursos necesarios para promover un impulso efectivo a la demanda agregada, obviamente, sin incurrir en un exceso que suponga un endeudamiento excesivo y comprometa futuros presupuestos⁸⁶. En segundo lugar, el programa ideal debería ser *autofinanciable*, de tal forma que el valor presente de los retornos futuros compense el desembolso inicial. Por el contrario, otro tipo de objetivos sectoriales (por ejemplo, en el sector del automóvil) o transversales (caso de los objetivos ambientales de amplio espectro o el impulso a la inversión en Investigación, Desarrollo e Innovación (I+D+i)), sería preferible que se articulasen mediante políticas específicas de largo alcance. Esta afirmación no implica que se deba excluir del todo en los programas de estímulo fiscal una cierta impronta en ámbitos concretos, pero sin que sea ésta su principal vocación⁸⁷. Entre 2008 y 2009 se implementaron dos grandes programas de estímulo en el mundo. En la Unión Europea, el Plan Europeo de Recuperación Económica (Comisión Europea, 2008) y en Estados Unidos de Norteamérica la *American Recovery and Reinvestment Act*⁸⁸.

⁸⁶ Algunas opiniones (Watt, 2009) han considerado insuficiente la dotación del *Plan Europeo de Recuperación Económica*, dada la magnitud de la recesión económica e incluso teniendo en cuenta el efecto de los estabilizadores automáticos.

⁸⁷ Para un análisis de los objetivos ambientales en los programas de estímulo fiscal pueden consultarse Höhne *et al.* (2009) y Robins, Clover y Singh (2009).

⁸⁸ Puede consultarse toda la información actualizada en www.recovery.gov.

A la hora de evaluar el impacto de esas medidas, debe hacerse en términos de atenuación de la contracción de la demanda privada y de creación de empleo⁸⁹. Lo que es obligado fiscalizar a posteriori es la eficacia, eficiencia y economía de los programas de estímulo fiscal, como por otra parte es exigible para el conjunto de los fondos públicos (Fernández Llera, 2011). En otras palabras: evaluar si han logrado sus objetivos en términos de actividad y empleo, si lo han hecho optimizando los recursos invertidos y si, además de lo anterior, se ha hecho también al menor costo posible. El impacto multiplicador que han tenido los programas de estímulo a corto plazo debe ponerse en relación con la ingente movilización de recursos públicos que han acarreado. En definitiva, es preciso supervisar *ex post* el programa completo y cada actuación por separado en términos de costo-beneficio y costo-efectividad. Como exigencia de mínimos, se deberían rechazar las medidas consistentes en meros “programas de empleo” transitorios, frente a la opción más deseable de planes de inversiones públicas que estimulen la demanda agregada a corto plazo y, al tiempo, promuevan el crecimiento a largo plazo.

El estudio de Ilzetzki, Mendoza y Vegh (2010) concluye que el estímulo fiscal es menos eficaz en países con un alto stock de deuda externa con relación al PIB, en países cuya moneda está sujeta a un régimen de tipos de cambio flexible (frente a los países cuya moneda está sujeta a un régimen de tipos de cambio fijos) y en países con una mayor apertura comercial internacional. En cambio, los autores encuentran que el valor del multiplicador fiscal del gasto público es más alto si el paquete de estímulo fiscal está basado en inversión pública, frente a la alternativa de que esté compuesto mayoritariamente por gasto en consumo público.

La postura ecléctica de Romer (2011) sobre el nuevo paradigma de la política de estabilización resulta bastante clarificadora como síntesis: “[...] el ambiente político

⁸⁹ Estimaciones de impacto de estos programas de estímulo fiscal se pueden encontrar en European Commission (2009) para el ámbito europeo o en Zandi (2008) y Council of Economic Advisers (varios años) para el caso de la Recovery Act de Estados Unidos de Norteamérica.

es escéptico sobre medidas monetarias, hostil a estímulos fiscales y solamente un poco más abierto a la consolidación fiscal a largo plazo”.

B. Los gobiernos subnacionales en los programas de estímulo

Uno de los principales objetivos de los programas de estímulo fiscal y, más en concreto, de los planes extraordinarios de inversión, es vencer el sesgo procíclico de la política fiscal durante los períodos de ajuste. El papel importante que juegan los gobiernos subnacionales en la prestación de servicios básicos y la promoción del desarrollo económico hace recomendable una ayuda del gobierno central, bien sea mediante transferencias específicas u otro tipo de mecanismos.

Ante un severo deterioro de la situación económica, la recaudación fiscal se contrae y los recursos destinados a inversión se reducen para seguir atendiendo el servicio de la deuda y los gastos corrientes, sobre todo los más perentorios en materia social (Martínez-Vázquez, Smoke y Vaillancourt, 2009). La caída de las inversiones productivas puede ser aún mayor si, además, el acceso de los gobiernos subnacionales a nuevo endeudamiento está limitado por el cierre de los canales de crédito (*credit crunch*) y/o por limitaciones internas, en forma de restricciones normativas al déficit y la deuda, especialmente las que obligan a equilibrar el presupuesto año a año (Poterba, 1994). En ese contexto, la provisión de fondos temporales extraordinarios (*fiscal relief*) por parte del gobierno central a favor de los gobiernos subnacionales puede ser una buena alternativa para frenar esa contracción de la inversión, así como para desincentivar ineficientes fricciones impositivas o para minimizar los recortes en otras partidas de gasto (Congressional Budget Office, 2008; Spilimbergo *et al.*, 2008). Las medidas procíclicas de ajuste —en especial, los recortes de inversión pública— no son deseables en un momento donde el consumo privado y la inversión empresarial están en una senda descendente, ya que contribuirían a agravar el

deterioro económico y a socavar los fundamentos para un crecimiento sostenido a largo plazo (Stone y Cox, 2008).

Cuestión distinta es la concreción de las transferencias a los gobiernos subnacionales, asunto que admite numerosas variantes. Se podría hablar de transferencias corrientes o de capital; condicionadas o incondicionadas; compensatorias o no compensatorias; igualadoras o sin objetivos de perecuación. En definitiva, cualquiera de las opciones que otorgan la profusa teoría y la amplia práctica de las subvenciones intergubernamentales (Boadway y Shah, 2007).

Un programa de estímulo fiscal instrumentado a través de transferencias del gobierno central a los gobiernos subnacionales en dificultades financieras presenta algunas ventajas destacadas. En primer lugar, la más obvia y ya citada, derivada del mantenimiento de la capacidad inversora y de prestación de servicios en tiempos de recesión. En segundo lugar, el refuerzo de la solvencia de los gobiernos subnacionales, lo cual puede significar un aval para nuevas operaciones de endeudamiento y, en definitiva, una mejora en las condiciones de acceso a los mercados financieros. Tercero, el aprovechamiento de las estructuras administrativas existentes en los gobiernos intermedios y locales, sin que sea necesario crear instituciones u organismos *ex novo*, lo cual agiliza las actuaciones, abarata su gestión y contribuye a potenciar su efectividad. Y, cuarto, el respeto a la diversidad de preferencias territoriales y a la autonomía de los gobiernos subnacionales, ya que finalmente serán éstos los que planifiquen y ejecuten sus inversiones, aun cuando el financiador sea el gobierno central.

No obstante lo anterior, existen también argumentos en contra de este mecanismo de estímulo fiscal basado en transferencias del gobierno central. El primero es el riesgo de un ineficiente incremento del gasto, con efectos negativos sobre la sostenibilidad a largo plazo. Por un lado, las personas residentes en una jurisdicción demandarán más

gasto público porque perciben una suerte de “ilusión de la transferencia” (Mitias y Turnbull, 2001), puesto que el costo de los proyectos se diluye entre todos los contribuyentes del país y no sólo entre los de esa jurisdicción. De otra parte, el contrastado “efecto adherencia” (*flypaper effect*), en virtud del cual un incremento marginal de una unidad monetaria en la transferencia recibida por el gobierno subnacional haría crecer el gasto público en esa jurisdicción más de lo que lo haría un incremento de idéntica cuantía en la renta del territorio (Inman, 2008).

Con respecto a la autonomía de los territorios, es preciso hacer también alguna matización a lo anotado hasta el momento. Quizás lo más grave sea la modificación de los equilibrios institucionales internos y las relaciones de poder político dentro de una federación, no ya por modificaciones constitucionales y/o legales, sino por vía de hechos consumados, mediante un generoso volumen de sistema de transferencias intergubernamentales pagas por el gobierno central.

En la misma línea, las transferencias condicionadas —y más aún, las compensatorias (*matching grants*)— implican la imposición de las preferencias del gobierno central, minando la autonomía de los gobiernos subnacionales. Bien es cierto que tal “imposición”, en el caso de un plan de estímulo fiscal, quizás esté parcialmente justificada por razones de índole superior (recuperación de la demanda agregada y creación de empleo), cuyo fin último es concentrar los esfuerzos allí donde se maximicen los impactos, evitando su distracción en otros menesteres⁹⁰.

A continuación, dos ejemplos de planes urgentes de recuperación canalizados mediante transferencias de capital a los gobiernos subnacionales: España y Estados Unidos de Norteamérica.

⁹⁰ Cuestión distinta es la hipotética falta de liquidez del gobierno subnacional para hacer frente a su porcentaje de cofinanciamiento. En tal caso, sólo cabría la opción de una transferencia del gobierno central por el importe total del proyecto a financiar, sin obligación de aportación complementaria por parte del gobierno subnacional.

1. España: fondos estatales de inversión local

Dentro del conjunto de medidas contenidas en el *Plan Español para el Estímulo de la Economía y el Empleo*⁹¹, a finales de 2008 se introduce el *Fondo Estatal de Inversión Local* (FEIL), dotado con 8 mil millones de euros (0.8% del PIB español) y con vigencia durante el año 2009. A finales de este último año se aprueba el *Fondo Estatal para el Empleo y la Sostenibilidad Local* (FEESL), dotado con 5 mil millones de euros (0.5% del PIB) y con vigencia durante 2010. Ambos estaban financiados en exclusiva por el gobierno central y se canalizaron a través de transferencias directas de la Administración Central a los municipios, en un reparto estricto según población. La consecuencia es que estos dos fondos impactaban sobre el saldo fiscal del gobierno central.

El objetivo principal de ambos fondos era frenar la destrucción de empleo y generar nueva actividad económica, a su vez, impulsora de nuevos empleos en sectores diversos, particularmente, en la construcción, por ser el sector más afectado en la primera etapa de la crisis⁹². El FEIL financiaba exclusivamente obras de competencia municipal, siempre que fuesen de nueva planificación, con una tramitación administrativa acelerada (por vía telemática) y de rápida ejecución. Se buscaba el triple objetivo de servir como impulso fiscal inmediato, adicional y extraordinario, no como recurso de financiamiento permanente, ordinario o sustitutivo de otras inversiones ya planificadas. Por su parte, el FEESL amplió su ámbito de actuación, para incluir obras y, además, contratos de suministros y de servicios y gastos corrientes en el ámbito educativo u otros de carácter social de competencia municipal.

⁹¹ Conocido de forma abreviada como *Plan E*, contenía en torno a un centenar de medidas concretas, organizadas en cuatro ejes: estímulo a familias y empresas, apoyo al empleo, medidas financieras y presupuestarias y modernización. Resulta difícil cuantificar globalmente el *Plan E*, dado que muchas de esas medidas no fueron presentadas oficialmente con una adecuada valoración.

⁹² Para la adjudicación de los contratos por parte de los ayuntamientos se tuvieron expresamente en cuenta indicadores de fomento del empleo como criterio explícito en la valoración de las ofertas.

Entre las críticas que se pueden hacer al FEIL y al FEESL destacan la de una excesiva simplicidad en el reparto de los recursos (íntegramente según población), sin haber recurrido a una fórmula multicriterio que incorporase variables como la inversa de la renta per cápita, la tasa de desempleo o el *stock* de capital público. Lo cierto es que la urgencia de la actuación desaconsejaba esta segunda opción, ya que restaría efectividad y agilidad a los procedimientos. Por otra parte, hubiese sido imposible construir una base de datos fiable para muchas de esas potenciales variables, sobre todo por la enorme atomización municipal existente en España, concretada en un mapa con más de 8 mil municipios, con un tamaño mediano inferior a 600 habitantes. Ante ese panorama, la variable demográfica se convierte de facto en el único criterio asumible en la práctica⁹³.

Una segunda crítica a estos fondos extraordinarios viene del lado de la exclusión absoluta de las Comunidades Autónomas, en tanto que nivel intermedio de gobierno entre el local y el central, competente además en materias de ordenación del territorio y medio ambiente. Por último, no se debe olvidar que esta ha sido una mutación de la conocida *ley de Say*, en virtud de la cual “cada oferta crea su propia demanda”. Así, muchos municipios debieron improvisar actuaciones para no perder el importe total de la transferencia que les correspondía según su cuota demográfica. Muchas de esos proyectos tenían una dudosa rentabilidad social, a lo que habría que añadir otros efectos perversos, como la sobrestimación de los importes de obras y contratos, con el objetivo de ajustarse a la cantidad de dinero ofrecida. Una solución más eficiente recomendaría retener una parte de los fondos totales para revertir en aquellos municipios cuyos proyectos hubiesen creado más empleo efectivo, algo así como una reserva de eficacia.

⁹³ Para superar esta dificultad objetiva, quizás se pudiese haber elegido otro ámbito de actuación distinto del municipio, por ejemplo, las provincias o la agrupación voluntaria de municipios con una cierta “masa crítica”. Pero éste es un debate que excede el ámbito del presente trabajo.

Con todo, el impacto del FEIL y del FEESL en la economía del territorio ha sido notable, no tanto para evitar el desplome del empleo en España (el desempleo escaló desde el 11% de la población activa en 2008 al 25% en el tercer trimestre de 2012), como para sostener la caída durante un tiempo, especialmente en el sector de la construcción, muy afectado por el violento estallido de la burbuja inmobiliaria (cuadro siguiente). Un aspecto criticable es el elevado importe medio de los 700 mil contratos de trabajo formalizados (un 23% menor en el caso del FEESL), evaluable en términos de costo de oportunidad⁹⁴. En términos de consolidación fiscal, de acuerdo con los datos del propio Gobierno de España, las medidas discrecionales contenidas en el *Plan E* y otras *ad hoc* habrían supuesto en 2009 y 2010 más del 80% del déficit público total, atribuyéndose el resto al déficit cíclico por efecto de los estabilizadores automáticos⁹⁵.

⁹⁴ Carrascal Incera *et al.* (2011) realizan un análisis de eficiencia del mercado laboral en el ámbito de las provincias españolas, tratando de capturar la capacidad generadora de empleo del FEIL.

⁹⁵ Actualización del Programa de Estabilidad del Reino de España (www.mineco.es).

**CONTRATOS LABORALES FORMALIZADOS CON
CARGO A LOS FONDOS EXTRAORDINARIOS**

Agrupaciones de municipios por comunidades autónomas	FIEL (2009)	FEESL (2010)	FEIL + FEESL
Andalucía	83 709	50 112	133 821
Aragón	13 284	9 416	22 700
Principado de Asturias	8 329	5 232	13 561
Illes Balears	9 003	7 595	16 598
Canarias	13 284	13 977	27 261
Cantabria	6 202	4 590	10 792
Castilla-La Mancha	22 309	23 381	45 690
Castilla y León	26 707	22 912	49 619
Cataluña	59 693	37 323	97 016
Comunitat Valenciana	43 977	28 438	72 415
Extremadura	11 153	8 829	19 982
Galicia	23 956	19 782	43 738
Comunidad de Madrid	54 737	30 251	84 988
Región de Murcia	13 200	8 726	21 926
Comunidad Foral de Navarra	6 242	5 256	11 498
País Vasco	15 823	10 543	26 366
La Rioja	3 211	2 248	5 459
Ceuta	629	140	769
Melilla	314	337	651
España	415 762	289 088	704 850
Inversión total (millones de euros)	7 988	4 250	12 238
Costo medio por contrato (euros)	19 213	14 703	17 363

FUENTE: Ministerio de Política Territorial y Administración Pública (2010, 2011) y CEPAL.

2. Estados Unidos de Norteamérica: transferencias federales a los estados

Como muestran Auerbach y Gale (2009), la política fiscal discrecional en Estados Unidos de Norteamérica fue muy activa durante la década de 1980, muy escasa durante la administración Clinton y muy activa de nuevo en los primeros años del siglo XXI, bajo la presidencia de George W. Bush. En febrero de 2008 se aprobó un programa de estímulo fiscal (*Economic Stimulus Act*) que contemplaba la movilización de recursos por un importe de 152 mil millones de dólares (ligeramente por encima del 1% del PIB). Todos estos paquetes compartían el rasgo común de estar basados casi en exclusiva en rebajas impositivas muy notables.

La crisis financiera internacional supondría un punto de inflexión en los programas de estímulo fiscal, con la aprobación, en febrero de 2009, de la *American Recovery and Reinvestment Act*, al menos, por dos motivos. El primero, su cuantía, en torno a los 800 mil millones de dólares, quintuplicando así el tamaño del programa del año 2008, hasta alcanzar un 5.6% del PIB. El segundo, la diversidad de instrumentos, incluyendo una nueva oleada de rebajas impositivas, pero ahora también amplios programas de gasto e inversión. Para el caso que nos ocupa, revisten un particular interés los programas de transferencias a los gobiernos estatales, los cuales absorben conjuntamente en torno al 38% del total de recursos. Se contemplaban cuatro mecanismos principales de actuación (Wilson, 2009):

- Un Fondo de Estabilización Fiscal, con un 7% de los recursos totales, enfocado principalmente a evitar recortes en el gasto estatal en educación.
- Un Fondo de Ayuda Fiscal (*fiscal relief*), con un 11% del total, dirigido a apuntalar el financiamiento de los programas sanitarios estatales de *Medicaid*.
- Ayudas para la prolongación y ampliación del seguro de desempleo, con un 5% de los recursos totales.
- Subvenciones para proyectos de transporte, con un 9% del total.

Los dos primeros son, en la práctica, de casi absoluta y libre disposición por parte de los gobiernos estatales. Las ayudas para desempleo tienen un fin claramente definido y, por el contrario, son las subvenciones al transporte las que están más condicionadas (*earmarked*) a un proyecto concreto.

El reparto de los fondos en cada caso está sujeto a una fórmula distinta, según el objetivo a alcanzar. El Fondo de Estabilización Fiscal se reparte según una fórmula que pondera la población del estado (31%) y la población en edad escolar,

comprendida en la franja de edad entre 5 y 24 años (69%). El *fiscal relief* toma las bases de reparto del programa *Medicaid*, beneficiando en particular a los estados con mayor crecimiento antes de la crisis y posterior caída repentina de su PIB, con el consecuente y mayor deterioro de sus niveles de empleo. Las ayudas para desempleo se asignan básicamente en proporción a la tasa de desempleo. Por último, el grueso de los fondos para proyectos de transporte se asigna en función de una fórmula que combina los kilómetros de autovías y otros indicadores de necesidad de mantenimiento de las infraestructuras de transporte. Con este criterio, se observa que los fondos de esta última partida no fueron asignados a los estados con peor situación fiscal o con mayores tasas de desempleo, lo que debilita el potencial estabilizador de estas ayudas. En cambio, parecen haberse dirigido hacia una finalidad específica en materia de mejora de infraestructuras que, como ya se ha dicho, no debería ser el principal fin de los programas de estímulo fiscal.

Aunque no resulta fácil estimar los multiplicadores del estímulo fiscal sobre el empleo durante etapas de recesión, lo cierto es que algunos trabajos que se van conociendo concluyen validando la eficacia de estos programas (mantienen y crean empleo), aunque en cierto modo cuestionan su eficiencia y su costo (economía). Auerbach y Gorodnichenko (2012) estiman una reacción positiva y significativa del empleo ante un estímulo fiscal operado mediante gasto público. El desembolso aproximado de fondos públicos sería de 23 mil dólares para crear un empleo durante una recesión. Sin embargo, la reacción del empleo a ese mismo programa de gasto público durante una expansión no sería significativamente distinta de cero.

Chodorow-Reich et al. (2012) se centran en analizar los efectos del *fiscal relief* en su primer año de aplicación, utilizando los datos de pagos efectivos con cargo a este programa. Concluyen que el gasto total sirvió para generar 35 puestos de trabajo por cada millón de dólares de gasto público o, de forma equivalente, un costo aproximado de 28 mil dólares por empleo mantenido o creado. También es importante destacar

que el 84% de esos empleos se movilizaron fuera de la administración pública, la sanidad o la educación, lo cual refuerza el acierto de ese estímulo fiscal en concreto. Wilson (2011) hace un trabajo similar, aunque extendiendo su análisis a los efectos globales de la *Recovery Act* sobre el empleo y utilizando datos de fondos anunciados y comprometidos (no pagos liquidados) con cargo a este programa de estímulo fiscal. Sus resultados muestran un costo estimado de 125 mil dólares por empleo, lo cual, junto con las conclusiones de Chodorow-Reich et al. (2012), podría indicar que el programa de transferencias a estados del *fiscal relief* es uno de los que mejor cumple los principios de eficacia, eficiencia y economía dentro de todos los contenidos en la *Recovery Act*.

El debate sobre el tamaño de los multiplicadores fiscales, en este caso para evaluar el impacto de los recortes en el gasto público, ha sido retomado en el reciente estudio del Fondo Monetario internacional, FMI (2012), donde se concluye que “los recortes fiscales tuvieron efectos multiplicadores a corto plazo sobre el producto mayores que los esperados, lo cual puede explicar en parte los déficit de crecimiento”.

Por último, comparando *grosso modo* el caso español con el estadounidense, se observa que el importe promedio de un empleo creado o salvado con los programas de transferencias es bastante similar en ambos países⁹⁶. En el primer caso, el FEIL ejecutado en el año 2009 arrojaría un costo medio algo inferior a 27 mil dólares⁹⁷, muy cerca de los 28 mil dólares que estimaron Chodorow-Reich et al. (2012) para ese mismo año en Estados Unidos de Norteamérica.

C. El dilema sobrevenido: estímulo fiscal *versus* retirada prudente

Los programas de estímulo fiscal han traído también —y como consecuencia lógica, dado el volumen de recursos movilizados— un agravamiento del saldo presupuestario

⁹⁶ En puridad, los datos de España son de contratos laborales formalizados y no de empleos.

⁹⁷ Se aplica un tipo de cambio de 1.3957, correspondiente al promedio simple diario del año 2009.

(añadiéndose al componente cíclico del déficit) y han elevado las proporciones de deuda en muchos países de todo el mundo. La Cuarta Cumbre de Líderes del G-20, celebrada los días 26 y 27 de junio de 2010 en Toronto establecía que “la velocidad y el momento de retirar el estímulo fiscal, así como la reducción del déficit y la deuda, deben ser diferenciados y ajustados a las circunstancias nacionales y a las necesidades de la economía global” (G-20, 2010). Se evidenciaba así la necesidad de que la consolidación fiscal debía comenzar en las economías avanzadas en 2011 e incluso antes en los países que experimentan significativos desafíos fiscales.

El riesgo de retirar los estímulos demasiado pronto, esta austeridad sobrevenida e intensificada, cuando aún no se han recuperado los indicadores de crecimiento económico e incluso han podido empeorar, puede traer indeseables consecuencias en forma de mayor desempleo (Theodoropoulou y Watt, 2011) o de creciente descontento social (Torres et al., 2011). No obstante, siguiendo a Piffano (1999), habría que introducir también el “factor confianza” que opera en sentido contrario, de tal suerte que la austeridad en el presente señalaría al mercado financiero sobre la credibilidad de un país, la solidez de su economía, la estabilidad de su sistema político-institucional y su solvencia a largo plazo. Consecuentemente, la relación que se establece entre gasto público y ciclo económico sería “antikeynesiana” (sic), es decir, al aumentar o no recortarse suficientemente el primero, la confianza sobre la economía se reduciría, el riesgo-país aumentaría y, en definitiva, el PIB se contraería. Si ambos efectos —el multiplicador keynesiano del gasto y el “factor confianza”— operan simultáneamente, pero en sentido contrario, cabrían dudas sobre la efectividad neta de un programa de estímulo fiscal, pero también sobre los efectos de una brusca retirada de sus medidas.

En la Sexta Cumbre de Líderes del G-20, celebrada en Cannes los días 3 y 4 de noviembre de 2011, los líderes de los países participantes asumieron compromisos

concretos y evaluables de política fiscal⁹⁸. En el cuadro siguiente se presenta una selección de los compromisos que han asumido los países de América Latina participantes, así como España, Estados Unidos de Norteamérica y la Unión Europea. El denominador común es la sostenibilidad fiscal, muy basada en reducciones del déficit y de las proporciones de deuda, especialmente por la vía del recorte del gasto público. Para América Latina, sólo Brasil explicita un ambicioso programa de inversiones públicas, en razón de sus eventos deportivos internacionales en 2014 y 2016, saliéndose así de la tónica general.

COMPROMISOS CONCRETOS DE POLÍTICA FISCAL EN PAÍSES SELECCIONADOS

COMPROMISO	OBJETIVO	ALCANCE TEMPORAL
AMÉRICA LATINA		
Argentina		
Saldo primario compatible con una reducción de la relación deuda/PIB.	Mantener la creciente solvencia del sector público.	2012-2015
Brasil		
Superávit primario del Sector Público del 3% del PIB para el período 2012-2014, más un aumento de 10 mil millones de reales en el objetivo de superávit primario de 2011.	Continuar con el objetivo fiscal, en línea con los principios de responsabilidad fiscal. La coordinación entre la política fiscal y la política monetaria contribuirá a una significativa reducción de los tipos de interés.	Objetivo de superávit primario consolidado del 3.1% del PIB en el período 2012-2014.
Programa de inversiones en infraestructuras para fomentar el crecimiento.	Mejora de inversiones en seis grandes áreas de infraestructuras: vivienda, desarrollo urbano, comunidad ciudadana, agua y electricidad, transporte, energía.	2011-2016
Inversiones específicas (64 mil millones de reales) para la Copa del Mundo de Fútbol en 2014 y para los Juegos Olímpicos de 2016.		
México		
La estrategia de consolidación fiscal anunciada a finales de 2009 se ha implementado tal como estaba previsto. A la luz de las recientes revisiones de las expectativas de crecimiento mundial y nacional, la senda de consolidación se mantendrá, pero ajustada para tener una convergencia más gradual hacia un presupuesto equilibrado.	Proporcionar un estímulo fiscal a la actividad económica, ya que la producción sigue por debajo de su nivel potencial, mientras que al mismo tiempo se garantiza la sostenibilidad de las finanzas públicas.	La estrategia de consolidación fiscal anunciada desde 2009 se ha implementado, incluyendo una reforma fiscal que entró en vigor en 2010. Continuando con la estrategia, el gobierno federal tendrá en 2012 un déficit menor que en 2011, pero el objetivo de equilibrio presupuestario se graduará, ya que la brecha de producto no se ha cerrado aún y porque así se facilita el funcionamiento de los estabilizadores fiscales automáticos. Se prevé

⁹⁸ Amén de otros compromisos y acuerdos en materia de gobernanza económica global, reformas estructurales y regulación del sector financiero que, por su amplitud y alcance, exceden el ámbito de este trabajo. En todo caso, posteriores acuerdos han ido modulando y modificando estos compromisos.

		equilibrio presupuestario para 2013.
Unión Europea		
Abordar la crisis de deuda soberana con un amplio conjunto de medidas adoptadas por el Eurogrupo.	<ul style="list-style-type: none"> - Proveer el necesario financiamiento a los Estados Miembros de la Eurozona en dificultades, sujeta a estricta condicionalidad y junto al FMI. - Relación de deuda del 120% del PIB para Grecia en 2020, incluyendo una quita del 50% de la deuda con inversionistas privados. - Aumento significativo de los recursos del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera (EFSF) que, dependiendo de condicionantes específicos y de las condiciones de los mercados, podría alcanzar hasta 1 billón de euros. 	<ul style="list-style-type: none"> - Programas ya en marcha para Irlanda (hasta 2013), Portugal y Grecia (hasta 2014). - Inyección adicional de 100 mil millones de euros para Grecia (hasta 2014). - Las decisiones tomadas el 21 de julio están operativas. - Sustitución del EFSF por un Mecanismo Europeo de Estabilidad, de carácter permanente.
Reforzar la gobernanza económica y la coordinación de políticas en la UE y en la Eurozona.	<ul style="list-style-type: none"> - Reforzar la disciplina presupuestaria, incluyendo el refuerzo del Pacto de Estabilidad y Crecimiento. - Prevenir y corregir desequilibrios macroeconómicos en la Eurozona. 	Implementación en 2012.
Implementar el marco presupuestario común para asegurar una reducción continua del déficit de los Estados Miembros.	<ul style="list-style-type: none"> - Déficit promedio del 3.5% del PIB en la UE y del 3% en la Eurozona. Reducción de la proporción de deuda a partir de 2013. - Déficit promedio del 1.5% del PIB en la UE y en la Eurozona. 	2012
		2014
España		
Consolidación fiscal (basada principalmente en la contención del gasto): reducción del déficit público desde el 9.2% y de la relación de deuda pública desde el 60.1% de 2010, hasta alcanzar el equilibrio presupuestario a lo largo del ciclo; refuerzo de los compromisos fiscales.	<ul style="list-style-type: none"> - Alcanzar los siguientes objetivos de déficit: 9.3% del PIB en 2010; 6% en 2011; 4.4% en 2012; 3% en 2013; 2.1% en 2014. La relación de deuda se reducirá a partir de 2014. - Aprobación de una regla de gasto, limitando su tasa de crecimiento a la tasa media de crecimiento del PIB. - Aprobación de una ley que desarrolle y haga operativo el principio de estabilidad presupuestaria incluido en la Constitución tras la reciente reforma constitucional. 	2010-2014
		Proceso iniciado, para ser completado antes de junio de 2012.
Estados Unidos de Norteamérica		
Identificar entre 1.2 y 1.5 billones de dólares en reducción del déficit federal, al tiempo que se reduce el gasto en 900 mil millones de dólares, según la Budget Control Act (2 de agosto de 2011).	Colocar las finanzas públicas en una senda más fuerte, más sostenible y más segura hacia los compromisos de Toronto. La Oficina de Presupuesto del Congreso estima que, como resultado de una reducción de por lo menos 2.1 billones de dólares, el déficit federal de Estados Unidos de Norteamérica se reducirá en 2015 a entre 1.1 y 3.5% del PIB, dependiendo de cuál de las políticas actuales continúa (los recortes de impuestos de Bush u otras).	Recortes en gasto discrecional entre 2012 y 2021.
		Reducciones adicionales de gasto de, al menos, 1.2 billones de dólares empezarán en el año fiscal 2013, para hacerse efectivas hasta 2021.

FUENTE: G-20 (2011).

En América Latina, se debe hacer matices nada despreciables con respecto a esta clásica dicotomía entre disciplina fiscal y sostenibilidad financiera, por un lado, frente a estabilización y políticas contracíclicas, por otro (Ter-Minassian y Jiménez, 2011). Las dificultades financieras y fiscales en varios países desarrollados, particularmente en la Eurozona, no debe desenfocar la realidad latinoamericana, caracterizada por un exitoso proceso de ajuste iniciado hace más de una década. El debate sobre la permanencia, renovación o retirada de los estímulos fiscales no debería tener el mismo cariz o idéntico alcance que el de las zonas del mundo más sometidas a tensiones financieras y, como paradigma de todas, la Unión Europea. Por decirlo con las palabras de Fanelli y Jiménez (2010), “el contraste entre el presente y el pasado [...] no es tan marcado en el caso de América Latina”. Algunos hechos destacados, siempre en promedio y, por tanto, con numerosas salvaguardas particulares, son los siguientes:

- Reducción de la proporción de deuda pública desde mediados de los años noventa del siglo pasado, con aumentos puntuales en Argentina y Uruguay en 2002 y 2003, coincidiendo con el *default*.
- Reducción progresiva del déficit público, hasta niveles cercanos al equilibrio o incluso en superávit, como es el caso de Bolivia (Estado Plurinacional de), Ecuador y Perú desde 2006.
- Impacto de la crisis en 2008 y 2009, en forma de un deterioro del saldo presupuestario, con recuperación a partir de 2010.

México ostentó la presidencia de turno del G-20 en 2012. La Séptima Cumbre de Líderes, celebrada en Los Cabos los días 19 y 20 de junio de 2012, reconoció en su declaración final que “el crecimiento fuerte, sostenible y equilibrado sigue siendo la principal prioridad del G20”, para lo cual se acordó un *Plan de Acción para el*

Crecimiento y el Empleo, con el fin de seguir avanzando en la reactivación de la economía global, lo que se puede entender como una prolongación de los estímulos fiscales y monetarios con ese fin (G-20, 2012). No obstante, cabe destacar la preocupación por la reforma del sistema financiero global, la lucha contra la corrupción y el combate contra la pobreza. Con todo, cabe destacar la mención especial a los problemas que acarrea la crisis de la deuda soberana en la Unión Europea y, particularmente, al funcionamiento de los mercados financieros en la Eurozona, tratando de romper la espiral de retroalimentación entre la deuda soberana y la deuda de los bancos.

IV. Crisis, deuda y reglas fiscales en América Latina

A. Datos básicos

De acuerdo con las cifras contenidas en el cuadro siguiente, las diferencias en el grado de desarrollo son notables entre los nueve países considerados, con Bolivia (Estado Plurinacional de) en el extremo inferior de la clasificación. En el lado contrario, es notable el avance relativo registrado por Chile y Uruguay. Con respecto a la media de América Latina y el Caribe, los nueve países de la muestra han pasado de estar considerablemente por debajo a superar ese umbral a partir de 2010. También han sido diferentes los impactos de la crisis económica que comenzó en 2008, afectando esta en mayor medida a México, dada su cercanía física y su mayor dependencia comercial de Estados Unidos de Norteamérica. Las mismas conclusiones se observan cuando se analizan los datos del cuadro: *Pesos relativos según PIB y población*, donde llama la atención la pérdida de peso relativo de Argentina en el PIB de la región en los años posteriores al *default* de 2001.

PIB PER CÁPITA EN PARIDAD DE PODER DE COMPRA
-Media de cada período=100-

	1980-1989	1990-2000	2001-2007	2008-2009	2010-2017
Argentina	121	124	120	136	146
Bolivia (Estado Plurinacional de)	44	42	41	40	41
Brasil	100	97	97	98	99
Chile	77	116	139	142	150
Colombia	71	81	82	85	87
Ecuador	69	67	69	71	71
México	136	136	140	128	123
Perú	78	64	71	80	88
Uruguay	91	108	105	117	130
Media simple (9 países)	87	93	96	100	104
América Latina y Caribe	100	100	100	100	100

Nota: A partir de 2010 son proyecciones.

FUENTE: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2012.

PESOS RELATIVOS SEGÚN PIB Y POBLACIÓN
-Porcentajes medios por período-

PIB	1980-1989	1990-2000	2001-2007	2008-2009	2010-2017
Argentina	17.5	16.1	8.7	8.9	9.0
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0.6	0.4	0.4	0.5	0.5
Brasil	33.5	39.2	35.8	45.7	48.3
Chile	3.5	4.0	4.9	4.9	5.4
Colombia	7.6	5.8	6.0	6.6	7.1
Ecuador	2.0	1.1	1.5	1.5	1.4
México	30.3	29.2	38.4	27.5	23.6
Perú	3.9	3.0	3.4	3.5	3.8
Uruguay	1.2	1.2	0.8	0.9	1.0
SUMA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Población	1980-1989	1990-2000	2001-2007	2008-2009	2010-2017
Argentina	9.5	9.1	8.8	8.7	8.6
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1.8	1.9	2.1	2.2	2.3
Brasil	41.5	41.6	41.8	41.5	41.1
Chile	3.8	3.7	3.7	3.7	3.7
Colombia	9.8	9.8	9.8	9.7	9.8
Ecuador	2.9	3.1	3.1	3.2	3.2
México	23.6	23.8	23.8	23.9	24.1
Perú	6.1	6.1	6.2	6.3	6.4
Uruguay	0.9	0.8	0.8	0.7	0.7
SUMA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Nota: A partir de 2010 son proyecciones.

FUENTE: International Monetary Fund, World Economic Outlook Database, October 2012.

Hablando en particular de la deuda pública bruta del Sector Público no financiero (cuadro siguiente), se observa el intenso proceso de desendeudamiento llevado a cabo durante los últimos años en la región, el cual se prevé que continúe, como mínimo, hasta 2017, bajo los actuales parámetros de predicción⁹⁹. Si observamos a los gobiernos centrales (cuadro: *Saldo de la deuda pública bruta – gobierno central*), se comprueba que son éstos los que, con diferencia, mayor *stock* de deuda acumulan con respecto al total, si bien las diferencias son muy notables entre países, aunque la dispersión muestral es decreciente desde 2002 en adelante. Con respecto a la deuda subnacional, las conclusiones son dos principales (cuadro: *Saldo de la deuda pública bruta – gobiernos subnacionales*). La primera el aumento de esta magnitud hasta el año 2002, de manera destacada, en las provincias argentinas. La segunda, el elevado peso de este tipo de deuda en ese país y, más aún, en Brasil, resultado lógico si se tiene en cuenta que son los dos países federales con mayor grado de descentralización efectiva, contrastando con la tercera gran federación de la región (México) y con los países unitarios con algún grado de descentralización, donde en alguno de ellos incluso se prohíbe que los niveles subnacionales de gobierno se endeuden.

⁹⁹ Véase el *World Economic Outlook* del FMI en sus ediciones de abril y octubre de 2012.

SALDO DE LA DEUDA PÚBLICA BRUTA-SECTOR PÚBLICO NO FINANCIERO
-Porcentajes del PIB-

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Argentina	41.5	39.4	42.6	49.3	53.1	64.8	184.4	156.9
Bolivia (Estado Plurinacional de)	65.8	61.0	60.3	64.4	65.9	76.7	80.2	89.5
Brasil	-	-	-	-	63.2	68.0	76.7	72.3
Chile	18.3	16.8	17.4	19.0	18.6	20.2	22.1	19.5
Colombia	24.2	27.8	32.1	41.0	47.6	51.9	58.6	56.6
Ecuador	63.7	56.4	62.4	92.8	79.9	62.7	54.7	49.5
México	35.6	29.3	31.2	28.3	25.3	24.1	25.7	26.1
Perú	47.8	32.6	43.0	48.1	45.2	44.2	45.7	47.4
Uruguay	26.7	26.6	27.4	29.5	34.4	44.7	101.4	96.1
Media muestral	40.5	36.2	39.6	46.6	48.1	50.8	72.2	68.2
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 ^{a/}
Argentina	143.3	87.6	76.3	66.7	57.8	53.6	45.3	42.2
Bolivia (Estado Plurinacional de)	83.9	78.1	52.4	40.0	36.8	39.5	38.1	34.5
Brasil	68.6	67.7	56.4	58.0	57.4	60.9	53.4	54.2
Chile	16.8	13.0	10.6	9.1	12.0	12.9	15.8	17.4
Colombia	51.6	50.1	47.4	43.8	42.6	44.8	45.8	42.4
Ecuador	43.7	38.9	32.0	30.2	25.0	19.6	21.5	21.4
México	24.2	22.9	22.6	22.7	26.9	34.9	34.1	36.3
Perú	41.8	38.2	31.3	27.2	24.5	23.7	21.6	19.5
Uruguay	75.5	67.4	61.1	52.2	51.1	47.7	41.9	41.5
Media muestral	61.0	51.5	43.3	38.9	37.1	37.5	35.3	34.4

a/ Datos para el año 2011 son proyecciones.

FUENTE: CEPAL sobre la base de información oficial.

SALDO DE LA DEUDA PÚBLICA BRUTA-GOBIERNO CENTRAL
-Porcentajes del PIB-

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Argentina	35.7	34.5	37.6	43.0	45.0	53.7	145.9	138.2
Bolivia (Estado Plurinacional de)	57.2	56.0	55.3	59.1	60.8	72.7	77.4	86.7
Brasil	-	-	-	-	63.2	68.0	76.7	72.3
Chile	15.1	13.2	12.5	13.7	13.6	14.9	15.7	13.0
Colombia	12.1	14.9	18.5	24.8	31.0	36.9	41.7	42.6
Ecuador	58.1	51.5	56.9	83.8	71.7	56.8	50.7	46.2
México	28.4	23.5	25.4	23.3	21.2	20.5	21.9	22.1
Perú	47.8	32.6	37.2	39.2	36.4	34.5	43.2	43.4
Uruguay	21.1	21.6	22.9	25.1	30.6	40.1	94.4	90.2
Media muestral	34.4	31.0	33.3	39.0	41.5	44.2	63.1	61.6
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011^{a/}
Argentina	126.4	72.8	63.6	55.7	48.5	48.5	45.1	41.6
Bolivia (Estado Plurinacional de)	81.1	75.4	49.6	37.1	34.0	36.3	34.5	34.4
Brasil	68.6	67.7	56.4	58.0	57.4	60.9	53.4	54.2
Chile	10.7	7.3	5.3	4.1	5.2	6.2	9.2	11.1
Colombia	38.9	39.1	37.5	32.9	33.2	34.7	34.7	33.9
Ecuador	40.8	36.1	29.5	27.7	22.9	18.2	21.6	21.3
México	20.7	20.3	20.6	20.9	24.4	28.1	27.6	29.1
Perú	40.1	36.9	30.1	26.2	24.1	23.4	21.3	19.3
Uruguay	71.4	64.2	57.8	49.0	47.7	43.6	38.5	38.1
Media muestral	55.4	46.6	38.9	34.6	33.0	33.3	31.8	31.4

a/ Datos para el año 2011 son proyecciones.

FUENTE: CEPAL sobre la base de información oficial.

SALDO DE LA DEUDA PÚBLICA BRUTA-GOBIERNOS SUBNACIONALES
-Porcentajes del PIB-

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Argentina	5.1	4.0	4.4	5.8	7.5	11.2	21.9	18.8
Bolivia (Estado Plurinacional de)	0.5	0.7	0.8	0.8	1.0	0.9	1.1	1.2
Brasil	11.1	12.3	13.4	16.0	15.7	17.6	19.8	18.6
Chile	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	1.9	2.7	2.6	2.9	3.0	3.4	3.1	2.4
Ecuador	-	-	-	-	-	-	-	-
México	1.9	1.7	1.7	1.6	1.5	1.6	1.7	1.6
Perú	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	0.3	0.3	0.2	1.9	1.2	1.3	2.0	1.9
Media muestral	3.5	3.6	3.8	4.8	5.0	6.0	8.3	7.4
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011 ^{a/}
Argentina	16.8	14.8	12.8	11.0	9.2	9.2	7.8	6.4
Bolivia (Estado Plurinacional de)	1.5	1.5	1.2	1.1	1.1	1.0	1.1	0.9
Brasil	18.1	16.3	15.4	14.0	13.7	12.5	12.1	11.0
Chile	-	-	-	-	-	-	-	-
Colombia	1.8	1.7	1.5	1.6	1.4	1.5	1.7	1.6
Ecuador	-	0.5	0.6	0.6	0.5	0.4	0.4	0.3
México	1.5	1.6	1.5	1.7	1.7	2.1	2.4	-
Perú	-	-	-	-	-	-	-	-
Uruguay	1.5	1.1	0.7	0.4	0.3	0.1	0.1	0.01
Media muestral	6.9	5.4	4.8	4.3	4.0	3.8	3.7	3.4

a/ Datos para el año 2011 son proyecciones.

FUENTE: CEPAL sobre la base de información oficial.

Cuando se analizan las operaciones que realiza el Sector Público en cada uno de los países seleccionados (cuadro siguiente), se puede concluir que el saldo nominal o global, el saldo primario y el saldo estructural han ido mejorando progresivamente con el paso del tiempo, salvo excepciones puntuales. En general, este proceso no se ha interrumpido durante los dos años de impacto más fuerte de la crisis financiera internacional, en 2008 y 2009. Otra conclusión relevante que se extrae de los datos es el crecimiento del tamaño del Sector Público en los países de la muestra, tanto si se mide el nivel de gasto como el de ingresos, con la excepción de Chile y Brasil, cuya variación ha sido casi inapreciable.

INGRESOS, GASTOS Y DÉFICIT DEL CONJUNTO DEL SECTOR PÚBLICO
-Porcentajes del PIB-

	Promedio 1996-2007	Promedio 2008-2009	Promedio 2010-2017	Estimaciones Desde...
Ingresos				
Argentina	25.89	33.84	38.17	2010
Bolivia (Estado Plurinacional de)	27.11	37.37	35.49	2009
Brasil	34.11	34.42	35.35	2011
Chile	23.44	23.20	22.90	2011
Colombia	24.51	26.56	27.29	2009
Ecuador	24.32	32.32	39.72	2011
México	19.51	22.79	22.73	2011
Perú	18.56	19.91	21.30	2011
Uruguay	30.10	30.54	33.12	2010
Gastos				
Argentina	29.94	36.05	40.50	2010
Bolivia (Estado Plurinacional de)	30.62	34.92	34.81	2009
Brasil	38.41	36.55	37.41	2011
Chile	21.63	23.17	22.96	2011
Colombia	26.89	27.81	28.73	2009
Ecuador	24.55	34.19	40.88	2011
México	22.82	25.68	25.27	2011
Perú	18.96	19.87	20.03	2011
Uruguay	32.21	32.20	34.34	2010
Capacidad (+) o necesidad (-) de financiamiento				
Argentina	-4.05	-2.21	-2.33	2010
Bolivia (Estado Plurinacional de)	-3.51	2.45	0.69	2009
Brasil	-4.30	-2.14	-2.07	2011
Chile	1.81	0.03	-0.06	2011
Colombia	-2.37	-1.26	-1.44	2009
Ecuador	-0.23	-1.87	-1.16	2011
México	-3.30	-2.89	-2.54	2011
Perú	-0.40	0.05	1.27	2011
Uruguay	-2.11	-1.66	-1.21	2010
Superávit (+) o déficit (-) primario				
Argentina	3.51	1.48	0.04	2010
Bolivia (Estado Plurinacional de)	2.51	3.14	2.99	2011
Brasil	2.27	-0.25	0.11	2011
Chile	1.74	0.86	-0.07	2009
Colombia				
Ecuador				
México				
Perú	1.50	1.41	2.16	2011
Uruguay	1.65	1.25	1.76	2010
Saldo estructural (% del PIB potencial)				
Argentina	-4.07	-1.90	-2.41	2010
Bolivia (Estado Plurinacional de)				
Brasil	-3.43	-2.32	-2.29	2011
Chile	0.42	-2.59	-1.13	2011
Colombia	-0.95	-1.43	-1.44	2009
Ecuador				
México				
Perú	-0.69	0.04	0.94	2011
Uruguay				

FUENTE: FMI, World Economic Outlook Database, October 2012.

En lo que se refiere a los gobiernos subnacionales, la principal conclusión es que tanto los ingresos como los gastos han ido aumentando (excepto en Chile), reforzando la relevancia financiera de regiones, municipios, departamentos o estados, según el caso (cuadro siguiente). En términos de saldo subnacional agregado, la situación es la de *cuasiequilibrio* en las finanzas públicas. Argentina y Brasil son, con diferencia, los países con mayor gasto corriente subnacional (cuadro: *Indicadores fiscales de los gobiernos subnacionales*), mientras que Bolivia (Estado Plurinacional de) lidera la clasificación cuando se considera el gasto de capital, lo cual en este segundo caso necesariamente está relacionado con la condicionalidad de los fondos de coparticipación¹⁰⁰.

El impacto de la crisis en la región afectó a los diferentes países en función de sus fortalezas y debilidades previas al estallido financiero internacional (proporción de deuda y resultado presupuestario, principalmente), pero también por su estructura productiva y comercial (CEPAL, 2009a). Otro factor que contribuyó a la relativa moderación del endeudamiento es la atención prestada a la volatilidad en la región, lo que motivó un despliegue de reglas fiscales bastante estrictas y facilitó la acumulación de recursos o espacio macroeconómico (Kacef y López-Monti, 2010).

La pregunta que cabría hacerse en este momento es si la relativa situación fiscal saneada de los países de América Latina constituye una oportunidad para seguir mejorando la sostenibilidad futura de las finanzas públicas (algo que nunca se abandonó, como reacción a una elevada volatilidad fiscal y financiera en la región) o si, por el contrario, podría pensarse en aprovechar el espacio fiscal generado durante los últimos años para impulsar políticas activas de crecimiento por parte del Sector Público y, en particular, programas de inversiones productivas que sigan incidiendo en el fomento del desarrollo endógeno. En suma: *¿oportunidad para el desarrollo o riesgo*

¹⁰⁰ Los gobiernos municipales de Bolivia deben asignar a inversiones públicas por lo menos el 90% de los recursos de la Coparticipación Tributaria para la Participación Popular (Ley 1551 de Participación Popular). También existen otros mecanismos legales de condicionalidad, por ejemplo, en la Ley 2296 y en la Ley 2235 del Diálogo Nacional 2000.

de ruptura de la consolidación fiscal? En principio, ambas alternativas no tendrían por qué ser del todo excluyentes. La política fiscal en América Latina enfrenta el doble desafío de enfrentar la crisis y no poner en peligro los avances realizados en materia de consolidación fiscal.

INDICADORES FISCALES DE LOS GOBIERNOS SUBNACIONALES
-Porcentajes del PIB-

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Promedio 1996-2007	Promedio 2008-2009
ARGENTINA Provincias																
Ingreso total	10.7	11.1	11.1	11.4	11.5	11.2	10.4	11.3	12.8	13.4	13.5	13.9	13.9	14.6	11.9	14.3
Gasto total	11.1	11.2	11.7	12.8	12.6	13.6	10.9	10.9	11.8	13.1	13.4	14.0	14.4	15.6	12.3	15.0
BOLIVIA (Estado Plurinacional de) Gobiernos regionales																
Ingreso total	6.8	6.5	7.2	6.8	6.3	7.8	8.2	7.7	8.5	10.2	12.1	12.3	11.3	10.8	8.4	11.1
Gasto total	6.8	7.1	7.3	7.0	6.4	7.9	7.9	7.3	8.0	8.1	10.2	11.2	10.8	11.6	7.9	11.2
BRASIL Estados y municipios																
Ingreso total	11.8	18.5	13.9	12.8	12.9	12.9	12.8	12.3	12.3	12.8	12.9	12.9	13.9	14.1	13.2	14.0
Gasto total	11.1	11.9	13.4	12.2	12.2	12.7	12.7	12.0	11.9	12.3	12.5	12.2	13.1	14.2	12.3	13.7
CHILE Municipios																
Ingreso total	2.7	2.9	3.0	3.3	3.2	3.2	3.3	3.1	2.7	2.9	2.7	2.7	2.9	2.7	3.0	2.8
Gasto total	2.7	2.8	3.0	3.2	3.3	3.2	3.3	3.1	2.8	2.8	2.5	2.6	2.8	2.6	2.9	2.7
COLOMBIA Departamentos y municipios																
Ingreso total	5.9	6.0	6.3	6.9	6.6	6.8	7.5	8.0	7.9	8.2	8.1	8.1	8.1	9.0	7.2	8.6
Gasto total	6.7	6.5	6.7	7.3	7.2	6.8	7.4	7.7	7.3	7.9	8.3	8.6	7.8	8.8	7.3	8.3
ECUADOR Consejos municipales y municipios																
Ingreso total	2.3	2.5	2.5	2.3	2.7	3.9	4.0	3.7	4.3	4.0	4.1	7.0	3.7	2.4	3.6	3.1
Gasto total	2.3	2.1	2.2	2.1	2.1	3.3	3.8	3.4	4.2	3.7	4.1	4.5	4.4	4.1	3.1	4.2
MÉXICO Gobiernos estatales y Distrito Federal																
Ingreso total	5.1	5.8	6.5	6.8	7.1	7.7	7.7	8.0	7.8	8.2	8.4	8.4	9.3	10.0	7.3	9.7
Gasto total	5.0	5.7	6.4	6.7	7.1	7.8	7.9	7.9	7.6	8.0	8.2	8.2	8.9	10.1	7.2	9.5
PERÚ Gobiernos locales																
Ingreso total	1.9	2.0	2.1	1.9	2.1	2.1	2.1	2.2	2.3	2.5	2.7	3.7	3.6	3.6	2.3	3.6
Gasto total	1.9	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.1	2.2	2.2	2.6	2.6	3.6	4.0	2.1	3.8

Nota: No hay datos de Uruguay.

FUENTE: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

La cuestión a plantear ahora es si hay espacio para una flexibilización de las normas de déficit y deuda, esto es, para tener mecanismos más laxos de endeudamiento central y subnacional. Primeramente, se deberá analizar el papel que juega la disciplina de mercado a través del mecanismo de los tipos de interés y las primas de riesgo. El desafío en estos momentos pasa por adaptar las instituciones de la descentralización a un marco coordinado de sostenibilidad presupuestaria agregada del Sector Público. Este nuevo diseño debe ser compatible con un cierto margen de maniobra para el gobierno central y los gobiernos subnacionales en sus políticas contracíclicas, particularmente, en su capacidad para acometer inversiones

productivas y fomentar el desarrollo local (Finot, 2003), pero sin comprometer los objetivos generales de consolidación fiscal en el ciclo económico.

La nueva “geometría” que se propone para el triángulo descentralización-inversión-consolidación debe seguir apostando por eficaces reglas fiscales, sin descuidar los objetivos de crecimiento económico. En los países con más dificultades financieras se podrían incardinar estos mecanismos con algún plan extraordinario de estímulo fiscal —con las características ya señaladas— o con la introducción de nuevas cláusulas para el endeudamiento subnacional.

B. Mercados financieros y espacio fiscal disponible

En primer lugar, se debe analizar el papel del mercado financiero, como parte esencial de la capacidad efectiva de endeudarse del Sector Público. Esto pasa por tener en cuenta, además de las reglas fiscales aplicables, la mayor o menor facilidad para confrontar la disciplina de mercado (Lane, 1993), más aún en un momento como el actual de escasez de ahorro y problemas de liquidez.

Cuestión crucial en momento de elevada incertidumbre y volatilidad en los mercados financieros internacionales es la regulación del sector financiero y el modo en que se convierten (o no) en activos ponderados por riesgo los créditos concedidos al Sector Público (nacional o subnacional, puesto que los Acuerdos de Basilea II y Basilea III distinguen entre ambos). Una inadecuada valoración de riesgos puede suponer un menor incentivo a conceder préstamos por parte de las instituciones financieras al Sector Público cuando éste compite con demandantes privados de crédito¹⁰¹. La restricción del financiamiento externo condiciona la posibilidad de hacer sostenibles las medidas de estímulo fiscal en la región, si bien América Latina, a diferencia de lo que ocurre en la Eurozona (cuya crisis de la deuda soberana continúa con toda su

¹⁰¹ Las normas de Basilea III se pueden consultar en sendos documentos del Comité de Supervisión Bancaria de Basilea (2010a, 2010b) del Banco Internacional de Pagos.

crudeza cuatro años después del comienzo de la crisis financiera internacional), goza de una posición de relativa ventaja para acceder a los mercados internacionales, algo que resulta de aplicación tanto para los gobiernos centrales como para los respectivos gobiernos subnacionales. No obstante, Zahler (2011) enuncia algunos riesgos latentes para la región, como el de la previsible apreciación indeseada de sus monedas nacionales frente al dólar. El autor propone una serie de opciones para minimizar los desequilibrios macroeconómicos que puedan surgir o agravarse, apostando con claridad por desincentivar la entrada de capitales extranjeros, así como por implementar políticas macroprudenciales (por ejemplo, adoptando límites explícitos al crecimiento del crédito bancario).

En el mismo sentido, decisiones regulatorias internacionales, como la de aplicar un *shock* de deuda soberana a la cartera de deuda pública en la cartera de negociación (*trading book*) o incluso también de la cartera a vencimiento (*banking book*), pueden afectar al coeficiente de solvencia bancaria y encarecer o restringir el financiamiento al Sector Público.

Asimismo, es preciso que los organismos internacionales no descuidar la plena recuperación del sistema financiero global, para evitar que las condiciones de acceso al financiamiento crediticio sean precarias (por escasas) o prohibitivas (por excesivamente gravosas), demorando en exceso la plena recuperación económica y frenando las políticas sostenibles de estímulo fiscal o incluso, en los casos más graves, comprometiendo la propia sostenibilidad financiera. Los organismos internacionales y, de forma muy especial el Banco Interamericano de Desarrollo, el FMI y el Banco Mundial, podrían jugar un papel mucho más activo en la provisión de recursos para financiar políticas contracíclicas y de compensación del impacto de la crisis. De acuerdo con la CEPAL (2009a), la región tiene margen para endeudarse de manera sostenible con esas entidades, dado el desendeudamiento de las últimas dos décadas (con las lógicas y conocidas excepciones). Como complemento, América

Latina dispone también de suficiente flexibilidad monetaria, a diferencia de lo que ocurre con otras regiones del mundo, particularmente la Eurozona.

Uno de los problemas derivados de la incardinación de un fuerte proceso de desendeudamiento en América Latina y de una crisis económica sobrevenida en el ámbito internacional fue precisamente el debilitamiento de unas estructuras sociales que, a pesar del esfuerzo de gasto realizado en materia social (financiando con elevados ingresos fiscales), no ha podido impedir que la pobreza rebrote en la región en 2008 y 2009, aunque esta tendencia se ha vuelto a revertir a partir de 2010, bajo una cierta recuperación económica. Para no quebrar de nuevo esta tendencia, es preciso mantener ciertos programas de gasto social e inversión en infraestructuras básicas en América Latina, particularmente en beneficio de los sectores y colectivos más desprotegidos de la sociedad y todo ello sin poner en peligro la sostenibilidad financiera del Sector Público. La siguiente cuestión a abordar es si el instrumento más adecuado es la política de gasto, las políticas tributarias o una combinación de ambas.

Aunque no existe un consenso doctrinal sobre este asunto, atendiendo al criterio de costo-efectividad de las políticas públicas, parece que una medida de gasto tiene impactos más evidentes en el corto plazo (por ejemplo, un plan extraordinario de inversiones en infraestructuras), frente a una reducción fiscal que, en una coyuntura de consumo en retroceso, restricción crediticia e incertidumbre generalizada, puede conducir a mayor ahorro, pero no a mayor crecimiento económico ni del empleo (De Paz Nieves y Mulas Granados, 2012). Otro problema añadido es el elevado nivel de economía informal y fraude fiscal en algunos países de América Latina, lo cual dificulta la instrumentación —y por ende, la efectividad— de cualquier medida de política fiscal instrumentada a través de los impuestos. En el caso concreto de políticas de gasto basadas en transferencias directas destinadas a familias con rentas bajas y elevada propensión marginal al consumo, además de atender a un objetivo

explícito de equidad, se asegura un estímulo a la demanda agregada efectiva, no necesariamente pequeño, como se podría pensar a priori.

Sin embargo, las políticas de estímulo fiscal basadas exclusivamente en un mayor gasto público —ya sea para proteger los gastos sociales como para promover nuevas infraestructuras— presentan el evidente problema de su sostenibilidad financiera, tal y como ya se ha comentado reiteradamente. Las repercusiones de la crisis económica en América Latina han estrechado el espacio fiscal disponible y han incrementado el costo de oportunidad de los recursos públicos. Debe recordarse que buena parte de la mejora de la situación fiscal en América Latina respondió al fuerte crecimiento de los precios de los productos básicos entre 2002 y 2008, si bien dichos precios han iniciado una senda claramente descendente a partir de la segunda mitad de 2011 (Bello, Cantú y Heresi, 2010; CEPAL, 2012a). Este hecho, junto a la caída de la actividad económica general por la crisis, ha estrechado el espacio fiscal disponible.

En el momento actual y de cara al futuro inmediato cabe interrogarse si en América Latina existe suficiente espacio fiscal y, si así fuera, qué nivel de gobierno (el conjunto del Sector Público, el gobierno central o los gobiernos subnacionales) es el que dispone de mayor margen y, en su caso, cuál sería la mejor manera de aprovechar ese espacio fiscal para maximizar el impacto de las políticas públicas sobre el crecimiento económico, el empleo y la calidad del *stock* de capital público.

Con respecto a la primera cuestión, se utilizará una variante de la metodología seguida por Augustine et al. (2011) para determinar el espacio fiscal disponible en los países de la muestra. Tomando como tope máximo la proporción de deuda media intragrupos del período 1996-2011 (dato real) y las estimaciones para el período 2012-2017 (previsiones de octubre de 2012), se obtienen por diferencia los resultados del cuadro siguiente, elaborado estrictamente con datos y previsiones del FMI. Para completar el

ejercicio y a efectos informativos, se ha computado también el espacio fiscal disponible con retrospectiva para el período 1996-2011.

Casi todos los países de la muestra disponen de amplios márgenes de endeudamiento, obviamente, siempre y cuando se mantengan las previsiones de crecimiento del *stock* de deuda durante los próximos años. Solamente Chile tendría que reducir su proporción de deuda entre 2012 y 2017 para cumplir con el umbral exigible, aunque en su favor tiene el reducido stock inicial. Para evitar el efecto perverso que supone castigar con ajustes más duros los países con menores proporciones de deuda en el pasado (caso de Chile) y, debido a la propia endogeneidad del ajuste, se podría optar alternativamente por establecer un umbral estático y común para todos los países de la región, al estilo del que opera en la Unión Europea (UE) (60% del PIB), tratando al tiempo de introducir una cierta homogeneización de objetivos. Como ejemplo meramente ilustrativo se ha utilizado el 40% del PIB, una magnitud razonable por su cercanía a la media muestral general del período 1996-2011 (44.1%). En este segundo escenario, además de Brasil y México, también Argentina y —en menor medida— Uruguay tendrían espacios fiscales negativos. Este segundo escenario tiene la ventaja de intentar consolidar la tendencia descendente que ha mostrado el endeudamiento público en la región en la última década, además de corregir el efecto perverso que provoca el primer escenario y que favorece a los países inicialmente más endeudados.

ESPACIO FISCAL DISPONIBLE DEL SECTOR PÚBLICO
-Porcentajes del PIB-

ESCENARIO A	Argentina	Bolivia (Estado Plurinacional)	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú	Uruguay	Media muestral
Umbral máximo (media real) 1996-2011	72.6	57.2	68.7	10.3	35.3	33.6	43.2	34.9	73.2	44.1
1996				-4.4	12.0		-5.0			15.3
1997				-2.6	10.0		-1.2			14.7
1998	34.4			-1.8	7.8		-2.2			13.3
1999	29.1			-3.0	1.3		-4.2			9.5
2000	27.0	-9.7	2.0	-2.9	-1.0		0.6	-7.5		-0.7
2001	19.0	-2.8	-1.6	-4.1	-5.6	-32.1	1.3	-6.6	22.3	-4.7
2002	-92.4	-12.0	-11.1	-4.8	-8.6	-20.5	-2.5	-8.3	-34.0	-25.1
2003	-66.8	-16.9	-6.1	-2.3	-10.3	-14.2	-2.4	-12.2	-31.4	-21.6
2004	-54.4	-32.4	-2.1	0.1	-7.6	-6.9	1.8	-9.4	-17.0	-17.8
2005	-14.5	-23.2	-0.5	3.3	-3.2	-1.6	4.1	-2.8	-4.4	-8.3
2006	-3.8	1.9	2.0	5.3	-1.4	5.1	5.3	1.8	2.0	-1.5
2007	5.5	16.7	3.5	6.5	12.0	6.9	5.7	4.5	8.8	3.2
2008	14.1	20.0	5.1	5.4	10.0	12.4	0.2	9.9	9.9	5.5
2009	13.9	17.2	1.7	4.5	7.8	17.9	-1.3	6.5	10.5	4.2
2010	23.5	18.6	3.5	1.7	1.3	17.5	0.4	10.3	15.3	6.4
2011	27.7	22.5	3.7	-0.9	-1.0	15.6	-0.6	14.0	18.1	7.7
2012	27.4	22.4	4.6	-1.1	-5.6	14.8	0.1	15.3	22.0	8.5
2013	29.8	23.5	7.5	-1.9	-8.6	14.8	0.1	16.5	27.8	10.1
2014	30.1	24.5	9.7	-2.3	-10.3	15.6	0.1	17.3	30.4	11.0
2015	31.0	25.6	11.4	-2.6	-7.6	15.2	0.1	17.8	32.7	11.7
2016	31.8	26.6	13.6	-2.9	-3.2	14.2	0.2	18.2	34.6	12.4
2017	32.9	27.8	14.7	-3.1	-1.4	12.8	0.3	18.6	37.1	13.0
ESCENARIO B	Argentina	Bolivia (Estado Plurinacional)	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú	Uruguay	Media muestral
Umbral máximo 40%	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0	40.0
1996				25.2	16.7		8.2			21.2
1997	4.9			27.1	14.7		-4.4			20.6
1998	1.8			27.8	12.5		-5.4			19.2
1999	-3.5			26.7	5.9		-7.4			15.4
2000	-5.6	-26.9	-26.7	26.7	3.7		-2.6	-2.4		5.2
2001	-13.6	-20.0	-30.2	25.6	-0.9	-25.7	-2.0	-1.5	-10.9	1.2
2002	-125.0	-29.1	-39.8	24.8	-3.9	-14.1	-5.7	-3.2	-67.2	-19.2
2003	-99.4	-34.1	-34.8	27.4	-5.6	-7.8	-5.6	-7.1	-64.6	-15.7
2004	-87.0	-49.6	-30.8	29.7	-2.9	-0.5	-1.4	-4.3	-50.1	-11.9
2005	-47.1	-40.4	-29.2	33.0	1.5	4.8	0.9	2.3	-37.6	-2.4
2006	-36.4	-15.2	-26.7	35.0	3.2	11.5	2.1	6.9	-31.2	4.4
2007	-27.1	-0.5	-25.2	36.1	7.3	13.3	2.4	9.6	-24.4	9.1
2008	-18.5	2.8	-23.5	35.1	9.1	18.9	-3.0	15.0	-23.3	11.4
2009	-18.7	0.0	-26.9	34.2	3.9	24.3	-4.5	11.6	-22.7	10.1
2010	-9.2	1.5	-25.2	31.4	3.6	23.9	-2.9	15.5	-17.9	12.3
2011	-4.9	5.3	-24.9	28.7	5.8	22.0	-3.8	19.1	-15.1	13.6
2012	-5.2	5.2	-24.1	28.6	7.8	21.2	-3.1	20.4	-11.2	4.4
2013	-2.8	6.3	-21.2	27.7	9.1	21.2	-3.2	21.7	-5.4	5.9
2014	-2.5	7.4	-18.9	27.4	10.0	22.0	-3.2	22.4	-2.7	6.9
2015	-1.6	8.4	-17.3	27.1	10.7	21.6	-3.1	23.0	-0.4	7.6
2016	-0.8	9.4	-15.0	26.8	11.7	20.6	-3.0	23.3	1.4	8.3
2017	0.2	10.6	-14.0	26.5	12.7	19.2	-2.9	23.7	3.9	8.9

Nota: El espacio fiscal disponible mide la distancia entre la relación de deuda prevista y el umbral máximo. Si el signo es positivo indica margen de endeudamiento. Los casilleros en blanco se explican por la ausencia de datos disponibles para esos años.

FUENTE: Elaboración de CEPAL a partir de los datos y las previsiones del IMF, World Economic Outlook, october 2012 (período 1996-2017).

Para responder a la cuestión de qué margen de maniobra o espacio fiscal disponible existe en cada nivel de gobierno se replican los cálculos, utilizando ahora las cifras de deuda bruta subnacional de los países que presentan datos homogéneos. En el cuadro siguiente se utilizan dos escenarios alternativos. En el primero se toma la proporción de deuda subnacional media del período 1996-2011 (datos de CEPAL); en el segundo se toma como umbral máximo el 40% del PIB para todos los países seleccionados y se utiliza como ponderación la participación de la deuda subnacional en la deuda bruta total del Sector Público no financiero. En este caso ha sido necesario acudir a los datos de deuda subnacional de CEPAL, dada la ausencia de este indicador homogéneo en la base de datos del FMI para todos los países de la muestra. Aun asumiendo esta inevitable limitación de los datos, lo que se concluye es que en el período 2012-2017, bajo el primer escenario, todos los países tendrían espacio fiscal disponible en sus respectivos gobiernos subnacionales, con México prácticamente con saldo cero en todos los años. Bajo el segundo escenario, el espacio fiscal de los gobiernos subnacionales de Brasil sería negativo (también, aunque en mucha menor medida, en Argentina, México y Uruguay), dado el elevado peso de esta deuda pública sobre el total en ese país (en torno a la cuarta parte, en promedio).

ESPACIO FISCAL DISPONIBLE EN LOS GOBIERNOS SUBNACIONALES
-Porcentajes del PIB-

ESCENARIO A	Argentina	Bolivia (Estado Plurinacional)	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú	Uruguay	Media muestral
Umbral máximo (media real) 1996-2011	10.33	1.03	14.95		2.18	0.47	1.72		0.83	3.46
1996	5.23	0.53	3.85		0.28		-0.18		0.53	1.15
1997	6.33	0.33	2.65		-0.53		0.02		0.53	1.05
1998	5.93	0.23	1.55		-0.43		0.02		0.63	0.89
1999	4.53	0.23	-1.05		-0.73		0.12		-1.07	0.24
2000	2.83	0.03	-0.75		-0.83		0.22		-0.37	0.14
2001	-0.87	0.13	-2.65		-1.23		0.12		-0.47	-0.54
2002	-11.57	-0.07	-4.85		-0.93		0.02		-1.17	-2.05
2003	-8.47	-0.17	-3.65		-0.23		0.12		-1.07	-1.48
2004	-6.47	-0.47	-3.15		0.38		0.22		-0.67	-1.12
2005	-4.47	-0.47	-1.35		0.48	-0.03	0.12		-0.27	-0.71
2006	-2.47	-0.17	-0.45		0.68	-0.13	0.22		0.13	-0.28
2007	-0.67	-0.07	0.95		0.58	-0.13	0.02		0.43	0.08
2008	1.13	-0.07	1.25		0.78	-0.03	0.02		0.53	0.36
2009	1.13	0.03	2.15		0.68	0.07	-0.38		0.73	0.45
2010	3.33	-0.07	2.55		0.48	0.07	-0.68		0.73	0.67
2011	4.53	0.03	2.95		0.58	0.17			0.82	1.16
2012	3.63	0.28	0.52		0.14	0.07	0.00		0.29	0.66
2013	3.99	0.31	1.18		0.22	0.07	0.00		0.35	0.78
2014	4.04	0.33	1.68		0.27	0.09	0.00		0.38	0.85
2015	4.16	0.35	2.05		0.32	0.08	0.00		0.40	0.91
2016	4.28	0.37	2.56		0.38	0.06	0.00		0.42	0.96
2017	4.44	0.40	2.79		0.45	0.03	0.01		0.45	0.01
ESCENARIO B	Argentina	Bolivia (Estado Plurinacional)	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú	Uruguay	Media muestral
Umbral máximo 40% ponderado	5.93	0.86	9.01		2.53	0.85	1.60		0.43	3.15
1996	0.83	0.36	-2.09		0.63		-0.30		0.13	0.84
1997	1.93	0.16	-3.29		-0.17		-0.10		0.13	0.74
1998	1.53	0.06	-4.39		-0.07		-0.10		0.23	0.58
1999	0.13	0.06	-6.99		-0.37		0.00		-1.47	-0.07
2000	-1.57	-0.14	-6.69		-0.47		0.10		-0.77	-0.17
2001	-5.27	-0.04	-8.59		-0.87		0.00		-0.87	-0.85
2002	-15.97	-0.24	-10.79		-0.57		-0.10		-1.57	-2.36
2003	-12.87	-0.34	-9.59		0.13		0.00		-1.47	-1.79
2004	-10.87	-0.64	-9.09		0.73		0.10		-1.07	-1.43
2005	-8.87	-0.64	-7.29		0.83	0.35	0.00		-0.67	-1.02
2006	-6.87	-0.34	-6.39		1.03	0.25	0.10		-0.27	-0.59
2007	-5.07	-0.24	-4.99		0.93	0.25	-0.10		0.03	-0.23
2008	-3.27	-0.24	-4.69		1.13	0.35	-0.10		0.13	0.05
2009	-3.27	-0.14	-3.79		1.03	0.45	-0.50		0.33	0.14
2010	-1.07	-0.24	-3.39		0.83	0.45	-0.80		0.33	0.36
2011	-0.13	-0.14	-2.99		0.93	0.55			0.42	0.85
2012	-0.77	0.11	-5.42		0.50	0.45	-0.12		-0.12	0.35
2013	-0.41	0.14	-4.77		0.57	0.45	-0.13		-0.06	0.47
2014	0.37	0.16	-4.26		0.63	0.47	-0.13		-0.03	0.54
2015	-0.24	0.18	-3.89		0.68	0.46	-0.12		0.00	0.60
2016	-0.12	0.20	-3.39		0.74	0.44	-0.12		0.01	0.65
2017	0.04	0.23	-3.15		0.80	0.41	-0.12		0.04	0.70

Nota: El espacio fiscal disponible mide la distancia entre la relación de deuda prevista y el umbral máximo. Si el signo es positivo indica margen de endeudamiento. Los casilleros en blanco se explican por la ausencia de datos disponibles para esos años.

FUENTE: Elaboración de CEPAL a partir de los datos de deuda subnacional de CEPAL (período 1996-2011) y las previsiones del IMF, World Economic Outlook, october 2012 (período 2012-2017).

Por lo que respecta a los gobiernos centrales (cuadro siguiente), replicando la metodología ya comentada para el caso de los gobiernos subcentrales, se observan amplios espacios fiscales en todos los países de la muestra bajo el primer escenario. En cambio, bajo el segundo escenario, más restrictivo para todos salvo para Chile (por sus bajos niveles de endeudamiento previo), los espacios fiscales más amplios se encontrarían en el propio Chile, en Bolivia (Estado Plurinacional de), Colombia, Ecuador y Perú. Los ajustes más severos a realizar estarían entonces en Argentina, Brasil, México y Uruguay.

ESPACIO FISCAL DISPONIBLE EN LOS GOBIERNOS CENTRALES
-Porcentajes del PIB-

ESCENARIO A	Argentina	Bolivia (Estado Plurinacional)	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú	Uruguay	Media muestral
Umbral máximo (media real) 1996-2011	64.8	56.8	28.2	10.7	31.7	43.5	23.6	33.5	47.3	37.8
1996	29.1	-0.4	13.0	-4.4	19.6	-14.6	-4.8	-14.3	26.2	5.5
1997	30.3	0.8	10.3	-2.5	16.8	-8.0	0.1	0.9	25.7	8.3
1998	27.2	1.5	4.6	-1.8	13.2	-13.4	-1.8	-3.7	24.4	5.6
1999	21.8	-2.3	-1.5	-3.0	6.9	-40.3	0.3	-5.7	22.2	-0.2
2000	19.8	-4.0	-1.7	-2.9	0.7	-28.2	2.4	-2.9	16.7	0.0
2001	11.1	-15.9	-3.4	-4.2	-5.2	-13.3	3.1	-1.0	7.2	-2.4
2002	-81.	-20.6	-9.7	-5.0	-10.0	-7.2	1.7	-9.7	-47.1	-21.0
2003	-73.4	-29.9	-5.8	-2.3	-10.9	-2.7	1.5	-9.9	-42.9	-19.6
2004	-61.6	-24.3	-2.8	0.0	-7.2	2.7	2.9	-6.6	-24.1	-13.4
2005	-8.0	-18.6	-2.7	3.4	-7.4	7.4	3.3	-3.4	-16.9	-4.8
2006	1.2	7.2	-2.8	5.4	-5.8	14.0	3.0	3.4	-10.5	1.7
2007	9.1	19.7	-2.5	6.6	-1.2	15.8	2.7	7.3	-1.7	6.2
2008	16.3	22.8	4.2	5.5	-1.5	20.6	-0.8	9.4	-0.4	8.5
2009	16.3	20.5	-1.1	4.5	-3.0	25.3	-4.5	10.1	3.7	8.0
2010	19.7	22.3	0.6	1.5	-3.0	20.6	-4.0	12.2	8.8	8.7
2011	22.1	20.7	1.8	-0.4	-2.2	21.4	-5.5	14.2	9.2	9.0
2012	23.1	22.5	-0.1	-1.2	3.4	23.4	0.1	15.8	7.6	6.8
2013	25.3	23.6	1.2	-2.0	4.5	23.4	0.0	16.9	12.1	8.1
2014	25.6	24.7	2.2	-2.4	5.3	24.3	0.0	17.6	14.1	8.9
2015	26.4	25.7	2.9	-2.7	6.0	23.8	0.1	18.1	15.9	9.6
2016	27.2	26.7	3.9	-3.0	6.8	22.7	0.1	18.4	17.3	10.1
2017	28.1	27.9	4.3	-3.3	7.7	21.3	0.2	18.8	19.3	10.7
ESCENARIO B	Argentina	Bolivia (Estado Plurinacional)	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	México	Perú	Uruguay	Media muestral
Umbral máximo 40% ponderado	36.9	39.4	17.6	41.5	35.2	42.8	21.9	36.1	31.0	34.8
1996	1.2	-17.8	2.4	26.4	23.1	-15.3	-6.5	-11.7	9.9	2.5
1997	2.4	-16.6	-0.3	28.3	20.3	-8.7	-1.6	3.5	9.4	5.3
1998	-0.7	-15.9	-6.0	29.0	16.7	-14.1	-3.5	-1.1	8.1	2.6
1999	-6.1	-19.7	-12.1	27.8	10.4	-41.0	-1.4	-3.1	5.9	-3.1
2000	-8.1	-21.4	-12.3	27.9	4.2	-28.9	0.7	-0.3	0.4	-3.0
2001	-16.8	-33.3	-14.0	26.6	-1.7	-14.0	1.4	1.6	-9.1	-5.4
2002	-109.0	-38.0	-20.3	25.8	-6.5	-7.9	0.0	-7.1	-63.4	-23.9
2003	-101.3	-47.3	-16.4	28.5	-7.4	-3.4	-0.2	-7.3	-59.2	-22.6
2004	-89.5	-41.7	-13.4	30.8	-3.7	2.0	1.2	-4.0	-40.4	-16.4
2005	-35.9	-36.0	-13.3	34.2	-3.9	6.7	1.6	-0.8	-33.2	-7.7
2006	-26.7	-10.2	-13.4	36.2	-2.3	13.3	1.3	6.0	-26.8	-1.3
2007	18.8	2.3	-13.1	37.4	2.3	15.1	1.0	9.9	-18.0	3.2
2008	-11.6	5.4	-6.4	36.3	2.0	19.9	-2.5	12.0	-16.7	5.5
2009	-11.6	3.1	-11.7	35.3	0.5	24.6	-6.2	12.7	-12.6	5.0
2010	-8.2	4.9	-10.0	32.3	0.5	19.9	-5.7	14.8	-7.5	5.8
2011	-5.8	3.3	-8.8	30.4	1.3	20.7	-7.2	16.8	-7.1	6.1
2012	-4.8	5.1	-10.6	29.6	6.9	22.7	-1.7	18.4	-8.7	3.8
2013	-2.6	6.2	-9.3	28.8	8.0	22.7	-1.7	19.6	-4.2	5.2
2014	-2.3	7.3	-8.3	28.4	8.8	23.6	-1.7	20.2	-2.1	6.0
2015	-1.5	8.3	-7.6	28.1	9.4	23.1	-1.7	20.7	-0.3	6.6
2016	-0.8	9.3	-6.6	27.8	10.2	22.0	-1.6	21.0	1.1	7.2
2017	0.2	10.5	-6.2	27.5	11.1	20.6	-1.6	21.4	3.0	7.7

Nota: El espacio fiscal disponible mide la distancia entre la relación de deuda prevista y el umbral máximo. Si el signo es positivo indica margen de endeudamiento. Los casilleros en blanco se explican por la ausencia de datos disponibles para esos años.

FUENTE: CEPAL, a partir de los datos de deuda de gobiernos centrales de CEPAL (período 1996-2011) y los datos y las previsiones del IMF, World Economic Outlook, octubre 2012 (período 2012-2017).

Para la tercera cuestión —a qué dedicar el espacio fiscal disponible— la elección entre austeridad presupuestaria (entendida como rápida recuperación de saldos presupuestarios equilibrados y reducción acelerada de la proporción de deuda) y políticas de estímulo fiscal orientadas al crecimiento económico, parece como mínimo una cuestión de gradualidad y no debería ser planteada como una disyuntiva absoluta. Mulas Granados (2012), con ironía, denomina como “austerimiento” (sic) esta filosofía que trata de combinar la austeridad presupuestaria con el crecimiento económico en dosis adecuadas. Bajo este planteamiento general, las propuestas basadas únicamente en combatir la crisis con drásticas disminuciones del gasto no parecen las más apropiadas, tal y como ya reconoce hasta el propio FMI (2012) en recientes informes de coyuntura, cuando afirma que “los recortes del gasto o los aumentos de impuestos realizados abruptamente pueden desencadenar círculos viciosos de caída de la actividad y aumento de los coeficientes de endeudamiento, lo cual a la larga socava el respaldo político a favor del ajuste”.

Las normas fiscales de equilibrio presupuestario nominal provocan justamente el efecto procíclico que tanto peligro induce sobre los gastos sociales. Durante una etapa de bajo crecimiento o una recesión, los ingresos se reducen por efecto de los estabilizadores automáticos, lo cual obligaría de inmediato a un drástico recorte de gasto en cuantía equivalente para mantener el equilibrio presupuestario nominal. En el caso del gasto de capital podría significar demora, paralización o anulación de infraestructuras básicas. Por efecto del multiplicador del gasto público, esto tendría un negativo efecto sobre el crecimiento económico, más aún en una región como América Latina, donde una parte muy notable de la creación de empleo y de reducción de las tasas de pobreza depende del mantenimiento de un cierto volumen de inversiones públicas (Jacob, 2011). También habría efectos perniciosos sobre la equidad, cuando se trata de equipamientos sociales (por ejemplo, escuelas, hospitales o residencias de mayores) o sobre la propia seguridad nacional (prisiones, juzgados y otros), en este último caso sobre todo en países y zonas con mayor conflictividad

social. Eso sí, sin olvidar que la urgencia por acometer nuevas infraestructuras no debe confundirse con improvisación de proyectos de inversión, salvo que se quiera incurrir en riesgo de graves ineficiencias y de un insoportable costo de oportunidad.

Cuando se trata de gasto social en puridad (sobre todo gasto corriente), se podrían poner en peligro prestaciones básicas justamente cuando las necesidades pueden ser más acuciantes (seguro de desempleo, renta básica de ciudadanía, prestaciones sanitarias, matrículas en educación no obligatoria y otras). En tal caso, el círculo vicioso crisis-pobreza se retroalimentaría con evidente riesgo social.

Por ello, es necesario mantener las prestaciones básicas durante los períodos de decrecimiento económico, así como la inversión productiva hasta donde sea posible, por evidentes motivos de equidad, pero también por motivos de estabilización económica y de desarrollo regional. Eso sí, insistiendo en su sostenibilidad financiera y en un análisis de eficiencia e impacto cuando se deba elegir entre usos alternativos.

Ante esta situación, en los primeros embates de la crisis, los gobiernos de América Latina, igual que la mayoría de gobiernos del mundo, tenían varias opciones teóricas, enunciadas ya tempranamente por Phillips (1954, 1957):

- Autonomización de los gastos no financieros respecto de la producción.
- Política de estabilización “proporcional”, a través de mayor gasto no financiero (regla fiscal contracíclica).
- Política de estabilización “integral”, a través de mayor gasto no financiero, el cual se determinaría en proporción inversa al déficit acumulado de producción.

- Política de estabilización “derivada”, en virtud de la cual el gasto no financiero debe aumentar en proporción inversa a los cambios o variaciones en el déficit o brecha de producción.

En la práctica, los gobiernos de América Latina fueron adoptando dos grandes líneas de acción respectivamente, para restaurar la confianza y poner en funcionamiento los mercados financieros y, de otra parte, para apuntalar la debilitada demanda agregada (CEPAL, 2009b). A su vez, las medidas contracíclicas orientadas a activar la demanda interna —sobre todo con planes extraordinarios de inversión en infraestructuras— y la producción de bienes y servicios comerciables —por ejemplo, en el sector del automóvil, el agropecuario o el de construcción residencial— han tratado también de ir moderando los factores internos que podrían agudizar el desequilibrio externo¹⁰². Algunas medidas más concretas se encaminaron a reducir los efectos sociales regresivos, tanto de la crisis como de las eventuales medidas de ajuste, centrando mucho su campo de actuación en educación, sanidad y subsidios al desempleo. Las concretas medidas anticrisis que se fueron adoptando para mitigar los efectos de la contracción económica fueron variadas, si bien el grueso de las mismas y el común denominador ha sido el de dotar o incrementar los programas de gasto destinados a inversión, aunque con diferencias dadas por la instrumentación concreta de estos programas (cuadro siguiente). Aunque no de forma exclusiva, un primer grupo de países (Ecuador y Uruguay) ha recurrido sobre todo a inversiones directas del gobierno central en los territorios. Entre los otros países de la muestra, Argentina, Bolivia (Estado Plurinacional de), Brasil, Colombia, Chile, México y Perú han dotado temporalmente aumentos significativos en las transferencias a los gobiernos subnacionales, condicionando su uso final a programas de inversión productiva y social.

¹⁰² El Gobierno de España decretó a comienzos de 2011 una rebaja de los límites máximos de velocidad en autopistas y autovías, coincidiendo con las revueltas en países árabes y el consecuente encarecimiento del precio del petróleo, el cual debilitaba el saldo de la balanza de pagos española. La medida fue finalmente revocada el 1 de julio de ese mismo año.

**SÍNTESIS DE LAS MEDIDAS ANTICRISIS QUE AFECTAN A LOS GOBIERNOS
SUBNACIONALES (HASTA EL 31 DE JULIO DE 2009)**

Países	Medidas
Argentina	Distribución a las provincias del 30% de los ingresos del gobierno nacional por derechos cobrados por la exportación de soja.
Bolivia (Estado Plurinacional de)	Programas extraordinarios de inversiones públicas e infraestructuras. Apoyo a actividades agropecuarias, energéticas y mineras.
Brasil	Aumento del plazo para el pago mensual de impuestos por parte del gobierno federal y algunos estados para reducir la presión sobre las disponibilidades de caja de las empresas. Reducción gradual de la meta de superávit primario de estados y municipios. Incremento de los fondos o programas de inversión municipales (vivienda, obras públicas) y programas de asistencia social. Renegociación de deudas de las municipalidades con la Seguridad Social (hasta para 20 años), a fin de facilitar su acceso a créditos del gobierno federal. Línea de crédito adicional del Banco Nacional de Desarrollo Económico y Social (BNDES) para los estados de 1 mil 750 millones de dólares.
Chile	Aumento del 7.3% en la inversión para el desarrollo de las regiones, con recursos del Fondo Nacional de Desarrollo Regional (FNDR). Incremento de los fondos o programas de inversión municipales (vivienda, obras públicas) y programas de asistencia social.
Colombia	Aporte extraordinario de 41 millones de dólares al Fondo Común Municipal para programas de inversión municipales y programas de asistencia social.
Ecuador	Planes extraordinarios de inversión (especialmente en el sector energético).
México	Dotación adicional de 990 millones de dólares para las entidades federativas, destinados a inversión en infraestructura, en el marco del Acuerdo Nacional en favor de la economía familiar y el empleo (ANFEFE).
Perú	Transferencia de recursos a gobiernos locales para obras de infraestructura y programas de asistencia social.
Uruguay	Planes y fondos extraordinarios de inversión.

FUENTE: Elaboración de la fuente a partir de CEPAL (2009b) y Jiménez y Podestá (2011).

C. La inversión pública en tiempos de ajuste fiscal

Precisamente uno de los principales problemas que suele enfrentar un intenso proceso de consolidación de las finanzas públicas es el de la reducción de la inversión pública (Carranza, Daude y Melguizo, 2011). Éste ha sido uno de los factores de ajuste en crisis pasadas, con los problemas que ello implica sobre el deterioro del stock de capital y del potencial de crecimiento a largo plazo de la economía. Si el país en cuestión tiene varios niveles de gobierno con amplios poderes fiscales y de gasto y, además, no existe un adecuado mecanismo de coordinación y/o de compensación

interterritorial, entonces al anterior riesgo genérico se añade el de la deslocalización y la inequidad en el reparto de la renta y la riqueza. En el caso de América Latina, el riesgo es mayor aún, dada la carencia de numerosas infraestructuras básicas en algunos países de la región.

El intenso proceso de descentralización de responsabilidades del gasto en infraestructura desplegado en América Latina (Finot, 2001) ha significado que una buena parte de esos gastos en inversión pública en el ámbito subnacional se han financiado con ingresos condicionados (De Mello, 2010), incluso en un grado excesivo y comprometedor de la autonomía subnacional.

Como señalan Stančík y Váčilä (2010), constituye un hecho estilizado el cambio registrado a partir de la década de 1970 en la composición del gasto público en muchos países del mundo, con un sesgo a favor del gasto corriente y en perjuicio de las inversiones. Los autores observan además que este hecho es robusto a modificaciones en el denominador, esto es, con independencia de si las inversiones públicas totales se comparan con el PIB, el gasto público total, el gasto corriente o el gasto primario (gasto corriente, excluidos los intereses de la deuda). Los mismos autores señalan tres razones fundamentales para este comportamiento presupuestario, todas ellas avaladas por estudios empíricos. La primera razón es el menor costo político que asume el gobierno cuando recorta inversiones, frente a la alternativa de una reducción en el gasto corriente, dada una caída de los ingresos ordinarios por una contracción económica. La segunda razón para el deterioro de las proporciones de inversión pública sería la que ya se ha apuntado en este trabajo: reglas fiscales muy estrictas o mal diseñadas (incluido un inadecuado cómputo de la inversión, como señalan Blanchard and Giavazzi, 2004) y/o procesos de consolidación fiscal muy acelerados. En tercer lugar, el sesgo procíclico inherente a la inversión pública (Lane, 2003).

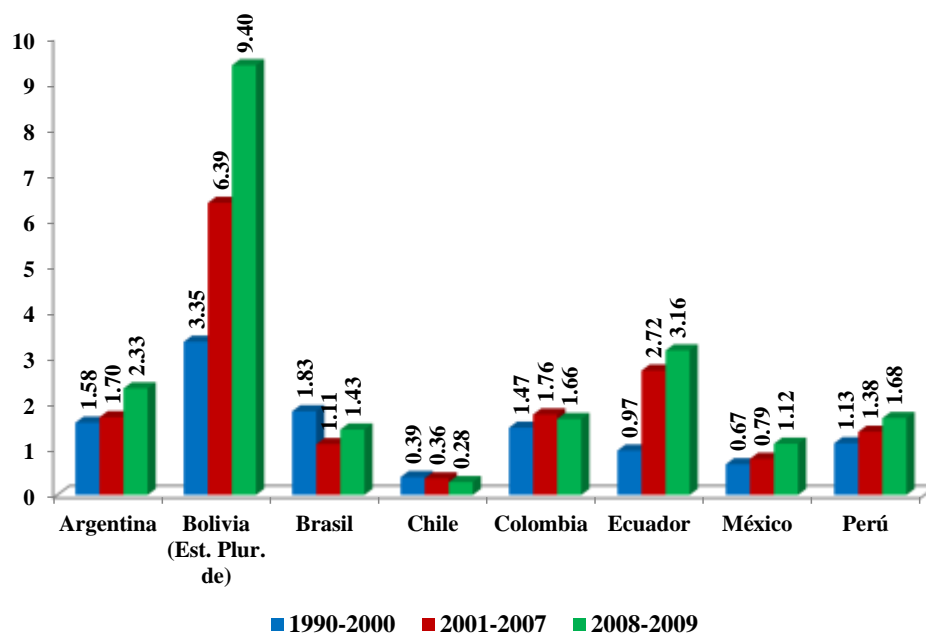
En América Latina los datos corroboran las hipótesis apuntadas e incluso parece que algunos de estos efectos se exageran. Como señalan Clements, Faircloth y Verhoeven (2007), la inversión pública en esta región es *baja* con relación al PIB y en comparación con la media de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), presenta bajos índices de *eficiencia* (sobre todo en Bolivia (Estado Plurinacional de) y Colombia) y es muy *procíclica*. De Mello (2010) añade el problema de la escasa contribución de los gobiernos subnacionales a la formación bruta de capital, dado su reducido tamaño (en general), la imposibilidad de aprovechar economías de escala y, en fin, la insuficiencia de sus recursos propios para financiar infraestructuras con altos costos hundidos. Los mismos autores y otros como Rozas (2010) constatan como consecuencia de todo lo anterior el efecto de una dotación de capital público de baja calidad en América Latina.

Los datos de gastos de capital de la gráfica siguiente, como *proxy* de la inversión pública, confirman lo antedicho, si bien destacan dos hechos muy notables. De un lado, la tendencia creciente de la inversión pública subnacional en los sucesivos períodos (salvo en Brasil, Chile y Colombia, aunque por escasos márgenes). De otra parte, el destacadísimo peso de los gobiernos subnacionales en Bolivia (Estado Plurinacional de), sobre todo en el período 2008-2009, ya en plena crisis económica internacional, si bien esta conclusión ha de ser matizada, teniendo en cuenta la condicionalidad que la legislación boliviana impone a las transferencias recibidas por los gobiernos subnacionales¹⁰³.

La crisis financiera internacional sorprendió a América Latina y el Caribe en un período histórico de fuerte crecimiento económico que, con los matices necesarios, produjo resultados muy positivos: bajos niveles de déficit y endeudamiento, tipos de cambio flexibles, importante acumulación de reservas, reducción de la pobreza y crecimiento económico con superávit por cuenta corriente de la balanza de pagos.

¹⁰³ Especialmente, con los recursos por el alivio de la deuda externa multilateral (HIPC) a partir del año 2000 y las transferencias por el Impuesto Directo a los Hidrocarburos (IDH) desde 2005.

GASTO DE CAPITAL SUBNACIONAL -Porcentajes del PIB-



FUENTE: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

La tendencia “natural” a la caída de la inversión, por las razones ya comentadas, en buena parte está compensada en América Latina por el intenso proceso de descentralización que ha hecho ganar importancia financiera e inversora a los gobiernos subnacionales.

Tal y como señala la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL (2009a), cabe recordar que el aumento de los fondos estatales de capital no debe equivaler a privilegiar el gasto de capital sobre el gasto corriente, ni siquiera a detraer partidas de gasto social en beneficio de otras partidas de gasto para inversiones. En los países descentralizados en vías de desarrollo o en economías emergentes, como es el caso de muchos países en América Latina, una buena parte de la inversión pública tiene un cariz marcadamente social que se demuestra, por ejemplo, en la construcción de hospitales o escuelas. En otras palabras, la exigencia de equilibrio del presupuesto de capital puede ser demasiado estricta si de lo que se trata es de mantener un nivel de

prestaciones sociales prefijado. Debería permitirse un cierto nivel de déficit durante una fase contractiva del ciclo económico, como ya se ha dicho reiteradamente.

Otro potencial riesgo es el derivado de una regla fiscal demasiado rígida y exigente y también de aquella referida al déficit nominal, fomentando así la utilización poco eficiente de entidades y sociedades públicas escasamente transparentes (*underground government*, en palabras de Bennet y DiLorenzo, 1982) y acumulando endeudamiento fuera del perímetro de consolidación de las Administraciones Públicas¹⁰⁴. Hemming y Ter-Minassian (2004) han propuesto prestar mayor atención a la calidad de la inversión pública (además de a la cantidad), utilizando el ahorro corriente como un indicador fiscal adicional al tradicional balance y a las metas de deuda, excluyendo algunas empresas públicas de las metas, fortaleciendo la capacidad institucional de establecer asociaciones público-privadas y adoptando objetivos fiscales estructurales, si bien esto último es mucho más difícil por la carencia de datos y previsiones sujetas a manipulabilidad y variaciones metodológicas.

En una línea similar, las asociaciones público-privadas son muy útiles para implicar al sector privado en objetivos públicos de promoción e impulso a nuevas infraestructuras, aunque muchas veces esa eficacia puede ser a costa de la eficiencia o de la economía, generando un elevado precio para el Sector Público y, en la mayoría de ocasiones, con una enorme complejidad jurídico-técnica y contable, así como con unos costos nada desdeñables de transacción y/o de renegociación de ciertas cláusulas del contrato¹⁰⁵. Cardos, Alcoba y Lema (2007) ofrecen unas cifras preocupantes: “las tasas internas de retorno (TIR) mínimamente aceptables por los inversionistas

¹⁰⁴ La relación entre reglas fiscales muy exigentes, creación de entidades instrumentales y uso de la deuda extrapresupuestaria ha sido estudiada con profusión para el caso de Estados Unidos de Norteamérica. Para una revisión de trabajos empíricos, vid. Fernández Llera y García Valiñas (2010).

¹⁰⁵ Existen diferentes aproximaciones metodológicas al cómputo de estos costos de transacción que algunos autores como Dudkin y Väililä (2005) han llegado a estimar en el entorno del 10% de costo de capital del proyecto o, ceteris paribus, hasta un 24% por encima del costo derivado de la contratación pública tradicional (Blanc-Brude, Goldsmith y Väililä, 2009). Por su parte, Guasch, Laffont y Straub (2008) encontraron que un 30% de los contratos de asociaciones público-privadas fueron renegociados en un período de 2.2 años, siempre elevando el costo de los mismos.

privados internacionales se sitúan entre el 15 y el 25%, aunque se dan casos de países en los que el requerimiento en materia de TIR es mayor”. Contrasta con el dato aportado por Souto Nieves (2003), estimando una TIR promedio en los países desarrollados que puede oscilar entre el 2 y el 7%, aunque sería algo superior si se calcula basándose en la rentabilidad a precios de eficiencia de la inversión marginalmente desplazada. En todo caso, muy lejos de la cifra que se maneja para los países de América Latina, donde las empresas privadas no estarían dispuestas a colaborar en proyectos de inversión con el Sector Público cuando la TIR del proyecto sea demasiado baja y, en todo caso, cuando la TIR no alcance al menos el tipo de interés de mercado como costo de oportunidad de los fondos invertidos.

Con respecto a la orientación cualitativa de la inversión, sería recomendable que América Latina aprovechase el momento para seguir mejorando sus infraestructuras básicas y para hacer una clara apuesta por I+D+i.

V. Viejas y nuevas reglas fiscales

A. Generalidades

La crisis que comenzó en 2008 ha devuelto un cierto protagonismo a las reglas fiscales y los mecanismos de control del endeudamiento, perdido en parte por la larga etapa anterior previa de desregulación. Las recomendaciones con relación al diseño de las reglas fiscales (Kopits, 2001) señalan que los indicadores de medición deben ser sencillos y susceptibles de supervisión y control por las autoridades competentes, a los efectos de aumentar la transparencia durante y después de la ejecución presupuestaria. Se sugiere que posean cierto grado de flexibilidad, activándose cláusulas de salvaguardia en presencia de perturbaciones exógenas (por ejemplo, sobre los ingresos fiscales por materias primas), para que no obstaculicen el crecimiento económico o incluso contribuyan a profundizar una crisis económica o social. En lo que respecta a países con varios niveles de gobierno, a lo anterior habría

que añadir otras dos condiciones para la optimalidad de las reglas fiscales. Una primera, desde un punto de vista jurídico-institucional, para que respeten el marco de autonomía subnacional y el principio de subsidiariedad. Una segunda, permitiendo una cierta capacidad de actuación contracíclica desde el propio ámbito subnacional, sin que ello suponga poner en peligro un proceso de ajuste fiscal o desendeudamiento (Bayoumi y Eichengreen, 1995).

Casi todos los países de América Latina y, particularmente, los países federales y descentralizados, han establecido reglas fiscales y leyes de responsabilidad fiscal (o denominación análoga), con el objetivo de garantizar la prudencia fiscal y la sostenibilidad de las finanzas públicas (del Valle y Galindo, 2010). Estas reglas fiscales adoptaron diversas modalidades, bien imponiendo límites estrictos al endeudamiento, estableciendo topes al nivel de gasto público y/o al tamaño del déficit fiscal o, en su caso, introduciendo requisitos procedimentales sobre el ciclo presupuestario. Como parece lógico, fueron primero los países más descentralizados los que introdujeron límites al comportamiento fiscal de los gobiernos subnacionales. Fue Brasil, en el año 2000, uno de los pioneros, aprobando una Ley de Responsabilidad Fiscal que, consolidando distintas disposiciones anteriores, perfeccionaba las reglas de endeudamiento y los estándares de eficiencia fiscal y topes de gastos para las entidades subnacionales. En Colombia, en 2003, se culminó un proceso iniciado en 1997 (con la llamada “ley de semáforos”), estableciendo diferentes grados de severidad fiscal para los gobiernos subnacionales en función de sus niveles de gasto y de solvencia. En Argentina, la Ley de Solvencia Fiscal de la Nación (de 1999) estableció un grupo de normas destinadas a alcanzar el equilibrio fiscal a nivel central, incluyendo restricciones sobre el déficit y los gastos del gobierno central, la adopción de presupuestos plurianuales y la aplicación de medidas de transparencia. En el ámbito de los gobiernos subnacionales se aprobaron normas fiscales homólogas, pero con escaso éxito en sus objetivos, terminando al final con el *default*. En cambio, en México se fijo la disciplina fiscal a la pura disciplina de

mercado, si bien reforzada desde los poderes públicos con nuevas exigencias de transparencia fiscal y financiera, en particular, sobre las operaciones de endeudamiento con bancos privados.

Por su parte, los países más centralizados de la región, aunque algo más tarde, también se sumaron a este proceso de introducción de reglas fiscales, ligadas en muchos casos a algunas de las funciones que se han descentralizado y que tienen un elevado componente inversor, especialmente en servicios esenciales (educación o salud) y en infraestructuras básicas (carreteras o saneamientos y abastecimientos de agua). Por ejemplo Perú aprobó en 2003 un marco de regulación con restricciones ex ante para déficit y préstamos subnacionales (más aún, para sus municipalidades) y sanciones ex post si un gobierno local incumplía sus objetivos, todo ello en un creciente marco de descentralización. El caso de Chile (Larraín et al., 2011) ha sido uno de los más exitosos, basando su receta en una regla de equilibrio estructural o saldo ajustado por el ciclo, notablemente sofisticada y con independencia técnica en sus cálculos. En el Anexo 1 (del documento original) se presenta una panorámica no exhaustiva de reglas fiscales aprobadas en los últimos años.

VI. Conclusiones

El impacto de la crisis financiera internacional que comenzó en 2008 no ha sido tan importante en América Latina como sí lo fue en otras regiones del mundo, caso de Estados Unidos de Norteamérica o la Unión Europea (en especial, la Eurozona). Otro hecho diferencial a favor de América Latina es la situación relativamente saneada de sus finanzas públicas, alcanzada tras un fuerte proceso de desendeudamiento y consolidación fiscal acometido durante la última década del siglo XX y los primeros años del nuevo milenio. Con todo, tampoco se puede hablar de una situación generalizada en la región, toda vez que persisten notables diferencias entre países.

La crisis financiera internacional sirvió también para quebrar un paradigma de política económica basado en la desregulación de los mercados financieros, la prevalencia de la política monetaria sobre la política fiscal y la retirada del Sector Público de sectores estratégicos y actividades básicas. Éste había sido el panorama dominante durante varias décadas, pero mostró su ineficacia cuando comenzaron a aparecer desequilibrios macroeconómicos muy importantes a partir de 2008.

El papel de los gobiernos subnacionales, tradicionalmente relegados a un rol secundario en términos de estabilización económica, también ha sido revitalizado y reivindicado, sobre todo en aquellos países que más han apostado por impulsar procesos de descentralización política, financiera y administrativa.

En lo que respecta a las medidas posteriores a la crisis financiera internacional, existe el riesgo de que un excesivo ajuste fiscal pueda conducir, como ya ocurrió en el pasado con otras crisis, a una reducción de las inversiones productivas que puedan comprometer el potencial de crecimiento a largo plazo de la economía e incluso puedan poner en peligro servicios esenciales. Así, por ejemplo, en otros momentos en América Latina —y en menor medida, en la UE— la salida a las crisis económicas se orientaron hacia mecanismos de reestructuración de la deuda pública y privada (incluyendo quitas y aplazamientos), aumentos forzados de la inflación o incrementos insostenibles del gasto (que pronto irían seguidos de recortes no menos importantes). Como nada de esto es deseable *a priori*, es preciso plantearse nuevas estrategias o, por utilizar otra expresión análoga, definir una nueva “geometría” para el triángulo que forman la descentralización, la inversión pública y la consolidación fiscal.

Para empezar, tratando de contrarrestar el sesgo procíclico de los gastos de capital, sería preciso articular programas de estímulo fiscal que, entre otras medidas, incluyan planes extraordinarios de inversiones públicas, eso sí, sometidas a un riguroso análisis de viabilidad económica y social *ex ante*, así como a un proceso de fiscalización *ex*

post que promueva la máxima eficiencia. Estos programas de estímulo fiscal, por definición, deben ser ágiles, estar dirigidos a acciones específicas, tener una duración determinada y, en la medida de lo posible, ser autosustentables.

En el caso concreto de América Latina se debe atender a la “cantidad” de inversión, pero también a la “calidad” de la misma, particularmente fomentando los servicios públicos básicos y los gastos de claro contenido social, con el fin de promover un crecimiento económico sostenido y seguir contribuyendo a impulsar el proceso de reducción de la pobreza, el cual no debería verse interrumpido por la crisis. Las políticas de gasto deben contribuir al crecimiento económico a largo plazo, mediante inversión estable en capital físico y humano, gastos para la inclusión social y la sostenibilidad ambiental, capital tecnológico e innovación¹⁰⁶. A su lado, la política tributaria debe tener un carácter claramente redistributivo, lo que necesariamente pasa por más y mejores impuestos, con mayor capacidad recaudatoria, estructuras progresivas y un decidido avance en la lucha contra el fraude fiscal.

Por lo que se refiere a las reglas fiscales en concreto, debería apostarse por instrumentos que ponderen mejor los objetivos de sostenibilidad a medio plazo y, en particular, los fondos de estabilización, los límites al déficit estructural a lo largo del ciclo económico y el control de la proporción de deuda, tanto en el ámbito de los gobiernos centrales como en el de los gobiernos subnacionales y en el Sector Público empresarial.

La técnica y la información disponibles hoy en día permiten articular reglas fiscales que, sin perder claridad o grado de exigencia, resulten más eficaces que otras aplicadas en el pasado y que en su momento provocaron efectos procíclicos muy gravosos (caso de las reglas de equilibrio presupuestario nominal). El espacio fiscal

¹⁰⁶ El documento de CEPAL (2012b) se presenta como contribución al proceso de preparación de la Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno de la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC) y la UE, a celebrar en Santiago de Chile los días 26 y 27 de enero de 2013.

que existe en la mayoría de países de América Latina facilita hoy la adopción de medidas y la instrumentación de reglas con el objetivo de avanzar hacia un nuevo marco fiscal más activo y también más sostenible. A la fecha de cierre de este trabajo (octubre de 2012), una mayoría de países de América Latina y el Caribe mantienen reglas activas, tanto de equilibrio fiscal como de deuda pública. Sin embargo, la duración y la profundidad de la crisis económica en algunas regiones del mundo, sobre todo en la UE (en especial la Eurozona) y en Estados Unidos de Norteamérica, así como las medidas de extrema austeridad, pueden estar poniendo en peligro la incipiente recuperación económica global y la profundización del desarrollo y la igualdad en otras zonas emergentes, incluyendo la región de América Latina (FMI, 2012).

Fuente de información:

<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/0/50230/DescentralizacionInversionpublica.pdf>

Sostenibilidad fiscal: ¿dónde estamos? (BPI)

El 23 de junio de 2013, el Banco de Pagos Interamericano (BPI) publicó su 83° Informe Anual. A continuación se presenta el Capítulo IV. *Sostenibilidad fiscal: ¿dónde estamos?*

Seis años después del comienzo de la crisis financiera mundial, la deuda pública de la mayoría de las economías avanzadas ha alcanzado niveles sin precedentes en tiempos de paz. Y aún más preocupante, sigue al alza. Sin embargo, la crisis no ha hecho más que empeorar una situación ya de por sí mala. En 2007, la deuda pública de numerosas economías avanzadas ya se situaba en máximos históricos, tras haber tendido al alza más o menos de forma continua desde mediados de los años 70. Peor aún, las estadísticas oficiales de deuda subestiman la verdadera magnitud de los problemas de numerosas economías cuyos gobiernos han realizado promesas que

implican fuertes aumentos del gasto en pensiones y asistencia sanitaria durante las próximas décadas.

Desde 2010, los avances en la consolidación de las finanzas públicas han sido dispares. En economías sometidas a fuertes presiones de los mercados, los esfuerzos de consolidación fiscal han sido sustanciales y han contribuido a estabilizar la situación financiera. En otras, especialmente en las que han continuado disfrutando de tasas de interés muy bajas, se ha avanzado más lento en la eliminación de los déficit corrientes y en la reducción de los pasivos implícitos. En estas economías, el necesario ajuste fiscal continúa siendo elevado y podría crecer aún más si las tasas de interés a largo plazo aumentaran desde sus actuales niveles extremadamente bajos.

La situación de la mayoría de las economías de mercado emergentes (EME) es mejor que la de las economías avanzadas. Una recuperación más intensa les ha permitido reducir sus déficit. Con todo, sus posiciones fiscales pueden parecer mejores de lo que en realidad son. En varios casos, las posiciones presupuestarias pueden haberse beneficiado del intenso crecimiento del crédito, así como de las subidas de los precios de los activos y las materias primas. Además, se prevé que el gasto público en pensiones y asistencia sanitaria crezca sustancialmente en algunas economías. Así pues, los gobiernos de las EME deben mantener la prudencia fiscal y garantizar la financiación de los futuros pasivos asociados al envejecimiento.

En el presente capítulo, hacemos balance de los progresos realizados por las economías avanzadas y de mercado emergentes en la consolidación de sus finanzas públicas. Tras analizar las variaciones en los déficit y en la deuda desde 2009, abordamos el grado de consolidación aún necesario para garantizar la sostenibilidad fiscal. Seguidamente, evaluamos los posibles efectos que una subida de las tasas de interés podría tener sobre las trayectorias de la deuda pública en diversas economías que actualmente presentan bajas tasas de interés a largo plazo. A continuación,

discutimos si están justificados los llamamientos para ralentizar o posponer los ajustes fiscales. Por último, subrayamos la enorme importancia de la calidad, o estructura, del ajuste fiscal para fomentar el crecimiento a largo plazo.

Avances hasta la fecha

En 2010, las economías avanzadas comenzaron a reducir sus déficit, que habían aumentado fuertemente poco después del inicio de la crisis financiera. En la mayoría de los países, los déficit totales alcanzaron en 2009 máximos de entre el 5 y el 16% del Producto Interno Bruto (PIB). Desde entonces se han reducido, de forma que a finales de 2013 está previsto que se sitúen aproximadamente entre 2 y 12 puntos porcentuales por debajo de sus cotas máximas.

El saldo primario estructural (el saldo ajustado en función del ciclo, neto de pagos por intereses y gastos excepcionales) podría dar una imagen de los avances fiscales más precisa que los déficit totales¹⁰⁷. A corto plazo, una contracción fiscal reduce el crecimiento del producto. Al mismo tiempo, el nivel de los pagos por intereses podría no reflejar inmediatamente las mejoras inducidas por la consolidación fiscal. Utilizando el saldo primario estructural como indicador y 2009 como año de referencia, se prevé que a finales de 2013 las economías avanzadas hayan mejorado sus saldos en un promedio de casi cuatro puntos porcentuales (un punto por año).

Sin embargo, los avances no han sido uniformes en las distintas economías avanzadas. Los mayores ajustes han tenido lugar en economías sometidas a presiones de los mercados financieros. Entre los países acogidos a los programas de asistencia financiera de la Unión Europea (UE) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), se

¹⁰⁷ El saldo primario estructural sigue siendo una medida imperfecta al basarse en una estimación de la brecha del producto, que inevitablemente es poco fiable. Aunque los efectos negativos a corto plazo de la consolidación fiscal sobre el crecimiento desaparecerán con el tiempo, una parte de lo que se considera cíclico podría acabar siendo más persistente o estructural. Si se cree que el tamaño de las brechas del producto negativas está sobrestimado, también estarían sobrestimados los avances reales en materia fiscal.

prevé que Grecia haya mejorado su saldo primario estructural en casi 17 puntos porcentuales del PIB potencial a finales de 2013, con mejoras previstas en Irlanda y Portugal de unos 7.3 y 6.8 puntos, respectivamente. Entre los países cuyos gobiernos aún disfrutaban de acceso a los mercados financieros, el saldo primario estructural de España habrá mejorado en 8.3 puntos porcentuales y el de Italia en 5.1 puntos (Cuadro *Posiciones fiscales*). En cambio, el ritmo de ajuste ha sido más lento en aquellos países donde las presiones de los mercados han sido menos intensas. Dentro de la zona del euro, Francia habrá mejorado su saldo primario estructural en 4.9 puntos porcentuales, mientras que los Países Bajos, Austria y Bélgica lo habrán hecho en 3.5, 2.4 y 2.3 puntos, respectivamente.

Los avances han sido más lentos en países donde las tasas de interés son actualmente inferiores a sus promedios históricos, debido en gran parte a las compras de deuda por los bancos centrales y a los flujos de entrada de capital en busca de refugio. A finales de 2013, Estados Unidos de Norteamérica y el Reino Unido habrán mejorado sus saldos primarios estructurales respectivamente en 4.8 y 3.3 puntos porcentuales del PIB potencial desde 2009. Solo Japón ha registrado un deterioro de su saldo primario estructural, en parte debido a los esfuerzos de reconstrucción tras el terremoto. Ante un déficit total previsto superior al 10% del PIB en 2013, el saneamiento fiscal de Japón sigue constituyendo un gran reto (Cuadro *Posiciones fiscales*).

En la mayoría de las economías avanzadas, el ritmo de consolidación actual se asemeja al de anteriores períodos de fuerte ajuste fiscal, cuando la mejora mediana del saldo primario estructural rondó 1 punto porcentual al año¹⁰⁸. Aun así, los actuales esfuerzos son insuficientes en muchos países a juzgar por el tamaño de los déficit corrientes y la magnitud del ajuste necesario.

¹⁰⁸ Véase por ejemplo H. Blöchliger, D. Song y D. Sutherland, "Fiscal consolidation: part 4. Case studies of large fiscal consolidation episodes", OCDE, *Economics Department Working Papers*, n° 935, febrero de 2012. Véase también BPI, *80° Informe Anual*, junio de 2010, Cuadro V.2.

En numerosas economías avanzadas, se prevé que la deuda bruta del gobierno general continúe aumentando. En 2013, se prevé que esté cercana al 230% del PIB en Japón; superior al 180% en Grecia; superior al 140% en Italia y Portugal; cercana al 130% en Irlanda; en torno al 110% en Estados Unidos de Norteamérica, el Reino Unido y Francia; y cercana al 100% en Bélgica y España. En cambio, se prevé que esté por debajo del 90% y próxima a estabilizarse en Canadá y Alemania (Cuadro siguiente).

POSICIONES FISCALES^{1/}

	Saldo general ^{2/}			Saldo primario estructural del gobierno general ^{3/}			Deuda pública bruta ^{2/}		
	2009	2013	Variación	2009	2013	Variación	2009	2013	Variación
Economías avanzadas									
Alemania	-3.1	-0.2	2.9	0.7	1.4	0.7	77	88	10.4
Austria	-4.1	-2.3	1.8	-1.4	1.1	2.4	74	87	12.6
Bélgica	-5.6	-2.6	3.1	-0.9	1.4	2.3	100	105	4.9
Canadá	-4.8	-2.9	1.9	-3.0	-2.0	0.9	82	85	3.6
España	-11.2	-6.9	4.3	-8.1	0.3	8.3	63	98	34.9
Estados Unidos de Norteamérica	-11.9	-5.4	6.6	-7.9	-3.1	4.8	89	109	20.3
Francia	-7.6	-4.0	3.6	-4.6	0.3	4.9	91	114	22.2
Grecia	-15.6	-4.1	11.5	-11.4	5.5	16.9	138	184	45.4
Irlanda	-13.9	-7.5	6.4	-7.7	-0.5	7.3	71	129	58.7
Italia	-5.4	-3.0	2.5	0.3	5.4	5.1	130	144	13.5
Japón	-8.8	-10.3	-1.4	-7.0	-8.5	-1.6	189	228	39.7
Países Bajos	-5.6	-3.7	1.9	-3.5	-0.1	3.5	68	84	16.6
Portugal	-10.2	-6.4	3.8	-4.9	1.8	6.8	94	143	48.9
Reino Unido	-10.8	-7.1	3.8	-7.6	-4.3	3.3	72	109	37.1
Suecia	-1.0	-1.6	-0.6	1.9	-0.2	-2.1	52	53	0.5
Economías de mercado emergentes									
Brasil	-3.1	-1.2	1.9	2.8	3.3	0.4	67	67	0.2
China	-3.1	-2.1	0.9	-2.2	-0.3	1.9	18	21	3.6
Corea	-1.1	1.4	2.5	-1.0	0.8	1.8	34	35	1.5
India	-10.1	-8.3	1.8	-5.8	-4.3	1.5	75	66	-8.6
Indonesia	-1.8	-2.8	-1.1	-0.0	-1.4	-1.4	29	24	-5.0
Malasia	-6.2	-4.0	2.1	-4.0	-2.1	1.9	53	56	3.2
México	-4.7	-3.1	1.6	-1.2	-0.5	0.7	45	44	-1.0
Sudáfrica	-5.5	-4.8	0.8	-2.8	-1.5	1.3	31	43	11.4
Tailandia	-3.2	-2.7	0.5	-1.4	-2.5	-1.1	42	46	0.7

1/ Del gobierno general.

2/ En porcentaje del PIB. Estimaciones de la OCDE para las economías avanzadas y Corea; para el resto, FMI.

3/ En porcentaje del PIB potencial, excluidos los pagos de intereses netos. Estimaciones de la OCDE para las economías avanzadas y Corea; para el resto, FMI. Las estimaciones de la OCDE se ajustan por el ciclo y por las medidas excepcionales; las estimaciones del FMI se ajustan por el ciclo.

FUENTE: FMI; OCDE.

Si se tienen en cuenta los activos de los gobiernos al calcular la deuda, el resultado varía en algunos casos. La deuda pública neta en Japón es mucho menor que la deuda pública bruta, aunque asciende al 145% del PIB, siendo casi 50 puntos porcentuales inferior en Canadá. Sin embargo, la diferencia es significativamente menor en la mayor parte de las demás economías. Además, ante la dificultad para determinar el valor de ciertos activos financieros en manos del sector público (por ejemplo, acciones en empresas bajo control público), la deuda neta es una medida menos fiable que la deuda bruta.

Los actuales saldos presupuestarios y niveles de deuda pública de las EME sugieren que su situación fiscal es mejor que la de las economías avanzadas. Numerosas EME afrontaron la recesión mundial más reciente con menores niveles de déficit y deuda que en episodios anteriores. Gracias al fuerte repunte del crecimiento del producto y a las favorables condiciones de financiación, sus déficit totales disminuyeron rápidamente durante los dos primeros años de la recuperación. Los niveles de deuda ya han descendido en varias economías, incluidas la India, Indonesia y México (*Cuadro Posiciones fiscales*).

Sin embargo, los ajustes de los déficit fiscales de algunas EME, como la India, Sudáfrica y Tailandia, se han frenado como resultado del debilitamiento de la demanda mundial. Actualmente se prevé que la deuda crezca en Sudáfrica y Tailandia durante los próximos años y que permanezca por encima del 66% del PIB en la India, una cifra ya de por sí elevada que deja poco margen de maniobra en caso de acontecer circunstancias adversas.

La reciente evolución favorable de las finanzas públicas en la mayoría de las EME no debe alimentar la complacencia. Si bien los saldos presupuestarios totales han mejorado, en varias EME siguen por debajo de los niveles previos a la crisis. Además, los ingresos fiscales de algunas EME pueden haberse beneficiado hasta ahora de un

auge insostenible del crédito y de los precios de los activos. Y ciertos países podrían quedar expuestos a cuantiosos pasivos ocultos —potenciales deudas extraordinarias que se materializarían si las instituciones financieras, las administraciones locales u otras entidades públicas tuvieran que ser rescatadas—. Por último, algunas economías afrontan fuertes aumentos del gasto en pensiones y asistencia sanitaria en las próximas décadas.

¿Qué queda por hacer para garantizar la sostenibilidad fiscal?

Pese a las recientes medidas de consolidación fiscal, los saldos primarios estructurales aún deben mejorar sustancialmente para garantizar la sostenibilidad fiscal en la mayoría de las economías avanzadas, así como en diversas EME.

Para evaluar estas necesidades, es importante determinar qué nivel de deuda es realmente sostenible. La mera estabilización de la deuda probablemente no baste para garantizar la solvencia a largo plazo. Con un nivel de deuda que ya ha alcanzado récords en tiempos de paz en varias economías avanzadas, cualquier acontecimiento imprevisto de calado (como otra crisis financiera) podría volver a ocasionar un brusco aumento de aquella, volviendo rápidamente insostenibles posiciones fiscales aparentemente sostenibles.

Aunque esto no ocurriera, unos niveles de deuda persistentemente elevados podrían salir caros por distintos motivos. Primero, la mayor probabilidad de impago o de financiación inflacionista que podría derivarse de otra fuerte perturbación financiera probablemente elevaría las primas de riesgo que los prestamistas exigen tanto a soberanos como al sector privado. Segundo, unos elevados niveles de deuda reducen el margen de maniobra para aplicar políticas anticíclicas, contribuyendo a que la economía sea más volátil. Además, generan más incertidumbre sobre los impuestos y el gasto público en el futuro, pudiendo hacer que empresas y hogares sean más reacios a gastar. Por último, una deuda persistentemente más alta implica mayores pagos por

intereses que podrían tener que financiarse elevando impuestos con efectos distorsionadores. Todos estos factores pueden ser una rémora para el crecimiento.

Una serie de estudios empíricos respalda esta conclusión, mostrando que el crecimiento medio tiende a ser inferior cuando la deuda pública bruta sobrepasa en torno al 80% del PIB (véase el recuadro). Traspasar ese umbral no reduce automáticamente el crecimiento, pero si persiste en esos niveles aumenta el riesgo de que el crecimiento tendencial sea más lento. Ante la necesidad de mantener cierto respaldo para acomodar perturbaciones importantes, los objetivos de deuda deberían situarse muy por debajo de ese umbral. Aunque no existe una regla exacta para seleccionar los objetivos de deuda, los cálculos que siguen suponen un objetivo de deuda seguro del 60% del PIB en las economías avanzadas y del 40% en las EME¹⁰⁹.

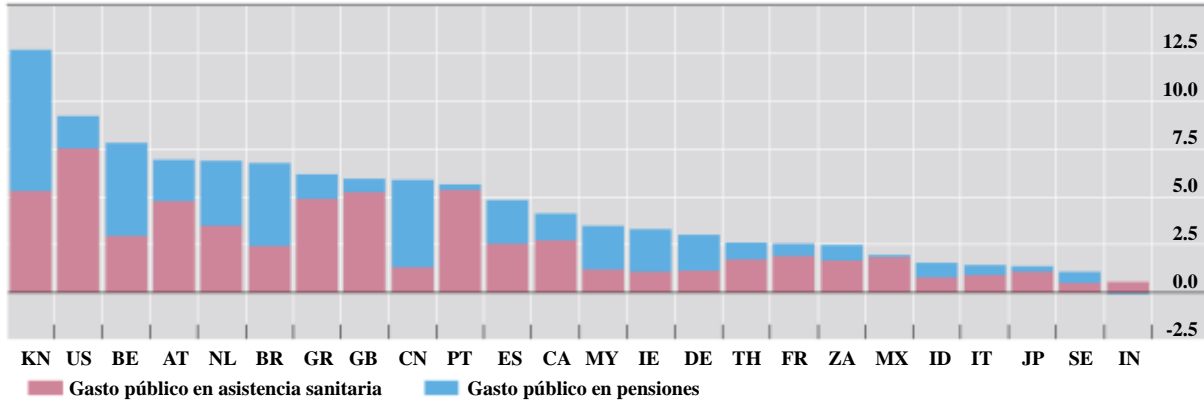
Los compromisos actuales de gasto futuro en pensiones y asistencia sanitaria que no están reflejados en los actuales cálculos de deuda pública acentúan las necesidades de ajuste fiscal. En la gráfica *Variación prevista en el gasto asociado al envejecimiento, 2013–40* ilustra las previsiones de un considerable aumento de los pasivos asociados al envejecimiento en proporción del PIB entre 2013 y 2040 en una serie de países¹¹⁰. Entre las economías avanzadas, el mayor incremento está previsto en Estados Unidos de Norteamérica (más de nueve puntos porcentuales), debido en gran medida al creciente gasto en asistencia sanitaria. También se prevé que Austria, Bélgica, España, Grecia, los Países Bajos, Portugal y el Reino Unido registren fuertes aumentos (de cinco a ocho puntos porcentuales aproximadamente). Asimismo, se prevén incrementos sustanciales en algunas EME —concretamente en Corea (más de

¹⁰⁹ El objetivo de deuda bruta de Japón es del 200% del PIB.

¹¹⁰ Estas previsiones no tienen en cuenta las reformas aprobadas después de diciembre de 2011 y, por tanto, es probable que sobrestimen los aumentos previstos del gasto asociado al envejecimiento en los países que han legislado reformas desde entonces.

12 puntos porcentuales), Brasil (unos siete puntos) y China (unos seis puntos)—, en su mayoría relacionados con el gasto en pensiones¹¹¹.

VARIACIÓN PREVISTA EN EL GASTO ASOCIADO AL ENVEJECIMIENTO, 2013–40^{1/}
-En puntos porcentuales del PIB potencial-



AT = Austria; BE = Bélgica; BR = Brasil; CA = Canadá; CN = China; DE = Alemania; ES = España; FR = Francia; GB = Reino Unido; GR = Grecia; ID = Indonesia; IE = Irlanda; IN = India; IT = Italia; JP = Japón; KR = Corea; MX = México; MY = Malasia; NL = Países Bajos; PT = Portugal; SE = Suecia; TH = Tailandia; US = Estados Unidos de Norteamérica; ZA = Sudáfrica.

^{1/} Los niveles de gasto asociado al envejecimiento correspondientes a 2013 representan una interpolación lineal entre (a) los niveles efectivos de 2010 del gasto en pensiones y atención sanitaria, y (b) los niveles del gasto en atención sanitaria y pensiones previstos para 2015 y 2020, respectivamente.

FUENTE: B. Clements, D. Coady, F. Eich, S. Gupta, A. Kangur, B. Shang y M. Soto, “The challenge of public pension reform in advanced and emerging market economies”, IMF, Occasional Papers, n° 275, enero de 2013; M. Soto, B. Shang y D. Coady, “New projections of public health spending, 2010–50”, en B. Clements, D. Coady y S. Gupta (eds), *The economics of public health care reform in advanced and emerging economies*, abril de 2012; cálculos del BPI.

¹¹¹ La sostenibilidad fiscal también depende de los pasivos que pueden materializarse si un gobierno necesita rescatar a instituciones financieras privadas o a entidades del sector público. Lamentablemente, la evaluación de esos pasivos está sujeta a un alto grado de incertidumbre debido a la escasez de información. Aunque nuestros cálculos no los incluyen explícitamente, utilizar unos objetivos de deuda conservadores es una forma de tenerlos en cuenta.

NECESIDADES DE AJUSTE FISCAL^{1/}
-En puntos porcentuales del PIB potencial-

	Tasa de interés ajustada por el crecimiento ^{2/} = nivel de 2013		Tasa de interés ajustada por el crecimiento ^{2/} = nivel de 2013 convergiendo al 1% en 5 años		Pro memoria: tasa de interés ajustada por el crecimiento en 2013 (%) ^{2/}
	Excluye GAE ^{3/}	Incluye GAE ^{4/}	Excluye GAE ^{3/}	Incluye GAE ^{4/}	
Economías avanzadas					
Alemania	0.6	3.4	0.6	3.3	1.1
Austria	1.0	7.7	0.9	7.6	1.1
Bélgica	1.8	9.0	1.6	8.8	1.3
Canadá	4.3	8.1	4.2	8.1	1.1
España	7.8	10.4	3.7	7.3	4.7
Estados Unidos de Norteamérica	4.8	14.1	6.9	16.1	-1.0
Francia	3.6	5.4	3.3	5.2	1.3
Italia	4.2	4.0	2.0	1.9	4.1
Japón	13.3	14.9	17.9	19.6	0.2
Países Bajos	2.4	8.9	2.2	8.8	1.2
Reino Unido	7.4	13.2	8.5	14.0	0.2
Suecia	0.2	1.3	0.6	1.7	0.3
Economías de mercado emergentes					
Brasil	-	5.0	-	4.8	1.4
China	-	2.5	-	5.9	-7.3
Corea	-	11.9	-	12.0	0.7
India	3.3	3.7	6.4	6.6	-5.0
Indonesia	-	0.2	1.2	2.7	-5.3
Malasia	2.2	5.6	3.5	6.8	-1.7
México	0.1	2.3	1.1	3.2	-1.2
Sudáfrica	0.9	3.3	2.1	4.6	-1.9
Tailandia	1.3	3.9	3.3	5.8	-3.5

^{1/} Ajuste en el saldo primario estructural (SPE) —definido como la diferencia entre el valor máximo del SPE en el período 2014–40 y su nivel previsto para 2013— necesario para situar para 2040 el coeficiente entre la deuda bruta y el PIB en el 60% en las economías avanzadas (200% en Japón) y en el 40% en las economías de mercado emergentes. Los puntos indican que el objetivo de coeficiente entre la deuda y el PIB puede alcanzarse sin mejoras en el SPE con respecto a su nivel de 2013.

^{2/} Se define como $(1 + r) / (1 + g) - 1$, donde r = tasa de interés nominal efectiva y g = crecimiento del PIB nominal. La tasa de interés nominal efectiva de cada año se define como los gastos por intereses del gobierno en el año en cuestión, divididos entre el volumen de deuda pública al final del año anterior.

^{3/} No tiene en cuenta la variación prevista en el gasto asociado al envejecimiento (GAE) como porcentaje del PIB.

^{4/} Tiene en cuenta las variaciones previstas en el GAE como porcentaje del PIB.

FUENTE: FMI; OCDE; cálculos del BPI.

El cuadro anterior presenta estimaciones de la variación del saldo primario estructural que sería necesaria para reducir los niveles de deuda hasta los objetivos anteriormente citados en 2040. El cálculo se basa en los siguientes supuestos. Primero, las proyecciones de deuda y déficit parten de los valores previstos para finales de 2013. Segundo, el saldo primario estructural mejora en un punto porcentual al año hasta que

la deuda se sitúa en una senda sostenida de descenso. Así pues, el ajuste necesario es la diferencia entre el saldo primario en 2013 y el máximo superávit primario estructural necesario durante 2014–40. Tercero, los cálculos asumen que la brecha del producto se cierra en los próximos cinco años de forma que el saldo primario converge gradualmente hacia el saldo primario estructural durante el mismo período. Por último, se supone que el propio nivel de deuda no tiene efectos sobre las tasas de interés o el crecimiento económico.

La primera columna del cuadro *Necesidades de ajuste fiscal* muestra el ajuste que sería necesario en el saldo primario estructural si el gasto asociado al envejecimiento permaneciera constante en proporción del PIB. La segunda ilustra cuánto tendría que mejorar el saldo primario estructural, neto de gasto asociado al envejecimiento, en el supuesto de que no se adoptasen medidas para contener el aumento del gasto asociado al envejecimiento. Las columnas tercera y cuarta presentan la misma información, asumiendo que la tasa de interés ajustada por el crecimiento converge gradualmente desde sus niveles actuales hasta el 1% en un período de cinco años. Las estimaciones de estas dos columnas ofrecen una evaluación más conservadora de las necesidades de ajuste fiscal en países con tasas de interés actualmente bajas y posiblemente una evaluación más realista en aquellos que vienen registrando tasas de interés muy altas y escaso crecimiento del producto. Si los países de este último grupo avanzan en su consolidación, cabe esperar que sus costes de endeudamiento disminuyan en cierta medida y que su crecimiento pueda repuntar con el tiempo.

Las economías avanzadas necesitan realizar considerables ajustes fiscales, sobre todo cuando se tienen en cuenta los aumentos previstos del gasto asociado al envejecimiento. En concreto, las mayores necesidades de ajuste corresponden a algunos de los países que hasta ahora han disfrutado de tasas de interés a largo plazo muy reducidas. En Japón, incluso en el escenario más benigno con las actuales bajas tasas de interés ajustadas por el crecimiento, y pese al elevado objetivo de deuda, el

ajuste necesario del saldo primario estructural supera los 13 puntos porcentuales del PIB potencial.

El Reino Unido necesita mejorar su saldo primario estructural en 7.4 puntos y Estados Unidos de Norteamérica en casi cinco puntos (columna 1). Si no adoptaran medidas para contener el gasto asociado al envejecimiento (columna 2), Estados Unidos de Norteamérica y el Reino Unido tendrían que realizar ajustes monumentales en la parte de sus presupuestos primarios estructurales no asociada al envejecimiento (13 y 14 puntos porcentuales del PIB, respectivamente). Ante lo ingente de estos ajustes, no es probable que se lleven a cabo, sino más bien que los gobiernos se centren en rediseñar las prestaciones sociales.

Estas necesidades de ajuste se basan en las actuales tasas de interés ajustadas por el crecimiento. Suponiendo que estas converjan gradualmente al 1%, entonces el resultado sería más conservador. El ajuste necesario aumenta en torno a 2.1 puntos porcentuales en Estados Unidos de Norteamérica, hasta 6.9 y más de 1 punto en el Reino Unido, hasta 8.5 (columna 3). Si no se adoptaran medidas para contener el gasto asociado al envejecimiento, el ajuste necesario aumentaría hasta 14 y 16.1 puntos porcentuales, respectivamente (columna 4).

También son necesarios ajustes significativos en España (7.8 puntos porcentuales), Canadá (4.3 puntos), Italia (4.2 puntos) y Francia (3.6 puntos) (columna 1). En ausencia de reformas de las prestaciones sociales, las necesidades de ajuste serían algunos puntos porcentuales más en todos esos países, excepto Italia (columna 2)¹¹². El ajuste necesario en España e Italia sería menor (columna 3) si descendieran sus elevadas tasas de interés ajustadas por el crecimiento que ahora superan el 4% (columna 5).

¹¹² Las necesidades de consolidación en Italia son ligeramente menores cuando se incluyen las variaciones previstas del gasto asociado al envejecimiento, pues se prevé que dicho gasto (en proporción del PIB) disminuya al comienzo del período de simulación para repuntar después.

¿Es la elevada deuda pública una rémora para el crecimiento?

Cabría esperar que la deuda pública fuera una rémora para el crecimiento medio del PIB a largo plazo, al menos por tres motivos.

Primero, conforme aumenta la deuda, aumentan también los pagos por intereses, y una mayor carga del servicio de la deuda implica mayores impuestos y menor gasto público productivo. Cuando una considerable proporción de la deuda está en manos de extranjeros, hay menos recursos disponibles para la inversión y el consumo internos. Y lo que es peor, los mayores tipos impositivos necesarios para hacer frente al servicio de una deuda más elevada son distorsionadores, reduciendo aún más la actividad económica y posiblemente el crecimiento¹¹³.

Segundo, conforme aumenta la deuda, también lo hacen las primas de riesgo soberano. Tanto la economía como la política establecen límites máximos para los tipos impositivos. Cuando dichos niveles son insuficientes para asegurar la sostenibilidad de la deuda, el país se ve obligado a suspender pagos, ya sea de forma explícita o a través de la inflación. La probabilidad de alcanzar esos límites aumenta según lo hace el nivel de deuda¹¹⁴. Cuanto mayor es la prima de riesgo soberano, mayor es el coste de la deuda y menor la inversión privada y el crecimiento a largo plazo.

Tercero, conforme aumenta la deuda, las autoridades pierden margen para emplear políticas anticíclicas. Esto genera mayor volatilidad, mayor incertidumbre y, de nuevo, menor crecimiento.

¹¹³ Los efectos de los impuestos sobre el crecimiento probablemente son no lineales, siendo mayores cuando los impuestos son de por sí elevados. Véase, por ejemplo, N. Jaimovich y S. Rebelo, “Non-linear effect of taxation on growth”, *NBER Working Paper*, n° 18473, octubre de 2012.

¹¹⁴ Véase H. Bi y E. Leeper, “Analyzing fiscal sustainability”, abril de 2013. Véase asimismo la nota 7 al pie de página del texto principal.

La evidencia empírica confirma esta relación negativa entre la deuda pública y el crecimiento tendencial, a partir de la contribución inicial de Reinhart y Rogoff (2010)¹¹⁵. Existen dos grupos de estudios: uno que investiga la correlación bivariante simple entre deuda y crecimiento¹¹⁶, y otro que considera una relación más compleja que tiene en cuenta diferencias en el crecimiento de la población, el envejecimiento, la educación, la apertura comercial, la profundidad financiera y otros factores.

Para reducir el impacto de las fluctuaciones cíclicas y centrarse en los determinantes de las tendencias a largo plazo, la mayoría de estos estudios toman como punto de partida promedios plurianuales de tasas de crecimiento per cápita. Los resultados, resumidos en el cuadro siguiente, son coherentes e inequívocos: un aumento del cociente de deuda sobre PIB de 10 puntos porcentuales está asociado a una caída de entre 13 y 17 puntos básicos de la tasa de crecimiento tendencial del PIB per cápita, para niveles de deuda superiores al 80%. El último estudio, realizado por Baum et al (2012), que solo engloba países de la zona del euro e incluye la reciente crisis financiera, obtiene estimaciones mucho más elevadas, aunque para un umbral algo mayor¹¹⁷.

¹¹⁵ C. Reinhart y K. Rogoff, "Growth in a time of debt", *American Economic Review*, vol. 100, nº 2, mayo 2010, pp. 573–78. La versión original de este estudio contiene un error de cómputo y excluye datos que no estaban disponibles cuando se escribió el artículo. Sin embargo, estos problemas no invalidan la conclusión de que el crecimiento está negativamente relacionado con la deuda. Antes de conocerse los problemas, el artículo ya había sido sustituido por el siguiente: C. Reinhart, V. Reinhart y K. Rogoff, "Public debt overhangs: advanced-economy episodes since 1800", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 26, nº 3, junio de 2012.

¹¹⁶ Véanse, por ejemplo, B. Egert, "Public debt, economic growth and nonlinear effects: myth or reality?", OCDE, *Economics Department Working Papers*, nº 993, octubre de 2012; A. Minea y A. Parent, «Is high public debt always harmful to economic growth? Reinhart and Rogoff and some complex nonlinearities », Association Française de Cliometrie, *Working Papers* nº 8, febrero de 2012.

¹¹⁷ Véase también U. Panizza y A. Presbitero, "Public debt and economic growth in advanced economies: a survey", *Money and Finance Research Group Working Papers*, nº 78, enero de 2013, quienes reconocen la relación negativa, pero afirman que podría ser el resultado de una causalidad inversa que surge porque los altos niveles de deuda actuales son una consecuencia de expectativas de bajo crecimiento futuro.

ESTUDIOS MULTIVARIANTES SOBRE LOS EFECTOS DE LA DEUDA EN EL CRECIMIENTO

Estudio	Muestra	Umbral -Porcentajes-	Efecto de un aumento de 10 pp. en el cociente de deuda sobre PIB
Kumar y Woo (2010) ^{1/}	38 economías avanzadas y de mercado emergentes, 1970-2007	90	-0.17 pp.
Canner, Grennes y Koehler-Geib (2010) ^{2/}	79 economías avanzadas y en desarrollo, 1980-2008	77	-0.17 pp.
Cecchetti, Mohanty y Zampolli (2011) ^{3/}	18 economías de la OCDE, 1980-2006	84	-0.13 pp.
Baum, Checherita-Westphal y Rother (2012) ^{4/}	12 economías de la zona del euro, 1990-2010	96	-0.59 pp.

^{1/} M. Kumar y J. Woo, “Public debt and growth”, IMF Working Papers, n° WP/10/174, julio de 2010.

^{2/} M. Canner, T. Grennes y F. Koehler-Geib, “Finding the tipping point – when sovereign debt turns bad”, Banco Mundial, Policy Research Working Papers, n° 5391, julio 2010.

^{3/} S. Cecchetti, M. Mohanty y F. Zampolli, “The real effects of debt”, en Achieving maximum long-run growth, ponencias presentadas en el simposio del Banco de la Reserva Federal de Kansas City en Jackson Hole, agosto de 2011, pp. 145–96.

^{4/} A. Baum, C. Checherita-Westphal y P. Rother, “Debt and growth: new evidence for the euro area”, ECB Working Paper Series, n° 1450, julio de 2012.

Además, como documentan Reinhart et al (2012)¹¹⁸, los efectos del exceso de deuda pública suelen durar muchos años. A lo largo de un horizonte temporal dilatado, no puede considerarse que unos crecientes niveles de deuda sean el resultado de un efecto adverso imprevisto, como una recesión o una crisis financiera. Más bien, deben ser el resultado de decisiones de política deliberadas. Por consiguiente, la cuestión es si son sensatas las políticas que permiten aumentar los niveles de deuda. Aun cuando el mayor endeudamiento se deba a un crecimiento lento, no es por ello menos peligroso. Si el crecimiento lento persiste y no se atajan sus causas últimas (que los críticos atribuirían a factores ajenos a la propia deuda), aumentar aún más la deuda no puede ser más que una solución temporal, pues en algún momento

¹¹⁸ C. Reinhart y K. Rogoff, “Growth in a time of debt”, *American Economic Review*, vol. 100, n° 2, mayo 2010, pp. 573–78. La versión original de este estudio contiene un error de cómputo y excluye datos que no estaban disponibles cuando se escribió el artículo. Sin embargo, estos problemas no invalidan la conclusión de que el crecimiento está negativamente relacionado con la deuda. Antes de conocerse los problemas, el artículo ya había sido sustituido por el siguiente: C. Reinhart, V. Reinhart y K. Rogoff, “Public debt overhangs: advanced-economy episodes since 1800”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 26, n° 3, junio de 2012.

arrastrará la economía hacia sus límites fiscales.

En resumen, existen sólidas razones teóricas y empíricas para creer que una elevada deuda pública reduce el futuro crecimiento real tendencial y la evidencia muestra que el impacto es considerable y comienza a hacerse patente en niveles cercanos al 80% del PIB. Esto significa que para alentar un crecimiento fuerte y sostenible, las economías avanzadas deben aspirar a niveles muy por debajo de este umbral. En ciertos casos, esto no exige tan solo la estabilización de la deuda, sino más bien su reducción.

Otras economías avanzadas (Austria, Bélgica y los Países Bajos) presentan en general pequeñas necesidades de ajuste si no se tiene en cuenta el gasto asociado al envejecimiento. Sin embargo, en ausencia de medidas para contener el aumento previsto de dicho gasto, serían necesarios ajustes mucho mayores (entre ocho y nueve puntos).

En numerosas EME, el reducido tamaño de sus actuales déficit fiscales implica que los ajustes necesarios son relativamente pequeños cuando no se tiene en cuenta el gasto asociado al envejecimiento (columna 1). La India constituye una notable excepción, con una necesidad de mejora de más de tres puntos porcentuales del PIB. Además de gozar de reducidos déficit, la sostenibilidad fiscal de numerosas EME se debe a que sus tasas de interés efectivas son inferiores al crecimiento del PIB, en parte por el menor desarrollo de sus mercados financieros. Sin embargo, es poco probable que esta situación persista conforme se desarrollen sus mercados financieros y aumente su integración internacional. Otro factor que explica el bajo coste de la deuda de las EME son las tasas de interés tan reducidas en las economías avanzadas. Dicho esto, incluso en el supuesto más conservador de convergencia gradual hasta el 1% de

las tasas de interés ajustadas por el crecimiento, las necesidades de consolidación fiscal continúan siendo relativamente pequeñas en la mayoría de países (columna 3).

Esta evaluación benigna de la situación fiscal de las EME cambia cuando se tienen en cuenta los aumentos previstos del gasto asociado al envejecimiento. En ese caso, Corea tendrá que mejorar su saldo primario estructural en 12 puntos porcentuales, mientras que el reto para Brasil, China, Malasia, Sudáfrica y Tailandia será mejorarlo entre cuatro y siete puntos (columna 4). Para garantizar la sostenibilidad fiscal, estos países deberán limitar su gasto futuro asociado al envejecimiento o bien sufragarlo recortando otros gastos o aumentando la recaudación impositiva.

Tasas de interés y sostenibilidad

Los gobiernos de algunas de las principales economías actualmente disfrutan de unos costes de financiación históricamente bajos. Al mismo tiempo, los crecientes niveles de deuda los han expuesto en mayor medida a subidas de las tasas de interés. Un aumento de las tasas de interés sin un incremento equivalente de la tasa de crecimiento del producto socavaría aún más la sostenibilidad fiscal¹¹⁹.

Aunque es difícil predecir cuándo y cómo se corregirán las tasas de interés a largo plazo, sí que pueden examinarse sus posibles efectos sobre la sostenibilidad de las finanzas públicas. Como se ha mostrado ya en la sección precedente, las necesidades de consolidación de los países con tasas de interés reducidas serían mayores si aumentasen sus tasas de interés ajustadas por el crecimiento. Para ilustrar mejor los riesgos que plantearía la normalización de las tasas de interés a largo plazo, en la gráfica *Proyecciones de la deuda del gobierno general en escenarios alternativos*

¹¹⁹ Existe cierta evidencia de que países con deudas públicas superiores al 80% del PIB y persistentes déficit por cuenta corriente son vulnerables a dinámicas adversas de las tasas de interés. Véase D. Greenlaw, J. D. Hamilton, P. Hooper y F. S. Mishkin, “Crunch time: fiscal crises and the role of monetary policy”, US Monetary Policy Forum, Nueva York, febrero de 2013.

muestra los resultados de una serie de simulaciones de los cocientes de deuda sobre el PIB en Japón, el Reino Unido y Estados Unidos de Norteamérica.

Las simulaciones toman como punto de partida las actuales previsiones sobre niveles de deuda y saldos presupuestarios para 2013, proyectando después la deuda sobre la base de los siguientes supuestos fundamentales. Primero, el saldo primario evoluciona en consonancia con las últimas proyecciones de las autoridades nacionales hasta el último año natural completo para el que se encuentran disponibles¹²⁰. Para años posteriores, el saldo primario, neto del gasto asociado al envejecimiento, permanece constante en proporción del PIB, de modo que la evolución del saldo primario total depende de los cambios previstos en dicho gasto. Segundo, cualquier subida de las tasas de interés tiene lugar al principio del período que abarca la simulación e induce un aumento gradual de la tasa de interés efectiva pagada por la deuda. El motivo es que los gobiernos suelen refinanciar cada año solo una parte de su deuda pendiente (además de cualquier déficit corriente). En aras de la sencillez, simplificamos asumiendo que la subida de la tasa de interés efectiva tiene lugar durante el mismo número de años que el vencimiento medio de la deuda pendiente al inicio del período de simulación¹²¹.

Los escenarios considerados varían en función del tamaño de la subida de la tasa de interés efectiva y de si el gasto asociado al envejecimiento continúa aumentando o permanece constante (en proporción del PIB). En la gráfica *Proyecciones de la deuda del gobierno general en escenarios alternativos* muestra que en Estados Unidos de Norteamérica una subida de la tasa de interés efectiva podría tener un impacto significativo sobre las trayectorias de la deuda. Cabe mencionar dos aspectos.

¹²⁰ Proyecciones de la Oficina Presupuestaria del Congreso (CBO) hasta 2022 para Estados Unidos de Norteamérica, de la Oficina Presupuestaria del Gobierno hasta 2022 para Japón y de la Oficina de Responsabilidad Presupuestaria hasta 2017 para el Reino Unido. La CBO publica el saldo primario del gobierno central, mientras que el saldo primario para las proyecciones es el del gobierno general. Se supone que este último cambia en la misma cuantía que el primero en cada uno de los años en que están disponibles.

¹²¹ Las simulaciones no tienen en cuenta ningún efecto de retroalimentación desde la deuda hacia el crecimiento y las tasas de interés, ni los posibles efectos dispares a corto y largo plazo que diferentes ritmos de consolidación podrían tener sobre el crecimiento y las tasas de interés.

Primero, el gasto asociado al envejecimiento acabará situando la deuda en una senda creciente con independencia de la tasa de interés. Sin embargo, una tasa de interés más alta adelanta mucho el incremento de la deuda. Segundo, aun cuando el gasto asociado al envejecimiento permanezca constante en proporción del PIB, los actuales planes de ajuste no estabilizarán la deuda en los escenarios de mayores tasas de interés.

Las simulaciones muestran que, con los actuales planes, el cociente de deuda de Japón también continuará aumentando, y ello a pesar de que se prevé un moderado aumento del gasto asociado al envejecimiento en este país. Como es lógico, cuanto mayor sea la tasa de interés, más rápidamente aumentará la deuda.

Se prevé que los cocientes de deuda en el Reino Unido toquen techo a mediados de esta década. Como la deuda pendiente tiene un dilatado vencimiento medio de aproximadamente 14 años, los tres escenarios de tasas de interés generan trayectorias similares hasta el final de la década. En la práctica, este factor protege en cierto modo a la economía frente a subidas pronunciadas de las tasas de interés. Dicho esto, si el gasto asociado al envejecimiento no se contiene, introducirá más adelante presiones adicionales sobre los cocientes de deuda¹²².

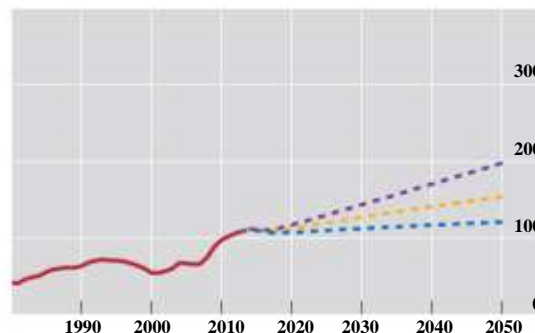
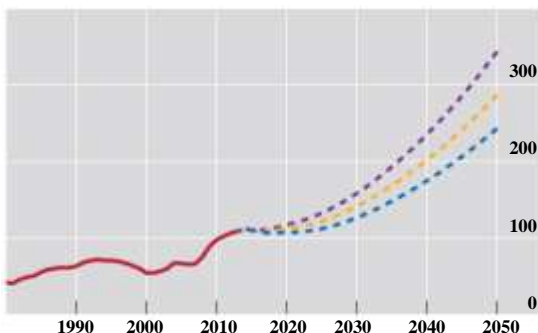
¹²² Las trayectorias hipotéticas representadas en la gráfica *Proyecciones de la deuda del gobierno general en escenarios alternativos* se basan en el vencimiento medio de la deuda en circulación (no consolidada) del gobierno general. En realidad, el vencimiento medio del balance consolidado del sector público (incluidos tanto los pasivos emitidos por la autoridad fiscal como los emitidos por el banco central) es menor, puesto que los pasivos del banco central tienen vencimientos muy cortos. Si se tuvieran en cuenta estos menores plazos de vencimiento, las trayectorias de la deuda empeorarían en cierta medida para una determinada subida de las tasas de interés.

PROYECCIONES DE LA DEUDA DEL GOBIERNO GENERAL EN ESCENARIOS ALTERNATIVOS -En porcentaje del PIB-

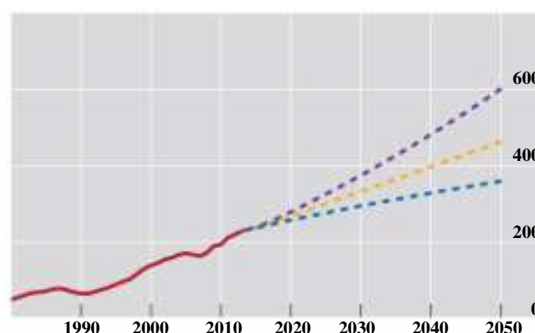
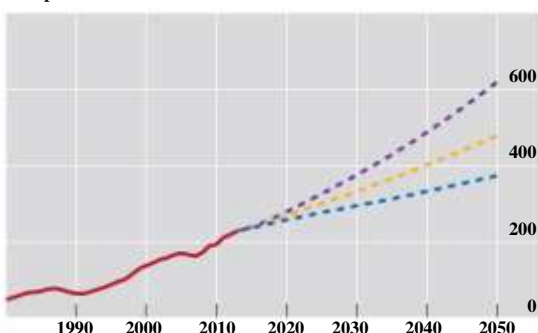
Si se incorporaran los incrementos previstos del gasto asociado al envejecimiento

Si se mantiene constante el gasto asociado al envejecimiento en porcentaje del PIB

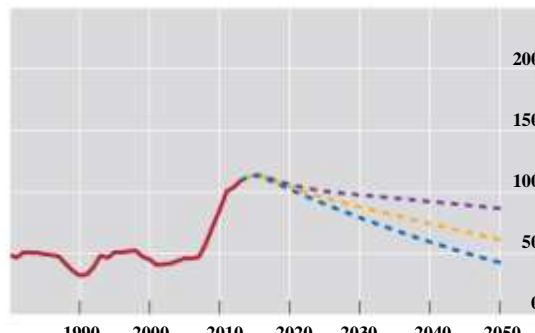
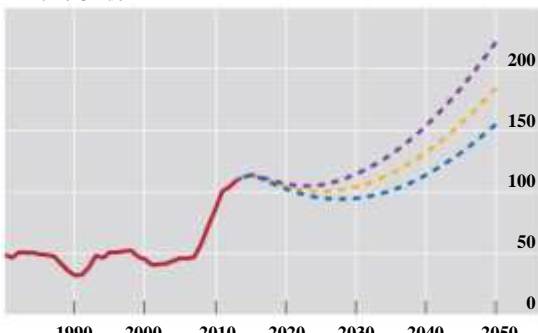
Estados Unidos de Norteamérica



Japón



Reino Unido



— Trayectoria histórica

Incr. tasa interés efect. — 0 ppt — 1 ppt — 2 ppt

Los saldos primarios se basan en previsiones de la OCDE (para 2013 y 2014) y de fuentes nacionales (2015–22, para Estados Unidos de Norteamérica y Japón; y 2015–17, para el Reino Unido). Para 2023–50 (en el caso de Estados Unidos de Norteamérica y Japón) y 2018–50 (en el caso del Reino Unido), los ingresos y el gasto no asociado al envejecimiento se mantienen constantes en porcentaje del PIB, si bien el gasto relativo al envejecimiento se basa en previsiones de las fuentes que se mencionan en el la gráfica *Variación prevista en el gasto asociado al envejecimiento, 2013-40* o se mantiene constante en niveles de 2022 (Estados Unidos de Norteamérica y Japón) o 2017 (Reino Unido). El crecimiento del PIB nominal se basa en previsiones de fuentes nacionales hasta 2022 (para Estados Unidos de Norteamérica y Japón) o hasta 2017 (para el Reino Unido), y se considera que se mantendrá en los valores de 2022 (Estados Unidos de Norteamérica y Japón) o de 2017 (Reino Unido) hasta 2050. Se supone que las tasas de interés nominales efectivas de la OCDE definidas en el cuadro *Necesidades de ajuste fiscal* permanecerán en los niveles previstos para 2013 entre 2014 y 2050, o que aumentarán gradualmente en uno o dos puntos porcentuales (conforme a una tasa anual equivalente a la inversa del vencimiento residual medio de la deuda pública).

FUENTE: FMI; OCDE; Oficina Presupuestaria del Gobierno japonés; Oficina de Responsabilidad Presupuestaria del Reino Unido; Oficina Presupuestaria del Congreso de Estados Unidos de Norteamérica; cálculos del BPI.

Costos y beneficios de la consolidación fiscal

La consolidación fiscal ha sido sin duda una rémora para el crecimiento en los últimos años. Además, el hecho de que el crecimiento haya sido más débil de lo previsto en numerosas economías avanzadas ha dado lugar a llamamientos para ralentizar o retrasar los ajustes fiscales necesarios. Estas voces críticas alegan que las autoridades han calculado mal los efectos adversos de la consolidación para el crecimiento, al subestimar el impacto de las restricciones crediticias sobre hogares y empresas, sobrestimar la eficacia de la política monetaria cuando las tasas de interés oficiales están próximas a cero y obviar el desarrollo sincrónico de la consolidación en diferentes países. También aducen que una menor consolidación fiscal ahora daría más tiempo a las economías para reponerse y ajustarse, y que la consolidación será menos costosa una vez que el crecimiento sea sólido y autosostenido.

Todos estos argumentos pueden rebatirse por diversos motivos. Primero, aun cuando los efectos adversos a corto plazo de la política fiscal sobre el producto (o multiplicadores fiscales) sean algo mayores que en el período anterior a la crisis, su magnitud es bastante incierta y no hay pruebas convincentes de que sean lo suficientemente elevados como para dificultar la consolidación fiscal (o para que resultase de hecho contraproducente). Por el contrario, el tamaño de los multiplicadores depende de la credibilidad y la calidad del ajuste fiscal (véase la siguiente sección), así como de las políticas estructurales de acompañamiento, incluidas las medidas para reparar el sistema financiero.

Segundo, otros factores han contribuido casi con toda seguridad a un crecimiento inesperadamente débil. Especialmente en la zona del euro, la preocupación de los inversionistas por la sostenibilidad fiscal y la liquidez elevó los rendimientos de la deuda soberana, tensionando los balances bancarios y soberanos e induciendo condiciones crediticias más restrictivas. Algunos países perdieron su acceso al

mercado y tuvieron que recurrir a préstamos de fuentes oficiales. En estos casos, si no se hubiera adelantado una contundente consolidación fiscal, la pérdida de producto habría sido aún mayor.

Tercero, unos mayores multiplicadores no necesariamente desmontan el argumento a favor de un ajuste temprano o relativamente rápido. El argumento de aplazar o frenar el ritmo de consolidación fiscal supone que los multiplicadores fiscales se reducirán en el futuro o que el crecimiento económico repuntará significativamente. Sin embargo, si estas expectativas no se cumplen, aplazar el grueso de la consolidación fiscal implicaría una mayor deuda y unos mayores costes de su servicio, redundando en un ajuste futuro aún más costoso y prolongado.

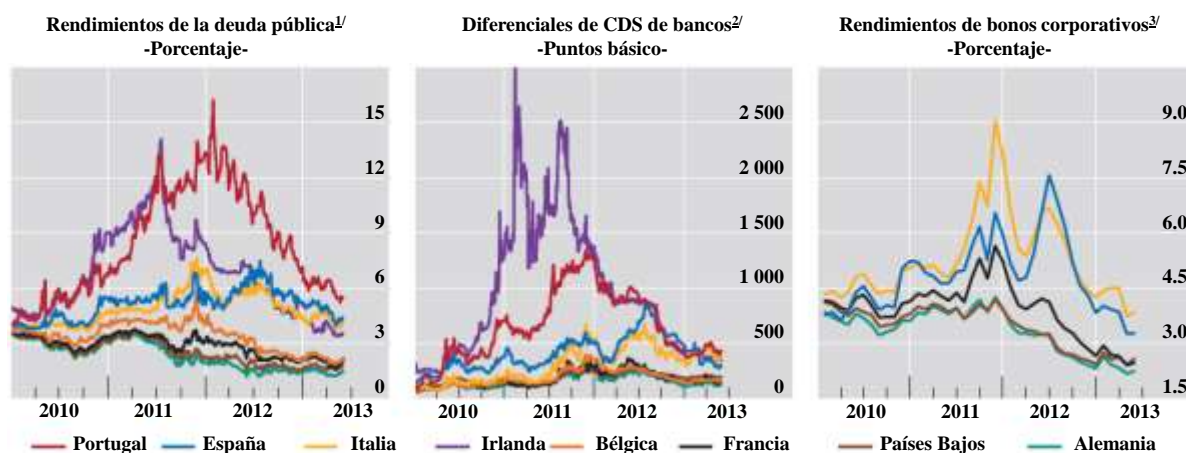
El aplazamiento del ajuste fiscal también se basa en la credibilidad de los planes fiscales. Los gobiernos actuales tendrán que comprometerse en nombre de los gobiernos futuros. Sin embargo, algunos de los actuales marcos institucionales y reglas fiscales podrían no tener la solidez suficiente para comprometer a las autoridades futuras. Además, una reforma más lenta de las finanzas públicas podría generar fatiga ante las reformas —la creencia de que no están ofreciendo los resultados esperados, por lo que deberían abandonarse—. Abordar los problemas con prontitud podría ser más costoso a corto plazo, pero contribuiría a garantizar que se lleven a cabo las reformas esenciales.

Por último, los efectos de una consolidación fiscal sobre el crecimiento trascienden el corto plazo. Con el restablecimiento de una situación financiera sólida, la eliminación de los riesgos asociados a una deuda elevada y la reducción de los recursos necesarios para hacer frente a su servicio, la consolidación conllevará un mayor crecimiento económico sostenible. Como resultado, sus beneficios a largo plazo compensarán con creces sus costos a corto plazo.

En los países que han aplicado los ajustes más rigurosos, la consolidación fiscal ya ha comenzado a dar frutos en forma de mejores condiciones financieras. En la zona del euro, España, Irlanda, Italia y Portugal han visto reducirse sustancialmente los rendimientos de su deuda pública (ver la gráfica *Condiciones financieras en la zona del euro*, panel izquierdo) y los diferenciales de los swaps de incumplimiento crediticio (CDS) se han estrechado durante el pasado año. En Irlanda, los rendimientos cayeron desde un máximo cercano al 14% a mediados de 2011 hasta menos del 4% a finales de mayo de 2013, y el Gobierno ha podido regresar al mercado emitiendo deuda con diversos vencimientos. Portugal también ha recuperado recientemente el acceso al mercado.

El sector privado también se ha visto beneficiado. Los diferenciales de los CDS de bancos y otros intermediarios financieros se han estrechado sustancialmente durante el pasado año, induciendo notables descensos de los costes de la deuda de los bancos (ver la gráfica *Condiciones financieras en la zona del euro*, panel central). Del mismo modo, los rendimientos de la deuda corporativa no financiera en Italia y España se han reducido considerablemente desde sus máximos (panel derecho).

CONDICIONES FINANCIERAS EN LA ZONA DEL EURO



^{1/} Rendimientos a 10 años.

^{2/} Media simple de diferenciales de CDS preferentes a cinco años para una muestra de instituciones financieras nacionales.

^{3/} Media ponderada por el valor de mercado de los rendimientos de bonos corporativos.

FUENTE: Barclays; Markit; datos nacionales.

Por supuesto, la mejora de la situación financiera en general no solo refleja la reducción de los déficit fiscales, sino también las medidas adoptadas en el conjunto de la zona del euro, como las operaciones de financiación a plazo más largo (OFPML) a tres años del BCE y el anuncio de la facilidad de Operaciones Monetarias de Compraventa (OMC). Con todo, la viabilidad a largo plazo de estos programas depende en última instancia de que los países lleven a cabo el necesario ajuste fiscal. Dichos programas no sustituyen a la consolidación fiscal, sino que la complementan.

La calidad del ajuste fiscal

La estructura del ajuste fiscal resulta crucial para reducir sus efectos adversos a corto plazo sobre el crecimiento, elevar el crecimiento potencial de las economías y garantizar el éxito de los grandes ajustes.

La evidencia disponible sugiere que las consolidaciones profundas que han tenido éxito generalmente se centran en recortes de gastos, especialmente en consumo

público y transferencias, más que en subidas de impuestos. Los gastos suelen tener mayores multiplicadores fiscales que los impuestos, pero su reducción libera recursos que permiten rebajar los impuestos más adelante. Los gastos también suelen ser más difíciles de revertir, de manera que si se reducen pronto se refuerza la credibilidad de los planes fiscales en general. En cambio, las consolidaciones basadas en los ingresos suelen tener menos costes a corto plazo, pero generan mayores distorsiones en el futuro y, por tanto, reducen el producto potencial, salvo que las subidas de impuestos partan de un nivel bajo. Así pues, en países con una tributación elevada es menos probable que las estabilizaciones basadas en impuestos logren reducir de forma duradera los cocientes de deuda¹²³.

Los niveles de tributación y gasto varían significativamente entre economías. Durante el período 2008–12, Estados Unidos de Norteamérica fue entre las principales economías avanzadas la que registró la menor presión fiscal (suma de impuestos directos e indirectos, más cotizaciones sociales): el 25% del PIB en promedio, similar a la de comienzos de los años 60. El dato más reciente de consumo público en este país también ha cambiado poco desde entonces, permaneciendo en torno al 17%. Sin embargo, las transferencias se han triplicado hasta alcanzar el 15%. Japón también tiene un nivel de impuestos relativamente bajo, en el 29% del PIB, pero el consumo público ha aumentado del 12 al 21%, mientras las transferencias han crecido del 2 al 15 por ciento.

En otras regiones, sobre todo en Europa, la presión fiscal ha aumentado, a la par que la deuda pública, el consumo público y las transferencias. Actualmente se sitúa en el 33% en España, 36% en Portugal y 37% en el Reino Unido, habiendo alcanzado entre el 40 y el 46% aproximadamente en Alemania, Francia e Italia.

¹²³ Véanse, por ejemplo, FMI, “From stimulus to consolidation: revenue and expenditure policies in advanced and emerging economies”, abril de 2010; y OCDE, “Fiscal consolidation: how much, how fast, and by what means?”, *OECD Economic Policy Papers*, n° 1, abril de 2012.

Los países de este último grupo tienen menos margen para aplicar nuevas subidas de impuestos. Si bien el nivel y la estructura del gasto público dependen de las preferencias de la sociedad, la existencia de un menor margen para subir impuestos implica que algunas economías tendrían que centrarse en la reducción del gasto¹²⁴.

Para minimizar los costes a corto plazo de la consolidación fiscal e impulsar el producto potencial, podrían utilizarse diversas partidas de los gastos e ingresos agregados. Los impuestos sobre bienes inmuebles y los impuestos indirectos sobre las ventas suelen generar menos distorsiones que los tributos sobre el trabajo y el capital. Del mismo modo, los recortes en transferencias sociales pueden perjudicar menos al crecimiento a corto plazo que las reducciones del consumo público.

Los gobiernos también pueden mejorar las perspectivas de crecimiento mediante reformas tempranas y más incisivas de las prestaciones sociales. Estas medidas pretenden generar beneficios a lo largo de muchos años; pero al reforzar inmediatamente la sostenibilidad fiscal y la confianza de los mercados, pueden tener también un efecto positivo sobre las tasas de interés que se pagan por la deuda.

Resumen

La deuda pública ha alcanzado niveles récord en tiempos de paz en numerosas economías avanzadas y continúa en aumento. Un mayor endeudamiento hace sin duda más vulnerables a estos países, pues conlleva mayores pagos por intereses (y por tanto impuestos más altos) y reduce el margen de maniobra para aplicar políticas anticíclicas. También genera entre los inversionistas preocupación por una futura inflación o impago, por lo que demandan primas por riesgo más altas. El temor al

¹²⁴ Un estudio que intenta estimar los máximos tipos impositivos alcanzables sugiere que algunos de estos países tienen un escaso margen para nuevas subidas de impuestos. Véase M. Trabandt y H. Uhlig, "How do Laffer curves differ across countries?", *NBER Working Papers*, n° 17862, febrero de 2012.

impago conlleva mayores costes de financiación para las instituciones financieras que poseen valores públicos y menos crédito a empresas y hogares.

Aunque se ha avanzado en la reducción de los déficit fiscales, muchas economías aún necesitan mejorar sustancialmente sus saldos primarios para situar la deuda en trayectorias descendentes más seguras. El éxito de estos esfuerzos depende crucialmente de las medidas para contener futuros aumentos del gasto en pensiones y asistencia sanitaria.

A diferencia de las economías avanzadas, los niveles de deuda son estables o decrecientes en la mayoría de los mercados emergentes. La prudencia fiscal y las medidas para contener el creciente gasto asociado al envejecimiento garantizarán el mantenimiento de unas finanzas públicas saneadas en las EME.

Fuente de información:

http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2013_4_es.pdf

**Presentan la Reforma de las Administraciones
Públicas (Gobierno de España)**

El 21 de junio de 2013, el Gobierno de España informó que realizó una auditoría completa de todo el sector público, con el objetivo de que sea más eficiente, cercano, fiable y transparente. Prevé un ahorro de 37 mil 700 millones de euros, entre 2012 y 2015, gracias a la racionalización de las estructuras públicas, la reforma de la administración local y las medidas sobre el empleo público. A continuación se presentan los detalles.

El Consejo de Ministros analizó el informe de la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas (CORA)¹²⁵ mismo que contiene instrumentos para que sean más racionales, eficaces y cercanas al ciudadano.

La Vicepresidenta del Gobierno Español manifestó que con este informe el Gobierno ha puesto “negro sobre blanco algunas cosas que se dicen del sector público español y que no son ciertas”. En este sentido, manifestó que el tamaño de la administración pública en España es menor que la media del conjunto de los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE).

Además, el texto pone de manifiesto no existe un aparato burocrático enorme y que la mayoría de los empleados públicos prestan servicios esenciales, como educación, sanidad, la dependencia o las fuerzas armadas. “Lo que llamamos el aparato burocrático es un porcentaje muy constreñido y limitado de esa administración, en torno al 25%”, aseveró.

Reconoció la labor de los miembros de la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas porque han hecho un trabajo “gigantesco, titánico, inédito en la historia de nuestra democracia y creo que en la historia de las administraciones públicas de toda Europa”. “No ha habido contrataciones externas. Es un trabajo hecho por la administración y para la administración”, aseguró.

Asimismo agradeció el apoyo del defensor del pueblo, los sindicatos, las asociaciones empresariales, los autónomos y de algunas empresas que han permitido que se estudien sus métodos de funcionamiento para poder aplicarlos a la administración. Los ciudadanos han aportado más de 2 mil sugerencias relativas a trabas burocráticas y duplicidades, que se han analizado.

¹²⁵ <http://www.lamoncloa.gob.es/ConsejodeMinistros/Enlaces/210613Enlace+Informe+Admon+Publicas.htm>

En la misma línea, el Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas destacó que es una reforma que “nace de dentro, desde la propia función pública, desde los funcionarios, desde los servidores públicos, que nace de personas que tienen vocación de servicio público”.

El Ministro aseguró que la reforma está dotada de “autenticidad y compromiso” y pretende hacer que las administraciones públicas sean “actuales, modernas, propias del siglo XXI, pioneras en el entorno de los países desarrollados y trampolines eficaces para salir de la crisis económica”.

A decir del Ministro de Hacienda y Administraciones Públicas, durante el año pasado se produjo la mayor reducción del consumo público —gastos de personal y gastos de compras de bienes y servicio— de la historia de España: “Nunca se había hecho ese esfuerzo por parte de las administraciones públicas reduciendo sus gastos de mantenimiento, en tasa interanual, del orden del 5%”. Esta reducción unida a otras reformas estructurales ha supuesto, según el ministro, que se esté “acelerando la salida de la crisis”.

El Ministro convocará al Consejo Nacional de la Administración Local (CNAL) y al Consejo de Política Fiscal y Financiera (CPFF) para informarles del contenido de la Reforma de las Administraciones Públicas.

Objetivos de la Reforma

La Vicepresidenta destacó que los objetivos de la reforma son reforzar la disciplina presupuestaria y la transparencia públicas; racionalizar el sector público; mejorar la eficacia y la eficiencia de la Administración y cambiar la cultura administrativa por una cultura enfocada al ciudadano.

Respecto a la disciplina presupuestaria, resaltó que todas las administraciones públicas han cumplido los objetivos de déficit: “Ha habido una cultura de la coordinación, cooperación y colaboración en aras del interés del conjunto del país”. Además, comunicó que el Informe CORA recomienda que haya una central de información donde figuren todos los datos que las administraciones presentan periódicamente.

Para racionalizar el sector público, la Vicepresidenta indicó la necesidad de eliminar duplicidades entre administraciones, medida que “va más allá de la mera eliminación de órganos y es una nueva filosofía de la colaboración”. El Informe plantea que las administraciones planifiquen juntas a través de las conferencias sectoriales, generalicen el uso de bases de datos para crear fuentes de información únicas, racionalicen observatorios, órganos y agencias que se solapan. “Se trataría de hacer organismos que presten un servicio completo al sector público”, mencionó. Asimismo, el documento analiza cómo eliminar estructuras ministeriales y sugiere que se mejore el intercambio de información en materias como el servicio público de empleo o la plataforma de contratación del sector público.

En cuanto a la mejora de la eficacia de las administraciones, la Vicepresidenta recordó que los empleados públicos sufrieron recortes salariales y se estableció la tasa de reposición cero. Ahora, la reforma permitirá que haya una movilidad de funcionarios para que puedan ocupar vacantes en unidades de la administración donde “sean muy necesarios” y tengan una mayor carrera profesional, explicó. Respecto al personal eventual manifestó que hay que ir a “criterios homogéneos del número de eventuales y asesores por unidades”. También adelantó que se implantará un sistema de medición de la eficiencia.

Con el objetivo de mejorar el servicio al ciudadano, a juicio de la Vicepresidenta el más importante, entre otras actuaciones, se implantará una plataforma de

intermediación de datos entre administraciones, ventanillas únicas, un tablón de edictos único, un portal único de empleo y servicios de citas previas en diversas materias.

La Vicepresidenta anticipó que el anteproyecto de ley para la implantación de la factura electrónica será presentado previsiblemente en la primera semana de julio próximo.

Aproximadamente 37 mil 700 millones de euros de ahorro

La Vicepresidenta del Gobierno de España anunció que el Gobierno calcula que ahorrará 37 mil 700 millones de euros, entre 2012 y 2015 con las medidas de racionalización de las administraciones públicas, la reforma de la administración local y el adelgazamiento del sector público.

Hasta su completa implantación, en 2015, la Reforma de las Administraciones Públicas generará un ahorro a la administración de 6 mil 500 millones de euros y de 16 mil 300 millones al ciudadano.

Además ha avanzado que se crea la Oficina para la Ejecución de la Reforma de la Administración¹²⁶, la cual tendrá un costo cero y cuyo objetivo será el hacer un seguimiento de la ejecución de las medidas incluidas en el informe. Elaborará un informe trimestral y otro anual más exhaustivo.

Plan PIMA SOL

El Consejo de Ministros ha aprobado el Plan de Impulso al Medio Ambiente PIMA SOL¹²⁷, una iniciativa destinada a la reducción de las emisiones de gases de efecto

¹²⁶ <http://www.lamoncloa.gob.es/ConsejodeMinistros/Enlaces/210613Enlace+Oficina+Reforma+Admon.htm>

¹²⁷ <http://www.lamoncloa.gob.es/ConsejodeMinistros/Enlaces/210613Plan+hoteles.htm>

invernadero que beneficiará a hoteles de España mediante la renovación de sus infraestructuras.

La Vicepresidenta aseveró que las medidas de renovación incluidas en el plan supondrán la creación de unos ocho mil empleos, además del mantenimiento de puestos de trabajo de autónomos, pequeñas y medianas empresas (pymes) y de empresas energéticas y de construcción.

Asuntos de actualidad

Durante la rueda de prensa posterior al Consejo de Ministros, a propósito de la reforma educativa, la Vicepresidenta aseguró que nadie le ha dado “ningún argumento práctico, no político, para que no cambiemos un sistema que no funciona”, en el que el gasto está por encima de la media europea y los resultados —un fracaso escolar de más del 30%— muy por debajo de esa media.

El Titular Hacienda y Administraciones Públicas aseguró que el Ejecutivo no tiene prevista una modificación del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), sino una reforma tributaria completa, orientada a promover el empleo que estará culminada en marzo de 2014.

(...)

A continuación se presenta el Resumen Ejecutivo del Informe de la Comisión de Reforma de las Administraciones Públicas.

Reforma de las Administraciones Públicas

Resumen Ejecutivo

Hace año y medio, el Gobierno puso en marcha un ambicioso proyecto reformista encaminado a superar la peor crisis económica en las últimas décadas, corregir los desequilibrios que frenan nuestro crecimiento y crear las bases idóneas sobre las que levantar un nuevo ciclo de prosperidad económica y empleo para los españoles.

La reforma laboral, la *Ley de Estabilidad Presupuestaria*, la reestructuración del sistema financiero junto a otras muchas medidas que están en vías de implantación, como la *Ley de Emprendedores* o la reforma del sistema educativo, por poner algunos ejemplos importantes, representan transformaciones sin precedentes en cada una de sus respectivas áreas de actuación.

La creación de la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas (CORA) sigue esa ambiciosa senda reformista, para acometer la radiografía más minuciosa que se ha hecho del sector público español en las últimas décadas.

El informe parte de la experiencia y conocimientos acumulados en la Administración y la Función Pública. En los últimos 35 años, han dado un salto de gigante a la excelencia, representando en muchas materias un modelo a imitar para otros países. Desde la dificultad en que se encuentra España se puede afirmar sin reservas que España tiene una buena administración.

Pero también existen ineficiencias y redundancias competenciales que deben corregirse. Una economía competitiva exige unas Administraciones Públicas (APs) modernas, transparentes y ágiles. Necesita un sector público libre de solapamientos, duplicidades y gastos innecesarios. Volcado al servicio de ciudadanos y empresas, y equiparable a los sistemas más eficaces de nuestro entorno.

Sobre estas premisas se creó la Comisión para la Reforma de las Administraciones Públicas (CORA). El proyecto iniciado con ella no culmina con la presentación de su Informe sino que abre un proceso de actuaciones a ejecutar, con plazos marcados, para simplificar los procedimientos adaptando nuevas tecnologías, para reducir cargas administrativas a los ciudadanos y empresas o para evitar solapamientos y duplicidades con otras Administraciones. La CORA organizó su tarea a través de la creación de las Subcomisiones de Duplicidades, Simplificación, Gestión de Servicios y Medios Comunes, y Administración Institucional. Junto a unas medidas de carácter horizontal, el informe recoge las propuestas de cada una de ellas.

La CORA ha desarrollado sus trabajos en colaboración con la sociedad. Se constituyó un Consejo Asesor en el que estuvieron representados el Defensor del Pueblo, las organizaciones empresariales y representativas de empleados públicos (Comisiones Obreras, Unión General de Trabajadores (UGT), Central Sindical Independiente y de Funcionarios (CSIF), Federación de Asociaciones de los Cuerpos Superiores de la Administración General del Estado (FEDECA), Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE) - Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME)), el Consejo de Consumidores y Usuarios, la Asociación de Trabajadores Autónomos, el Instituto de Empresa Familiar, el Consejo Superior de Cámaras de Comercio y la Asociación Española de Empresas de Consultoría, cuyas valiosas aportaciones han servido para elaborar numerosas propuestas. Asimismo, se abrió un buzón de participación ciudadana a través del cual se han recibido 2 mil 239 sugerencias en materia de duplicidades y simplificación administrativa, que igualmente se han mostrado muy útiles para detectar materias susceptibles de mejora.

Plantea en su informe un total de 217 propuestas de medidas de las que 139 afectan al Estado y a las Comunidades Autónomas y 78 exclusivamente a la Administración General del Estado (AGE). De estas 217 medidas, 11 tienen carácter general y

horizontal para todos los ámbitos de la Administración Pública; 118 tienden a eliminar duplicidades con las Comunidades Autónomas (CAs) y dentro del Estado; 42 eliminan trabas, simplifican los procedimientos y facilitan el acceso de los ciudadanos a la Administración; 38 mejoran la gestión de los servicios y medios comunes; y 8 racionalizan la Administración Institucional, tanto en el plano normativo como mediante la supresión e integración de 57 entidades públicas estatales.

Como se ha indicado, la labor de la CORA se inserta en un proceso de reforma de las APs, cuyas líneas principales se exponen a continuación, tras ofrecer unos datos sobre el tamaño y la estructura del sector público español.

1. La Administración Pública Española

Cualquier proceso de reforma debe comenzar con el análisis de la verdadera dimensión del sector público español y de la estructura del mismo.

El indicador más utilizado para medir el peso de las Administraciones Públicas (APs) en la economía es el nivel de gasto no financiero sobre el Producto Interior Bruto (PIB). Utilizando este indicador, España se ha mantenido muy por debajo de la media de la Unión Europea (UE).

Con datos de la Comisión Europea de 2012, España se sitúa entre los 10 países de la UE con menor gasto público en porcentaje de PIB (43.4%), frente a 49.9% de media en la eurozona, y a bastante distancia de los niveles de las grandes economías de la UE, como Francia (56.6%), Alemania (45.0%), Reino Unido (48.5%) o Italia (50.7%).

No obstante, el aumento del gasto público ha sido particularmente intenso en los últimos años. Entre 2005 y 2011, el gasto público incrementó su peso en el PIB en 6.8 puntos porcentuales, pasando de representar 38.4% en 2005 a 45.2 en 2011.

La evolución de los ingresos públicos en España y en la zona euro entre 1995 y 2013 en porcentaje del PIB, según datos de la Comisión Europea, muestra una fuerte caída de los ingresos públicos en España, de modo que en 2012, el nivel de ingresos públicos se situó en 36.4% del PIB, casi 10 puntos porcentuales de PIB por debajo de la media de la zona euro, siendo el país de la eurozona con el nivel más bajo de ingresos públicos sobre el PIB, solo por detrás de Irlanda (34.6%) y de Eslovaquia (33.1%).

El tamaño de la Administración española en términos de empleados públicos experimentó en los últimos 10 años un fuerte crecimiento, siendo llamativo que, desde el comienzo de la crisis, entre el tercer trimestre de 2007 y el tercer trimestre de 2011, el empleo público se incrementó en 288 mil 700 empleados, según datos de la *Encuesta de Población Activa* (EPA). Sin embargo, desde el tercer trimestre de 2011 hasta el primer trimestre de 2013, se ha producido una reducción del empleo público en 374 mil 800 trabajadores. En este período, el empleo público disminuyó 11.6% frente al 7.7% en que ha disminuido la ocupación en el sector privado.

En consecuencia, analizando el nivel de ingresos y gastos públicos de España, se puede concluir que el sector público español es relativamente reducido en comparación con sus socios de la Unión Europea.

Si se atiende a la estructura del gasto, desde el punto de vista funcional, con datos extraídos de los Presupuestos de las APs para el ejercicio 2012, el gasto social y en servicios públicos básicos representó 65.92% del gasto público y cerca del 30% del PIB, sin contar los intereses de la Deuda. Y en cuanto al personal, en la AGE y las Comunidades Autónomas sólo el 25% de los empleados públicos se encuentran en las estructuras puramente administrativas, estando el resto dedicados a servicios de sanidad, educación, seguridad, defensa o justicia.

Respecto a su distribución territorial, casi la mitad del gasto público está gestionado por las Comunidades Autónomas y las Entidades Locales (ELs). Según los últimos datos disponibles de la OCDE, comparables con los de otros países de estructura descentralizada, la estructura de gastos en 2011 fue la siguiente: Gobierno central, 21.6%; Gobierno regional, 34.3%; Gobierno local, 12.3%; y Seguridad Social, 31.9 por ciento.

El proceso de descentralización ha producido un cambio en la distribución de los empleados públicos entre las Administraciones. De acuerdo con los datos del Registro Central de Personal, entre 1982 y 2012, los empleados de la Administración General del Estado (AGE) se han reducido a cerca de la cuarta parte; los de las CAs, prácticamente inexistentes en 1982, se han multiplicado por 30 y los de las ELs se han multiplicado casi por cuatro.

La descentralización tanto del gasto como del empleo público que ha acompañado a la atribución de competencias se ha producido de forma acelerada y ello se ha visto acompañado por un crecimiento muy rápido de ambos en los Entes Territoriales. En muchos casos, dicho crecimiento ha respondido a la creación de estructuras administrativas en áreas cubiertas por la AGE, lo que ha generado actuaciones redundantes en otras APs

España es, por tanto, uno de los países con mayor grado de descentralización de gasto de la OCDE. Por todo ello, cualquier reforma administrativa debe extenderse a las CAs y las ELs.

2. La Reforma de las Administraciones Públicas Españolas

Desde sus primeras actuaciones en diciembre de 2011, la reforma de las APs emprendida por el Gobierno de la Nación se inspira en los siguientes principios:

A. Disciplina presupuestaria y transparencia pública

La nueva *Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera*, primera reforma adoptada por el Gobierno durante su mandato, constituye el marco de referencia para la consolidación presupuestaria de todas las APs.

Las novedades fundamentales que presenta la Ley son su aplicación al conjunto de las APs, la mejora en la transparencia a todos los niveles de las Administraciones y la capacidad de control en la ejecución presupuestaria sustentada en nuevos instrumentos y medidas preventivas y correctivas.

La nueva ley se convierte en un texto único para todas las APs. En el mismo se establece que mantendrán una situación de equilibrio estructural, permitiéndose un déficit estructural de hasta 0.4% del PIB cuando se lleven a cabo reformas estructurales con efectos presupuestarios a largo plazo. Los buenos resultados de consolidación fiscal alcanzados por todas las APs en 2012 han sido posibles gracias a la aplicación de la nueva *Ley Orgánica de Estabilidad Presupuestaria y Sostenibilidad Financiera*.

Con la Ley no solo se pretende reforzar la idea de estabilidad para todas las APs en un momento coyuntural, sino con carácter permanente. Por ello, se han previsto medidas automáticas de prevención, inexistentes en la anterior legislación, y medidas de corrección para los supuestos de incumplimiento, que van desde multas hasta el envío de delegaciones a la Administración incumplidora.

Las APs registraron un déficit en 2012, en términos de Contabilidad Nacional, sin incluir los recursos transferidos a las entidades de crédito en el marco de la reestructuración bancaria, equivalente a 6.98% del PIB, frente al déficit de 8.96% del PIB registrado en 2011, lo que supone una corrección muy significativa en un contexto de fuerte caída de la actividad.

Si se descuentan los gastos ligados a la reestructuración bancaria, la Administración Central redujo en ese año un punto porcentual (p.p.) del PIB su déficit hasta situarlo en 4.1 por ciento.

Las CAs situaron su déficit en 2012 en 1.76% del PIB. Las Corporaciones Locales (Ayuntamientos, Diputaciones, Cabildos y Consejos) redujeron el déficit en 0.3 p.p. en 2012 situándose éste en 0.15% del PIB y cumpliendo ampliamente con el objetivo de 0.3% del PIB fijado.

Centrando la atención en el ámbito autonómico, en 2012 todas las Comunidades presentaron sus planes económico-financieros de reequilibrio para el período 2012-2014, con medidas de aumento de los ingresos y reducción del gasto, para cumplir con la senda de estabilidad presupuestaria fijada.

El ahorro asciende a 12 mil 468 millones de euros. Con estas medidas de consolidación fiscal, el déficit se redujo de 3.31% del PIB registrado en 2011 a 1.76% en 2012.

Por su parte, las Corporaciones Locales cumplieron sobradamente con el objetivo de déficit fijado en 2012 (0.3% del PIB), ya que lograron reducir el déficit hasta 0.15% del PIB. En la consecución de este resultado han tenido un papel clave los 2 mil 700 planes de ajuste que presentaron las Entidades Locales que se adhirieron al Plan de Pago a Proveedores. Las medidas adoptadas por las Entidades Locales han supuesto, respecto de 2011, un incremento de ingresos de 1 mil 108 millones de euros y una reducción de gastos de 1 mil 466 millones de euros.

Paralelamente, se procedió a una reestructuración y racionalización del sector público empresarial y fundacional en todos los niveles de la Administración, que en el caso de las Comunidades Autónomas se ha traducido en:

- Racionalización del número de entidades públicas instrumentales en las Comunidades Autónomas.
- Reducción del personal del sector público empresarial y fundacional autonómico.

En las Comunidades Autónomas, a fecha 1 de enero de 2013, se han materializado 383 bajas y 75 altas, y 227 entidades están en la fase inmediatamente anterior a su extinción, lo que supone un cumplimiento del compromiso inicialmente previsto (535 entidades netas frente a un compromiso de 515). Se va a continuar con la ejecución del Plan. Se amplió la reducción neta de entidades en 193, hasta llegar a un total de 708 bajas en términos netos.

Adicionalmente, el proyecto de *Ley de Transparencia, Acceso a la Información Pública y Buen Gobierno* prevé un triple alcance: incrementa y refuerza la transparencia en la actividad pública, que se articula a través de obligaciones de publicidad activa para todas las Administraciones y entidades públicas; reconoce y garantiza el acceso a la información —regulado como un derecho de amplio ámbito subjetivo y objetivo—; y establece las obligaciones de buen gobierno que deben cumplir los responsables públicos así como las consecuencias jurídicas derivadas de su incumplimiento, lo que se convierte en una exigencia de responsabilidad para todos los que desarrollan actividades de relevancia pública.

Ya se están realizando esfuerzos muy significativos para incrementar la transparencia en las cuentas públicas, en particular mediante la mejora de la calidad estadística de las cifras presupuestarias de las Administraciones territoriales, tanto CAs como Entidades Locales (ELs). La novedad más significativa es que, por primera vez, en 2013 se dispone de datos mensuales de ejecución presupuestaria de todas las APs en términos de Contabilidad Nacional (a excepción de las Corporaciones Locales que se

publican trimestralmente), lo que facilita el control de las cuentas públicas en todos los niveles de la Administración.

El Gobierno inició los trámites para la creación de una Autoridad Independiente de Responsabilidad Fiscal, que velará por el estricto cumplimiento de los principios de estabilidad presupuestaria y sostenibilidad financiera en todos los niveles de la Administración, realizará una evaluación continua del ciclo presupuestario, de la deuda pública y de las previsiones macroeconómicas, y analizará el desarrollo y la ejecución de las políticas fiscales, con la finalidad de detectar de forma temprana las posibles desviaciones en los objetivos perseguidos.

Dentro de este proceso, la CORA considera necesaria la creación de una Central de Información, que termine con la dispersión existente en las fuentes de información pública en materia presupuestaria, financiera y económica y con los diferentes criterios aplicados a la hora de dar y ofrecer los datos. Esta central estará alojada en el portal del Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas (www.minhap.gob.es) y se alimentará de los contenidos que aportarán los responsables de los datos, para lo cual se llevará a cabo la homogeneización de los criterios de publicación y se establecerá un sistema de gobernabilidad que permita el mantenimiento permanentemente actualizado y completo de los contenidos de la central. La creación de la central supondrá una reducción de los tiempos de búsqueda, mejorará la cantidad y calidad de la información económica, presupuestaria, financiera y estadística del Departamento, aumentará la interoperabilidad y reutilización de la misma y evitará la duplicidad de las publicaciones. Todo ello generará mayor transparencia y confianza en la información económico-financiera de las Administraciones.

B. Racionalización del sector público: supresión de órganos y entidades duplicadas, ineficientes o no sostenibles

a) Eliminación de duplicidades con las Comunidades Autónomas

La configuración del Estado autonómico presenta indudables ventajas, comunes a cualquier Estado compuesto. Entraña la existencia de una Administración Pública más cercana a los ciudadanos, lo que, combinado con el principio de solidaridad recogido en la Constitución española, permite a los españoles acceder a los servicios públicos esenciales en condiciones de igualdad en todo el territorio.

Sin embargo, la especial configuración del régimen autonómico español hace que surjan duplicidades e ineficiencias, que impiden que se haga plenamente efectivo el principio “una Administración, una competencia”.

Las CAs pueden ganar en eficiencia ejerciendo sus facultades de auto organización, que les permiten tomar decisiones de reducción o eliminación de dependencias y órganos administrativos. Así se ha visto en los últimos tiempos, en los que algunas CAs (y así se recomienda en el informe) han planteado la supresión de entidades o la reducción del tamaño de algunas, incluso de especial relevancia institucional, como las Asambleas Legislativas o los Defensores del Pueblo.

Pero también desde el Estado se puede contribuir a la mejora de la eficiencia en el ejercicio de las competencias autonómicas. Las propuestas que se enumeran van en esa dirección, y parten siempre de la misma premisa: poder seguir prestando el mismo servicio, con igual o mejor calidad, a menor costo. Por ello, cuando se sugiere la posible eliminación de un órgano en concreto, se parte de la estructura que actualmente tiene y el gasto en el que incurre, de modo que si éstos se redujeran de modo importante, podría alcanzarse el mismo objetivo por otra vía.

En el ámbito de la Subcomisión de Duplicidades de la CORA se han planteado 118 medidas, de las que siete tienen carácter horizontal y 111 carácter sectorial, dirigidas a la consecución del principio “una Administración, una competencia”.

Se refuerzan los mecanismos de planificación conjunta o de gestión integrada en aquellos ámbitos en los que, pese a no detectarse la existencia de duplicidades en sentido estricto, concurren competencias sectoriales y territoriales.

También se prevé la conexión de las bases de datos y los registros públicos estatales y autonómicos en distintos ámbitos, de especial relevancia para, por un lado, disponer del título habilitante en todo el territorio nacional para desempeñar una actividad; por otro, para conocer la totalidad de actuaciones públicas en cada sector (prestaciones asistenciales, subvenciones, ayudas a la actividad empresarial...); y por último, para asegurar el adecuado conocimiento que deben tener las autoridades de los expedientes tramitados en otros ámbitos, de especial importancia en el judicial.

Tras analizar el costo que determinados servicios o actividades implican para la Administración autonómica y estudiar la posibilidad de que aquellos sean prestados por un órgano estatal, con igual o mejor calidad, se plantea, que por parte de órganos estatales, se asuman funciones realizadas por órganos autonómicos. Este es el caso de las competencias atribuidas a los Tribunales de Cuentas, Agencias de Protección de Datos, Juntas Consultivas de Contratación Administrativa, Tribunales Administrativos de Recursos Contractuales, agencias de evaluación del ámbito universitario, agencias autonómicas de la energía, agencias de meteorología, órganos de inspección de aeropuertos, institutos de opinión, institutos o servicios cartográficos, órganos de defensa de la competencia, entre otros.

Asimismo, otras medidas pretenden mejorar la eficacia y eficiencia mediante la compartición de medios entre las distintas Administraciones, que van desde las oficinas en el exterior hasta la conservación de carreteras, las plataformas de

formación de empleados públicos o de gestión de centros educativos. En este sentido, revisten especial importancia las reformas en materia de contratación pública, en la medida en que, además de incrementar la eficiencia, suponen una importante mejora del servicio que se presta a los ciudadanos y a las empresas.

Por otra parte, aunque su impacto económico no es excesivo, se plantea la conveniencia de analizar los Observatorios existentes, evitando su proliferación con la finalidad de mejorar su funcionamiento y la calidad de sus trabajos. En el informe ya se recomienda la supresión de 90 observatorios en diferentes ámbitos, por su redundancia con otros.

La mejora de la coordinación entre las diferentes APs tiene un evidente efecto sobre los ciudadanos, en la medida en que conlleva una mejora de los servicios prestados a los ciudadanos. Para dar continuidad al análisis realizado por la CORA se elaborará un Manual de racionalización y eliminación de duplicidades, que permita seguir suprimiéndolas y prevenir su aparición en el futuro.

b) Racionalización de la Administración Institucional y del sector público empresarial y fundacional del Estado

Desde el inicio de la legislatura, el Gobierno adoptó numerosas decisiones dirigidas a racionalizar el sector público institucional, empresarial y fundacional, reformando el régimen legal aplicable a los directivos de empresas y organismos públicos y adoptando planes de reducción de entidades.

La reciente *Ley 3/2013*, del 4 de junio, de creación de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, comporta la supresión de ocho organismos reguladores, ganando en eficiencia y en seguridad jurídica para los agentes económicos.

La disposición adicional octava del Real Decreto-ley 3/2012, del 10 de febrero (tramitado posteriormente, y aprobado como *Ley 3/2012*), de Medidas urgentes para

la reforma del mercado laboral, limitó la indemnización por finalización de contrato mercantil y de alta dirección en directivos de entidades del sector público estatal; prohibió su cobro para los directivos que fuesen empleados públicos y pudiesen retornar a su función anterior tras su cese; y determinó la estructura retributiva a fijar en los contratos de directivos de sociedades mercantiles estatales (distinguiendo entre una retribución básica y una retribución complementaria –complemento de puesto y complemento variable–).

El Real Decreto 451/2012, de 5 de marzo, reguló el régimen retributivo de los máximos responsables y directivos en el sector público empresarial y otras entidades del sector público estatal, limitó el número máximo de miembros del consejo de administración u órgano superior de gobierno de cada entidad, su estructura organizativa (número máximo y mínimo de directivos) y las cuantías máximas de la retribución de directivos.

Mediante Acuerdo de Consejo de Ministros de 16 de marzo de 2012 se aprobó el Plan de Reestructuración y Racionalización del Sector público Empresarial y Fundacional Estatal, que entre disoluciones, fusiones, desinversiones y liquidaciones afecta a 86 sociedades y fundaciones públicas.

La CORA, a través de su Subcomisión de Administración Institucional, ha situado esta materia como uno de los ejes fundamentales de la reforma.

En primer lugar, para dotar de la máxima claridad y coherencia al marco normativo que regula la organización del sector público en España, la CORA considera precisa la aprobación de una nueva Ley de régimen jurídico de las Administraciones Públicas, con el fin de disponer de un texto completo y codificado de la organización administrativa.

La parte de la nueva ley dedicada a la Administración Institucional fijará los criterios identificativos de cada tipo de ente, su sistema de control económico-financiero y el régimen de contratación y de personal. También se preverá, para aunar esfuerzos, que diferentes APs puedan estar representadas en una misma entidad. La creación de cualquier nuevo organismo o entidad pública deberá ir acompañada de una justificación estricta de las razones que lo motivan, en la que se valore la existencia de posibles duplicidades, y los medios humanos, materiales y financieros de que va a disponer para desempeñar su función, lo que será evaluado periódicamente, de modo que, en caso de no subsistir las razones o los recursos que fundamentaron la constitución de la entidad, se procederá a su extinción.

Con el fin de que la tipología de organismos públicos existentes sea clara y precisa, esta propuesta tendrá en cuenta los entes que, con similares características aunque con diferentes denominaciones, existen en las CAs y ELs, para lo que se impulsará un marco básico pero común, que ordene la dispersión y heterogeneidad existente en la actualidad.

Asimismo, para hacer efectivo el cumplimiento del artículo 11 de la LRJAPPAC, en el sentido de impedir la creación de nuevos órganos que supongan duplicación de otros ya existentes si al mismo tiempo no se suprime o restringe debidamente la competencia de éstos, los datos contenidos en el Inventario de Entes Dependientes de las CAs deberán integrarse en el Inventario de Entes del Sector Público Estatal (INVESPE), registro estatal de entidades. Así, antes de que cualquier Administración Pública cree una nueva entidad deberá comprobarse la ausencia de duplicidades con otras.

Al margen de esta modificación normativa, el CORA ha analizado todos los entes y organismos públicos existentes en la Administración General del Estado (AGE), valorando si se cumplen los criterios que deberían justificar su existencia

individualizada de entidades dotadas de personalidad jurídica propia y, por lo tanto, dotadas de autonomía para la realización de la actividad que tienen encomendadas.

Como resultado de este análisis, se han planteado las siguientes medidas en el ámbito de la AGE:

- Organismos autónomos que se suprimen, integrándose sus medios en la organización ministerial correspondiente, que asume las funciones que tienen atribuidos: Cría Caballar de las Fuerzas Armadas y Consejo de la Juventud de España.
- Organismos autónomos que se fusionan e integran en otros existentes, con fines más generales y que aportan mayor volumen de recursos y actividad: Canal de Experiencias Hidrodinámicas de El Pardo (se integra en el INTA); Servicio Militar de Construcciones (se integra en el INVIED); e Instituto Nacional del Consumo (se integra en la Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición).
- Organismo autónomo que asume las funciones y medios de un Centro directivo adscrito hasta el momento a la organización ministerial. Instituto de la Mujer, que asume las funciones de la Dirección General de Igualdad de Oportunidades.
- Entidades gestoras y servicios comunes de la Seguridad Social que se fusionan en una única entidad: Instituto Nacional de la Seguridad Social (INSS), Instituto Social de la Marina (ISM) y Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS).
- Supresión de las Entidades mancomunadas de las mutuas de accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.
- Consorcios que se suprimen: Consorcio Solar Decathlon; Consorcio para la Construcción del Auditorio de Málaga; Consorcio Instituto de Investigación sobre

Cambio Climático de Zaragoza (I2C2); unificación de los 8 Consorcios Centros de Investigación Biomédica en Red (CIBER) en una sola persona jurídica y centralización de la gestión económico-administrativa, para priorizar y optimizar la inversión en investigación.

- Fundaciones que se suprimen, integrándose sus medios en la organización ministerial, en otros entes públicos o en otras Fundaciones: F. Colegios Mayores MAEC-AECID, se integra en la Fundación EOI; F. Iberoamericana para el Fomento de la Cultura y Ciencias del Mar (FOMAR), se extingue y liquida; F. AENA, se integra con la F. Ferrocarriles Españoles en la nueva Fundación del Transporte; F. para la Proyección Internacional de las Universidades Españolas (Universidad.es), se integra en el Organismo Autónomo Programas Educativos Europeos; Fundación Taller Juan José, se extingue y liquida; F. Centro Nacional del Vidrio, su gestión es asumida por la Fundación EOI, en los términos que se precisen; F. Centro de Estudios Económicos y Comerciales (CECO), se integra en ICEX; F. Centro Nacional de Referencia de Aplicación de las Tecnologías de la Información (CENATIC), se integra en el Ente Público Red.es; F. Ciudad de la Energía (CIUDEN), se integra parcialmente en el IDAE, salvo las actividades museísticas; F. Española para la Innovación de la Artesanía, se integra en la Fundación EOI; F. Desarrollo de la Formación en las Zonas Mineras del Carbón (FUNDESFOR); F. Observatorio Español de Acuicultura (OESA), se integra en la Fundación Biodiversidad o en la organización empresarial; y F. ENRESA, se integra en la sociedad mercantil ENRESA.

- Fundaciones que dejan de tener la consideración de fundaciones públicas: F. de Aeronáutica y Astronáutica Españolas, F. Museo do Mar de Galicia, F. Canaria Puertos de Las Palmas y F. General de la UNED.

- Fundación que cambia de Ministerio de adscripción y, en su caso, de protectorado: F. Víctimas del Terrorismo pasa al Ministerio del Interior.
- Fundación que se convertiría en organismo público para hacer efectiva la participación e integración de los medios disponibles que las CAs tienen en la misma materia: Fundación Agencia Nacional de la Calidad y la Acreditación (ANECA).
- Entidad pública que se suprime, integrándose sus medios en la organización ministerial, que asume las funciones públicas que pudiera desarrollar: Gerencia del Sector de la Construcción Naval.
- Sociedades mercantiles que se extinguen. Además de las afectadas por el Acuerdo de Consejo de Ministros referido anteriormente, se plantea la extinción de la Sociedad Logística y Transporte Ferroviario, S.A. (LTF); la Sociedad de Estiba y Desestiba del Puerto de La Gomera, la Sociedad de Estiba y Desestiba del Puerto de La Estaca, del Hierro; Sociedad Mercantil Programas y Explotaciones de Radiodifusión, S.A. (PROERSA); y la Sociedad Mercantil La Almoraima, S.A.
- Organismos autónomos y agencias estatales que integran sus servicios comunes:
 - Actividades formativas: Centro de Estudios Jurídicos (CEJ), Instituto de Estudios Fiscales (IEF), Instituto Nacional de Administración Pública (INAP) y Centro de Estudios Políticos y Constitucionales (CEPCO).
 - Actividades de investigación: Agencia Estatal Consejo Superior de Investigaciones Científicas (CSIC); Centro de Investigaciones Energéticas, Medioambientales y Tecnológicas (CIEMAT); Instituto Nacional de Investigación y Tecnología Agraria y Alimentaria (INIA); Instituto de Estudios

Oceanográficos (IEO); Instituto Geológico y Minero de España (IGME); Instituto de Salud Carlos III; e Instituto de Astrofísica de Canarias (IAC).

c) Reforma local

Con el anteproyecto de *Ley de Racionalización y Sostenibilidad de la Administración Local* se clarifican las competencias municipales para evitar duplicidades y se limita el ejercicio de “competencias impropias” a criterios de eficiencia, lo que supondrá un ahorro de al menos 7 mil 129 millones de euros en el período 2013-2015. Las medidas previstas son:

- Se clarifican por primera vez las competencias municipales por ley, eliminando duplicidades y competencias impropias, para ajustar la Administración Local a los principios de estabilidad presupuestaria y sostenibilidad financiera.
- Se establece un período transitorio de cinco años para el cambio de titularidad de las competencias de sanidad y educación, que serán exclusivas de las CAs, con la consiguiente reordenación del financiamiento correspondiente.
- Las mancomunidades y ELs menores que no presenten cuentas en el plazo de tres meses se disolverán.
- Se refuerza el papel de los Interventores municipales como funcionarios de la Administración Local con habilitación de carácter nacional.
- Se favorece la iniciativa económica al limitar el uso de autorizaciones administrativas para iniciar una actividad económica.

- El sueldo de los miembros de las corporaciones locales se fijará anualmente en los Presupuestos Generales del Estado según la población del municipio y limitado al de Secretario de Estado.
- Se reduce el número de personal eventual y de cargos públicos con dedicación exclusiva en función de la población del municipio.

C. Mejora de la eficiencia de las Administraciones Públicas

a) Medidas de empleo público.

Junto a las medidas coyunturales de carácter urgente para reducir el gasto en el sector público adoptadas en 2012, el Gobierno aprobó otras de carácter estructural, contenidas fundamentalmente en los *Reales Decretos-ley 3/2012* y *20/2012*, y que son similares a las que, en otros países, se identifican como esenciales en el proceso de reforma administrativa. Entre éstas destacan por su importancia:

- La congelación de las Ofertas de Empleo Público para 2012, 2013 y 2014, estableciendo una tasa de reposición de efectivos cero con carácter general y del 10% limitada a determinados ámbitos, como la prevención del fraude y determinados servicios.
- Habilitación legal del despido por causas económicas, técnicas, organizativas o de producción en el ámbito de la Administración Pública, para el personal no funcionario.
- Reducción de días de asuntos particulares y supresión de días adicionales a los días de libre disposición.

- Modificación de las condiciones de acceso y permanencia en situación de incapacidad temporal.
- Modificación de la edad para poder acceder a la jubilación ordinaria, elevándola de 65 a 67 años. La Ley introdujo un período transitorio de 14 años para la aplicación progresiva de esta medida.
- Extensión mínima de la jornada laboral del sector público a 37.5 horas semanales.
- Medidas de empleo público sectoriales.
- Plan de reducción del absentismo.
- Modificación del régimen de incompatibilidades.
- Modificación del régimen de permisos sindicales.

Además de las medidas señaladas en párrafos anteriores, la Secretaría de Estado de las APs está ultimando el diseño de las actuaciones que harán posible desarrollar estrategias de innovación y eficiencia en la configuración y gestión del empleo público.

Las más relevantes, que se describen en el informe de la CORA, se concretan en: Determinación del régimen jurídico del personal que participa en la prestación de los servicios públicos, con el objeto de diferenciar el personal laboral del funcionario; elaboración de catálogos de cuerpos de personal que, por desempeñar funciones críticas para el servicio público, ejercen estas competencias de forma específica, previendo para el resto medidas de promoción horizontal; reconsideración del personal eventual, de modo que se concilie el carácter discrecional del nombramiento

con el cumplimiento de ciertos requisitos de experiencia y capacitación profesional, así como homologación del número de eventuales en unidades equiparables; diseño de herramientas de medición de cargas de trabajo que faciliten la asignación eficiente de recursos humanos y establecimiento con carácter general de mecanismos para la evaluación del desempeño; articulación de mayores mecanismos de movilidad interna y movilidad interadministrativa para un uso lo más eficiente posible de los recursos de los que dispone cada Administración, canalizando hacia los sectores deficitarios parte de los efectivos ubicados en sectores que se consideren excedentarios, afectando también a las distintas Administraciones Territoriales.

b) Implantación del sistema de medición de la eficiencia

La CORA propone que estos sistemas, que ya existen y se aplican en determinadas unidades de la AGE, se generalicen de modo que permitan medir la carga de trabajo en las unidades administrativas, calcular el tiempo medio de tramitación de los expedientes, evaluar la productividad de cada unidad y compararla con las homogéneas, lo que posibilitará reasignar recursos y ajustar las retribuciones. Con ello, además, se podrá corregir la demora con la que se resuelven los procedimientos en las unidades tramitadoras.

Se podrá publicar en las páginas web de los organismos el tiempo de tramitación de los procedimientos con mayor incidencia en los ciudadanos, así como las variaciones en el mismo.

c) Nuevo procedimiento de elaboración de los capítulos 2 y 6 de los Presupuestos Generales del Estado

La búsqueda de una mejor asignación de los recursos presupuestarios para gastos corrientes en bienes y servicios e inversiones reales, llevó a la CORA a recomendar introducir en la metodología de elaboración de los presupuestos de los capítulos 2 y 6

medidas para potenciar que aquellas actividades de naturaleza homogénea que gestionan los diferentes Departamentos se presupuesten con los estándares más eficientes que se deduzcan, bien de las mejoras prácticas observadas o de un análisis teórico que optimice la obtención de valor por los recursos económicos utilizados. Se tratará de introducir criterios analíticos que permitan juzgar si la cantidad que se propone presupuestar para un gasto concreto (energía, limpieza, suministros, etcétera) es la que se correspondería con una gestión óptima del servicio o suministro (superficie, número de empleados, etcétera), de modo que ya no se fije el presupuesto en función de lo ejecutado el año anterior y la restricción adicional que proceda, sino en función de lo que realmente se necesite gastar en cada partida.

d) Ley de Impulso de la Factura Electrónica y creación del Registro Contable

La Ley será aplicable a todas las Administraciones, incluidas las entidades institucionales, CAs y ELs, e incluye actuaciones dirigidas a los proveedores y a las APs.

Con este proyecto se pretende agilizar los procedimientos de pago al proveedor mediante el uso de la factura electrónica en el sector público y también en el sector privado, profundizando en las iniciativas europeas en este sentido. Se implantará la obligación de presentación en un registro administrativo de las facturas expedidas por los proveedores a cualquier Administración Pública y se creará un punto general de entrada de facturas electrónicas para que los proveedores puedan presentarlas y se tramiten electrónicamente.

Con ello se tendrá certeza de las facturas pendientes de pago existentes, se mejorarán los controles a los efectos de cumplimiento de los objetivos de estabilidad presupuestaria y sostenibilidad financiera y se efectuará un seguimiento de los períodos medios de pago a los efectos del cumplimiento de la legislación de lucha contra la morosidad de las Administraciones.

e) Gestión de servicios y medios comunes

Las experiencias de éxito realizadas por grandes empresas multinacionales han servido de guía para las propuestas formuladas por la CORA en esta materia.

Partiendo de dichas experiencias, así como de los resultados de los procesos de centralización de otros Estados, se ha efectuado un análisis de aquellos medios contratados por los distintos Departamentos Ministeriales que reúnen las características que permitan efectuar contratos centralizados con el fin de ahorrar costos. Asimismo se han considerado los servicios cuya gestión también pueda realizarse de forma centralizada, lo que redundará no sólo en ahorro de costes sino en mejoras en eficiencia.

Las medidas planteadas por la CORA se han diseñado para la AGE, lo que no obsta para que puedan sumarse a ellas, donde sea posible, otras Administraciones Territoriales. En los casos en que esto no sea factible, el resto de sujetos públicos podrán importar y replicar los nuevos modelos de gestión que a continuación se describen.

Entre las áreas que han sido objeto de evaluación destacan las siguientes:

- **Medios informáticos.** Las medidas propuestas en este ámbito se centran en una racionalización de las actuales estructuras organizativas en el ámbito TIC de la AGE, tanto desde el punto de vista de los recursos como de la gobernabilidad. Con la consolidación de infraestructuras y servicios comunes se pretende hacer una utilización más eficiente de los recursos tecnológicos, así como ofrecer mayores niveles de calidad en los servicios prestados. La estandarización será clave en la propuesta para incentivar la compartición y reutilización de las infraestructuras y servicios sectoriales, que permanecerán al margen de la citada consolidación. La consolidación planteada sólo será viable

en un nuevo marco organizativo, en el que se crea la figura del Chief Information Officer (CIO) de la AGE como máximo responsable de ese proceso. El CIO elaborará la estrategia de Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC) de la AGE con la colaboración de un Consejo Rector, en un entorno constituido por la nueva Agencia TIC.

- **Inmuebles.** La gestión inmobiliaria del Estado al inicio de 2012 tenía ineficiencias tales como falta de información precisa y actualizada del número de inmuebles, elevada dispersión de sedes administrativas, elevados costes de arrendamientos, reducidos niveles de ocupación y parte de patrimonio sin utilizar.
- Un órgano interministerial coordinado por la Dirección General de Patrimonio ha diseñado medidas de subsanación, algunas de las cuales ya están en vigor, relativas a la identificación de la totalidad de los inmuebles de la AGE, la reducción del gasto en los arrendamientos, la optimización de la ocupación de espacios, el incremento de ingresos públicos y la construcción de equipamientos autofinanciables a corto plazo.
- **Tesorería.** Se examinaron las gestiones en relación con los gastos e ingresos de tesorería de los organismos públicos con la finalidad de lograr una reducción de gastos y, a la vez, una optimización de los ingresos.
- Se identificaron áreas de mejora tales como la centralización del pago de nóminas y de las cuentas de tesorería, la mejora de los mecanismos de recaudación de ingresos tributarios y no tributarios, una mejor adaptación del calendario de ingresos al de pagos de la AGE y la mejora de la gestión de los saldos tesoreros.

- **Contratación.** Mediante los trabajos de CORA se emprendió un proceso de reforma de la contratación de suministros y servicios de los distintos departamentos ministeriales, que pretende mejorar las ineficacias detectadas tales como la existencia de gran número de órganos de contratación, escasas compras centralizadas, diversidad de los métodos de gestión así como de los niveles de calidad de los productos suministrados y, en general, ausencia de unidad de criterio.

La CORA elaboró medidas de corrección que se concretan en el establecimiento de una dirección centralizada, la reducción del número de órganos de contratación y la homogeneización de los niveles de calidad.

- **Notificaciones.** Conviven en la actualidad notificaciones postales y electrónicas. El costo para la AGE es notablemente superior en las de soporte papel. Diversas normas desde el año 2007 han ido cubriendo la posibilidad de establecer un marco de relación por medios electrónicos entre la Administración y los ciudadanos. Por ello se propone, con el objetivo de reducir costos y agilizar la tramitación garantizando la seguridad del proceso, que se extienda gradualmente la notificación electrónica en todos los centros de la AGE, utilizando al efecto la dirección electrónica habilitada o la red electrónica de los centros para las notificaciones por correspondencia.

Respecto a aquellas comunicaciones o notificaciones que tengan que realizarse en soporte papel, se propone la utilización de centros de impresión y ensobrado compartidos.

- **Parques Móviles de los Departamentos.** Se tiene en consideración el número de vehículos asignados a diversos Departamentos ministeriales, exceptuando los de las Fuerzas Armadas y los vehículos de representación, estos últimos

adscritos al Parque Móvil del Estado. Si bien este último organismo ha efectuado recientemente un proceso de restructuración que ha supuesto ya considerables ahorros, lo que supuso uno de los primeros trabajos de la CORA, no ha sido el caso en el resto de los Departamentos. Se propone por la Comisión determinar qué vehículos son prescindibles por falta de uso o por su estado de conservación, centralizar el control de la gestión en las Subsecretarías de los Departamentos, la contratación de seguros colectivos e implantación de instrucciones de uso relativos a utilización de tarjetas de carburante, contratación conjunta de mantenimiento, reparaciones, etcétera.

- **Imprentas.** Se observa la falta de una gestión global y unificada de los medios de impresión disponibles en la AGE así como la necesidad de mantenimiento de centros de edición e impresión no actualizados con el consiguiente gasto que ello produce. Así pues, al no tener una gestión unificada de los medios de impresión de la AGE, los distintos organismos que no disponen de medios propios, y aquéllos que, aun teniéndolos, resultan insuficientes u obsoletos, se ven obligados a acudir a la contratación externa para la satisfacción de sus necesidades de edición e impresión.

En consecuencia, se considera conveniente emprender acciones encaminadas a una racionalización de estos servicios, que se adoptarían en un primer momento a nivel departamental mediante la identificación de sus necesidades, capacidades y costos y procediendo a la supresión de todos aquellos medios obsoletos o innecesarios, potenciando el empleo de las grandes imprentas de la AGE, especialmente la del Boletín Oficial del Estado (BOE) y designando a la Junta de Coordinación de Publicaciones Oficiales como gestor encargado de la edición del programa editorial de la AGE y de la autorización de la contratación externa de trabajos de edición e impresión. Posteriormente, tras las adaptaciones oportunas, se designaría al BOE como imprenta encargada de

la edición e impresión del Programa Editorial de la AGE y otros grandes trabajos que no puedan acometer los distintos ministerios y organismos con medios propios.

- **Medios aéreos y marítimos.** Actualmente la acción aérea y marítima del Estado se encuentra diversificada en diferentes organismos de la AGE como son el Servicio de Vigilancia Aduanera, servicios contra incendios, SASEMAR, Guardia Civil, buques científicos, etcétera. Esta proliferación y duplicidad de medios aéreos y marítimos viene provocando costos de explotación muy superiores debido a la dispersión, contratación externa y atomización de los recursos necesarios para el mantenimiento y operación, mientras que tanto el Ejército del Aire como la Armada disponen de recursos humanos e instalaciones adecuadas para la realización de las mencionadas tareas, y así lo han venido haciendo en diversas ocasiones por medio de convenios de colaboración específicos con distintos organismos.

En consecuencia se propone avanzar hacia el mantenimiento y, en su caso, la operación unificada de los medios aéreos y marítimos de que dispone la AGE por parte del Ejército del Aire y la Armada bajo la dirección y control del organismo competente, mediante la implantación de fórmulas de colaboración, específicas en cada caso, para la gestión de los mismos.

Asimismo, y con la finalidad de favorecer al máximo las sinergias y los ahorros derivados de la propuesta, se considera que debería avanzarse hacia una estandarización y homogeneización de los medios aéreos y marítimos que deban adquirirse en el futuro, especialmente respecto de aquéllos que sean susceptibles de proporcionar múltiples capacidades, beneficiando a múltiples organismos estatales simultáneamente.

f) Reforma de la Ley de Subvenciones

Observando las deficiencias de la actual normativa reguladora de las subvenciones, la CORA propone modificar la ley, adoptando medidas que contribuyan, entre otros aspectos, a:

- El refuerzo de la transparencia en la concesión y de la competitividad en la selección de proyectos, financiando gastos estrictamente necesarios al exigir un mínimo de aportaciones privadas. Esta medida afectará a proyectos valorables en régimen de concurrencia, sin incluir, en ningún caso, ayudas personales, como las de carácter asistencial o las becas.
- El establecimiento de límites al financiamiento público de ciertas modalidades de gasto privado.
- La eliminación de duplicidades entre el Estado y las Cas. El nuevo texto legal ha de hacer suyos los criterios constitucionales sobre reparto de competencias en materia de subvenciones que se han ido desarrollando por el Tribunal Constitucional, lo que conllevará una mejor delimitación de las competencias entre los agentes de las APs y las entidades que operan en el ámbito privado.
- Una mejor utilización de las distintas bases de datos de subvenciones de las distintas Administraciones, asegurando la interconexión automática de las diferentes bases autonómicas o locales con la Base de Datos Nacional de Subvenciones.
- Que la base de datos nacional opere como sistema de publicidad de las subvenciones concedidas, contribuyendo a una mayor transparencia y promoviendo una simplificación de procedimientos al ahorrar a los órganos concedentes el trámite de remisión al boletín oficial correspondiente.

- La interconexión de la Base de Datos Nacional de Subvenciones con las bases de datos tributarias.
- La clarificación del papel de las entidades colaboradoras.
- Flexibilizar trámites administrativos conjugándolos con el necesario rigor que debe presidir esa materia.
- A efectos de colaborar en el impulso al tráfico mercantil y en el despegue de la economía por parte del sector privado, se introducirá en la Ley General de Subvenciones una medida para el respaldo del cumplimiento de la Ley de Morosidad entre particulares, cuando las operaciones sean sufragadas con fondos públicos.
- Finalmente, se integrará el procedimiento de control con el subsiguiente de reintegro. A través de este modelo, se traslada a la Intervención General de la Administración del Estado (IGAE) la competencia para liquidar los reintegros que procedan de los controles realizados por sus órganos de control. Esta solución contribuirá a reducir cargas administrativas y a encadenar de forma fluida los procedimientos de control/reintegro con el procedimiento sancionador, promoviendo una mayor simplificación y seguridad jurídica, y dotando al modelo de un instrumento ágil y eficaz para la lucha contra el fraude.

D. Administración al Servicio de los Ciudadanos y de las Empresas

La reforma administrativa abordada por el Gobierno se enfoca también, de forma fundamental, a facilitar las relaciones de la Administración con los ciudadanos y las empresas. Por ello, en el seno de la CORA se analizaron y formularon diversas

iniciativas dirigidas a simplificar los trámites y procedimientos, eliminar cargas y facilitar el acceso a la información de quienes se relacionan con el sector público.

a) Ley de unidad de mercado

La Ley de Garantía de la Unidad de Mercado, analizada en el plenario de la CORA, persigue la simplificación de las trabas administrativas para el acceso y ejercicio de las actividades económicas en las diferentes CAs y la libre circulación de bienes y servicios en todo el territorio nacional. La ley es con base en la confianza mutua y en la responsabilidad de todas la Administraciones mediante la colaboración ex ante y ex post para el control y la supervisión. La Ley establece el principio de que el título habilitante para el ejercicio de una actividad o la circulación de un producto tenga eficacia en todo el territorio nacional y prevé mecanismos de cooperación entre APs para la elaboración de proyectos normativos con objeto de preservar su coherencia.

En el refuerzo de la actividad comercial cabe destacar también las medidas de liberalización recogidas en el Real Decreto-ley 19/2012, de 25 de mayo, de medidas urgentes de liberalización del comercio y de determinados servicios, por el que se eliminan las licencias de apertura previas en locales inferiores a 300 metros cuadrados, sustituyéndolas por una declaración responsable, así como la mayor liberalización de horarios comerciales y de ventas promocionales, reduciendo así la intervención y las trabas administrativas. En la futura Ley de Apoyo al Emprendedor y su Internacionalización se aumenta el umbral límite de superficie útil de exposición y venta al público, para la supresión de licencias municipales, de 300 a 500 metros cuadrados.

b) Codificación del derecho

El informe de la OCDE sobre la gestión y racionalización de la regulación existente en España del año 2000 ya señalaba que la revisión de los marcos legislativos no era

sistemática y que en la tradición legal no existían herramientas como las revisiones periódicas finales obligatorias o la fijación de fechas de caducidad.

El Informe de 2010 sobre la misma materia señala que la simplificación en España es difícil de lograr y que esto socavaba el fácil acceso al ordenamiento jurídico, lo que incidía en la claridad y la seguridad. En particular, la OCDE señala que el proceso de consolidación y simplificación de la regulación en España se vería dificultado por la compleja naturaleza del proceso legislativo español, que requeriría la implicación de las CAs, habiendo observado distintos casos de legislación duplicada.

Ante la necesidad de abordar cuanto antes este proceso, la CORA ha solicitado a los distintos ministerios una relación de leyes de su área que cumplan una doble condición: su relevancia para el área de actividad respectiva y haber sido modificadas en numerosas ocasiones o acompañadas de otras disposiciones complementarias.

Todo ello, con el fin de impulsar cuanto antes, en el ámbito de la AGE, la elaboración de textos refundidos sobre las citadas materias, para lo que se considera necesaria la aprobación de una ley ordinaria que habilite al Gobierno para la elaboración de los correspondientes textos.

Además, con el fin de facilitar a las empresas el conocimiento de la normativa y evitar en el futuro la existencia de legislación dispersa, se introducirá para la normativa estatal un sistema de fecha común de entrada en vigor («*common commencement dates*»), de modo que se determinará un conjunto reducido de fechas en que entrará en vigor la normativa interna que afecte a negocios y empresas. Quedará excluida la normativa europea (tanto la de aplicación inmediata como la transposición de Directivas), las órdenes de navegación aérea y de circulación, los cambios en los beneficios sociales, así como cualquier regulación que no tenga impacto en la actividad empresarial.

Este proyecto comenzará con una fase piloto y se invitará a las CAs a sumarse a la propuesta.

c) Ley de deuda comercial

La situación persistente de morosidad de las APs supone haber incumplido el plazo legal para el pago a sus proveedores de 30 días, aumentando de este modo su deuda comercial. Un incremento en el período medio de pago a proveedores (PMP), y por tanto de su deuda comercial, pone en riesgo la sostenibilidad financiera de las APs, al mismo tiempo que dificulta el cumplimiento en el medio plazo de sus objetivos de estabilidad presupuestaria y deuda pública.

Por ello, la CORA plantea la conveniencia de aprobar una nueva regulación para integrar el control de la deuda comercial en el principio de sostenibilidad financiera e introducir el concepto de período medio de pago a proveedores (PMP) con el fin de controlar la deuda comercial. Todas las Administraciones tendrán un plan de tesorería que incluya información relativa a la previsión de pagos a proveedores y que garantice el cumplimiento del PMP. El ritmo de los compromisos de gasto deberá adecuarse a la ejecución del plan de tesorería; y se establece un sistema automático y progresivo de control ante el incumplimiento.

d) Manual de reducción de cargas

El proceso de simplificación administrativa y de reducción de trabas burocráticas tiene por objeto medir los costos administrativos e identificar y reducir las cargas administrativas.

De acuerdo con el *Manual Internacional del Modelo de Costos Estándar* de la OCDE, se entiende por “costos administrativos” los costos incurridos por las empresas, el sector asociativo, los poderes públicos y los ciudadanos para cumplir las obligaciones

legales de facilitar información sobre sus actividades o su producción, ya sea a las autoridades públicas, ya sea a entidades privadas. El término “información” ha de interpretarse en el sentido más amplio posible.

La información que ha de prestarse a la Administración puede ser de dos tipos: a) información que las empresas recopilarían aun cuando no lo exigiera la legislación y b) información que no se recogería de no existir disposiciones legislativas al efecto. Los costos asociados a esta última se conocen como “cargas administrativas”.

En la actualidad, no existe un Manual de Reducción de Cargas Administrativas y Mejora Regulatoria para la Administración General del Estado (AGE). Únicamente se han publicado algunos documentos de carácter divulgativo en el marco del Plan de Reducción de Cargas iniciado a partir de 2007 y la Guía Metodológica para el Análisis del Impacto Normativo aprobada por Acuerdo de Consejo de Ministros de 11 de diciembre de 2009 conforme las disposiciones del Real Decreto 1083/2009, de 3 de julio. En algunas CAs sí se han elaborado manuales de reducción de trabas burocráticas.

Esta situación, por un lado, dificulta la puesta en marcha de nuevos procesos de reducción de cargas administrativas redundantes e innecesarias en todos los Departamentos y Organismos de la AGE y, por otro, limita su corrección y adecuación técnica.

En este sentido, la medida propuesta por la CORA consiste en elaborar un Manual de Reducción de Cargas Administrativas y Mejora Regulatoria para la AGE, al que deberá ajustarse cada Ministerio para presentar proyectos de reducción de cargas, con especial incidencia en la medición de los tiempos de tramitación de los procedimientos.

e) Grandes proyectos de simplificación

- **Procedimientos medioambientales.** Por razones estructurales, existe en España un elevado número de sectores empresariales cuya actividad se ve afectada por la legislación medioambiental. Por otra parte, la necesaria protección del medioambiente y la importancia y multiplicidad de los intereses sociales involucrados en la misma, inciden en la complejidad de dicha legislación, en gran medida internacional, y en el volumen de la carga burocrática que genera.
- Se trata de una materia necesitada de simplificación, incluso con entidad separada. Hay que tener en cuenta, además, que el alcance de las medidas que se adopten en este terreno es muy significativo por afectar tanto a la AGE como al resto de las APS y vincularse estrechamente con el principio de unidad de mercado.

Las medidas propuestas en este ámbito consisten en la simplificación y reducción de cargas administrativas en los procedimientos relacionados con la gestión del dominio público hidráulico, la gestión del dominio público marítimo-terrestre, la autorización ambiental integrada, la gestión de residuos, los procedimientos de evaluación ambiental y la responsabilidad ambiental.

- **Ventanilla única aduanera.** En la actualidad, la gestión aduanera impone al operador de aduanas una serie de cargas administrativas redundantes y repetitivas, especialmente en relación con la presentación de documentación para el despacho de mercancías.

Esta situación impacta desfavorablemente en la actividad de numerosas empresas, dedicadas, además, a un sector tan esencial para la dinamización económica como es el comercio exterior. Por ello, la CORA plantea la

creación de una ventanilla única electrónica, que agrupe los trámites que ahora se tienen que seguir en dependencias de varios ministerios (MAGRAMA, MINECO, AEAT, MSSSI) que permita acortar tiempos y plazos de tramitación, unificar y refundir formularios, reducir documentación en papel relacionada con las mercancías objeto de comercio exterior, así como agilizar el despacho de mercancías, evitando doble posicionamiento de contenedores y coordinando los controles físicos de manera que se efectúen en un único momento por todos los órganos de control implicados.

f) Impulso de la administración electrónica

Siendo consciente de que la utilización de medios electrónicos facilita y abarata la relación de los ciudadanos y las empresas con las APs, la CORA plantea, entre otras, las medidas que se exponen a continuación.

- Mejora de los servicios horizontales de Administración Electrónica. Se plantea la potenciación de la Plataforma de Intermediación de Datos (PID) como medio para hacer efectivo el derecho de los ciudadanos a no presentar documentos que ya obren en poder de la Administración y la puesta en funcionamiento del Registro Electrónico de Apoderamientos (REA), así como el incremento de su uso por las APs.

Adicionalmente, se plantea el establecimiento de un Tablón Edictal Único de las APs que centralizaría en un emplazamiento electrónico (“Boletín Oficial del Estado”) las notificaciones por comparecencia que realizan actualmente los Departamentos y órganos de la AGE.

Finalmente, en el ámbito de las medidas horizontales, se plantea el impulso del sistema de subastas electrónicas, tanto en el ámbito judicial como administrativo.

- Generalizar la emisión de documentos sanitarios europeos sin desplazamiento a las oficinas. El propósito de este proyecto es facilitar a los ciudadanos la solicitud y obtención de la Tarjeta Sanitaria Europea o el Certificado Provisional Sustitutorio, evitando la necesidad de desplazarse a las oficinas del Instituto Nacional de Seguridad Social (INSS), habilitando un canal electrónico que permitirá efectuar este trámite —2.7 millones de documentos al año— de forma ágil, sencilla y segura.
- Cita previa del Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE). Implantación del sistema de Cita Previa en las 707 Oficinas de prestaciones del SEPE.
- Informe de estar al corriente del pago de cuotas a la Seguridad Social. Creación de un servicio telemático en Sede Electrónica de la Seguridad Social que permita a los empresarios conocer su situación de cotización a la Seguridad Social.
- Fomento de la prestación de servicios personalizados por medios telemáticos de la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), en particular los servicios RENO, CER0 e incremento de las actuaciones administrativas automatizadas. Persigue los siguientes objetivos: a) Mejora de la usabilidad del portal y de la sede electrónica, incrementando los servicios personalizados, de fácil acceso, sencillos e intuitivos; b) El fomento de la prestación de servicios por medios telemáticos, en particular los servicios RENO (obtención, modificación y confirmación del borrador por Internet) y CER0 (obtención de certificados tributarios: nivel de renta, estar al corriente de obligaciones tributarias, etcétera); y c) El incremento de las actuaciones administrativas automatizadas.

- Unificación y simplificación de los sistemas de identificación y autenticación no avanzados en el ámbito de la AEAT. Potenciación del uso de los certificados de empleado público. En la línea de potenciar los servicios en Internet, una de las medidas a adoptar es la simplificación de los sistemas de identificación y firma electrónica admitidos por la AEAT. Así, en estos momentos, resulta conveniente revisar los sistemas de firma no avanzada y reconducirlos a un modelo y criterios comunes para facilitar y simplificar a los ciudadanos el acceso a los servicios telemáticos.

Por otra parte, resulta conveniente potenciar el uso de los certificados de empleado público, como herramienta de mejora de la colaboración interadministrativa y los intercambios de información.

- Extensión de la presentación electrónica de declaraciones y otros documentos. Es objetivo de la AEAT incorporar cada vez más contribuyentes a la presentación de declaraciones y otros documentos por vía telemática, incrementando así la prestación de servicios personalizados, centrados en las necesidades de los ciudadanos, permanentemente actualizados, de fácil acceso, sencillos e intuitivos. En este sentido, la medida persigue avanzar en hacer disponible la presentación de todos los modelos de declaraciones y autoliquidaciones por Internet.
- Comunicación telemática de externos y de arrendatario y conductor habitual al registro de vehículos. El proyecto persigue establecer un nuevo canal de comunicación en línea, integrado con otras Administraciones o Agentes externos (AEAT, Ayuntamientos, Entidades Gestoras del Impuesto de Vehículos de Tracción Mecánica, Registros Mercantiles y Aseguradoras) para que los interesados puedan anotar en el Registro de Vehículos información relativa al cumplimiento de obligaciones tributarias, las cargas o gravámenes y

la vigencia del seguro del vehículo. Asimismo, persigue el establecimiento de una comunicación telemática al Registro de Vehículos de la persona física o jurídica que es el arrendatario o conductor habitual.

- Cita previa electrónica Jefaturas de Tráfico. Se trata de desarrollar un software que permita que los ciudadanos, bien a través de la página web www.dgt.es o a través del segundo nivel del portal 060, obtengan una cita previa para acudir a realizar sus trámites a las Jefaturas de Tráfico.
- Implantación de un nuevo expediente judicial electrónico (NEJE) en la Audiencia Nacional (Juzgados Centrales de lo contencioso-administrativo y Sala de lo contencioso-administrativo) y Sala de lo social del Tribunal Supremo.
- Tramitación electrónica de nacimientos y defunciones desde los centros sanitarios. Para los nacimientos, la medida consiste en la unificación de los trámites ante la Oficina del Registro Civil en el centro sanitario donde hayan tenido lugar, de modo que éste haga de ventanilla única, incluyendo todas las medidas necesarias para asegurar el vínculo materno-filial, mediante la realización de pruebas biométricas, médicas y analíticas precisas para asegurar la veracidad de dicha relación.

Los datos serían transmitidos desde el mismo centro sanitario con la firma electrónica reconocida de los facultativos médicos.

Para las defunciones, el proyecto permitirá la comunicación por medios electrónicos al Registro Civil del hecho del fallecimiento, con las cautelas necesarias por si éste se hubiera producido en circunstancias que hicieran necesaria la intervención judicial.

- Receta electrónica interoperable del Sistema Nacional de Salud (SNS). Se pretende apoyar las iniciativas de las CAs para el desarrollo e implantación de la receta electrónica, introduciendo mecanismos para que los sistemas de receta electrónica de dichas Comunidades interoperen entre sí en el ámbito del SNS y posteriormente de la UE.
- Creación de una base de datos de tarjeta sanitaria del SNS. El principal valor que supone la creación de la Base de Datos de Tarjeta Sanitaria del SNS es que permite la identificación de todos los ciudadanos a través de un único código nacional, inequívoco y vitalicio, en todo el territorio.

Ello, junto con el Proyecto de Tarjeta Sanitaria Única, que regula el formato físico de las diferentes tarjetas del SNS existentes hoy en día, va a permitir mejorar la identificación del paciente y su pertenencia al SNS de España. Estos aspectos, además de constituir un elemento de garantía del ejercicio del derecho a la protección de la salud en todo el Estado, son necesarios para la consulta segura de datos clínicos de los pacientes cuando precisen ser atendidos en otra Comunidad Autónoma diferente a la de residencia o en otros Estados miembros de la UE. Además, permite a las CAs no tener que renovar las tarjetas sanitarias, con el consiguiente ahorro económico.

- Implantación de la historia clínica digital interoperable (HCD). Se trata de una pieza clave para la implantación de las TIC en el sistema sanitario. La HCD integra la información clínica y de gestión relevante para el profesional sanitario (o los diferentes profesionales que intervengan sobre un mismo paciente), fruto de sus observaciones y decisiones a lo largo del proceso asistencial. La HCD no debe entenderse sólo como un mecanismo de almacenamiento y recuperación de datos, sino también como un elemento de

relación entre los diferentes profesionales y entre éstos y los pacientes a lo largo de todo el proceso asistencial.

g) Apoyo a las empresas y a la inversión

La eliminación de trabas burocráticas a las empresas y emprendedores ha sido una constante en el proceso de simplificación administrativa abierto en España en los últimos años. Constituye, además, el objetivo básico de la política de *Better Regulation* de la OCDE y de mejora de la calidad normativa de la UE, ámbitos en los que se inscribe dicho proceso, en el entendimiento de que la mejora del funcionamiento de las empresas y de su competitividad representa el activo fundamental de una economía para incrementar su productividad y su nivel de actividad.

Consciente de ello, la CORA propone las siguientes medidas:

- Publicación de todas las licitaciones tanto del Sector Público Estatal como las de las CAs en una Plataforma única de Contratación del Sector Público. El Informe contempla la publicación electrónica en la Plataforma de Contratación del Sector Público de los perfiles de contratante de todo el sector público. Actualmente, esta obligación corresponde exclusivamente al Estado —esto es, a los órganos de contratación vinculados a los organismos enmarcados en el sector público estatal—, siendo la publicación potestativa para el resto de los órganos de contratación vinculados a las CAs y las ELs.
- Participación de las Oficinas consulares en la obtención del número de identificación fiscal (NIF) y certificado electrónico por los no residentes. El proyecto contempla la suscripción de un convenio de colaboración entre la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT) y el Ministerio de

Asuntos Exteriores y Cooperación para la asignación de Números de Identificación Fiscal (NIF) a no residentes, desde las Oficinas Consulares.

En una segunda fase, se analizaría la posibilidad de que las Oficinas Consulares actúen también como oficina de registro de personas jurídicas no residentes, facilitando la asignación del certificado de firma electrónica de la Fábrica Nacional de Moneda y Timbre (FNMT).

- Simplificación administrativa en la contratación pública. Se trata de simplificar los trámites de contratación previstos actualmente para facilitar el acceso de las empresas –especialmente Pyme– a la contratación pública e incrementar la eficiencia del gasto público para garantizar los mejores resultados posibles de la contratación en términos de relación calidad precio.

Según la última evaluación realizada por la Comisión Europea sobre la implantación de la *Small Bussines Act*, la proporción de pequeñas y medianas empresas en la contratación pública en España es inferior en cinco puntos a la de la media de la Unión Europea: 33% frente al 38% en la UE. Este dato pone en evidencia la necesidad de adoptar medidas para su corrección, máxime en época de crisis económica, donde las pyme deben tener especial atención al ser la palanca de cambio para la creación de empleo. El anteproyecto de Ley de Apoyo a los Emprendedores y su Internacionalización flexibiliza las normas reguladoras de la contratación pública para las pyme, facilitando la constitución y devolución de garantías y elevando las cuantías de los contratos para los que se exige clasificación.

- Simplificación de los trámites administrativos para la apertura de una empresa. Reducción de tiempos y costos en la creación de empresas. Existen una serie de iniciativas en marcha para facilitar la creación de empresas. Así, el proyecto de simplificación administrativa “Emprende En Tres”, elevado por la CORA a

la aprobación del Consejo de Ministros el 31 de mayo de 2013, establece un sistema para integrar la declaración responsable que ha sustituido a la licencia municipal en el sistema de constitución telemática de sociedades, de modo que se pueda remitir, ajustada a un modelo al que se habrán adherido los municipios, por vía electrónica al Ayuntamiento, con lo que la apertura real de la empresa será inmediata.

Por otra parte, en el proyectado VII Acuerdo de Consejo de Ministros de reducción de cargas y la mejora de la regulación, que la CORA elevará al Consejo de Ministros próximamente, se eliminan otros trámites necesarios para la puesta en funcionamiento de una empresa, como la legalización del libro de visitas de la Inspección de Trabajo, que ya no será necesario para las microempresas. Estas iniciativas completarán las incluidas a iniciativa de la CORA en el Proyecto de Ley de Apoyo a los Emprendedores y a su Internacionalización, como son la constitución de sociedades de responsabilidad limitada sin capital mínimo inicial, en régimen de formación sucesiva; la unificación de la Ventanilla Única Empresarial y los Puntos de Asesoramiento e Inicio de Tramitación para la constitución de empresas, de manera que constituyan una red única de fácil acceso; o la legalización de los libros de actas de las sociedades limitadas por vía telemática.

- Investigación, innovación y desarrollo. Actualmente existe una elevada casuística en los requisitos de información para la evaluación científico-técnica de las ayudas de Investigación, Desarrollo e Innovación que se conceden en concurrencia competitiva y que conllevan generalmente la aportación de un elevado número de documentos. Por ello, se plantea la simplificación de la evaluación científico-técnica de proyectos y otras ayudas de fomento de la investigación. La medida incluye: a) la adopción progresiva de un modelo de evaluación con base en la preselección de las propuestas con aportación de un

número reducido de documentos; b) la extensión de la utilización obligatoria del “Curriculum Vitae Normalizado (CVN)”;

c) la adopción de criterios y procedimientos comunes para el conjunto de las APS y d) la adopción de formularios simplificados de evaluación.

h) Atención al ciudadano

- Punto de Acceso General. Una de las iniciativas más importantes de la CORA es establecer un auténtico punto de acceso general como portal de entrada del ciudadano a las APs y a toda la información de carácter horizontal sobre las actividades, la organización y funcionamiento de la Administración y la realización de trámites y servicios más relevantes.

La Ley 11/2007, de 22 de junio, de acceso electrónico de los ciudadanos a los servicios públicos, en su artículo 8, así como el Real Decreto 1671/2009, de 6 de noviembre, por el que se desarrolla parcialmente la ley anterior, tanto en su introducción como en sus artículos 7, 8, 9, 24 y 31, y en su Disposición Adicional segunda, prevén el establecimiento de un Punto de Acceso General (PAG) electrónico a las APs y definen, regulan y describen las características básicas que deberá tener el mismo.

Actualmente, el portal www.060.es, dirigido a la ciudadanía y a los emprendedores con la finalidad de orientarlos en su relación con las Administraciones, hace las funciones del Punto de Acceso General (PAG). A pesar de ser uno de los portales más visitados de la Administración General del Estado (AGE) es una marca poco conocida e identificable como Administración del Estado o Gobierno y carece de las funcionalidades exigibles a un verdadero Punto de Acceso General.

Es necesario rediseñar y poner en marcha un nuevo portal que cumpla, al menos, los requisitos señalados en la normativa que lo regula y que responda a las expectativas que los ciudadanos esperan de él.

La implantación del punto de entrada único del ciudadano permitirá a éste acceder, desde un mismo lugar, a la información de las distintas APs, orientarle en sus relaciones con la Administración, iniciar actuaciones administrativas y conocer el estado de tramitación de éstas en cualquier momento, así como acceder a los servicios que la Administración pone a su disposición a través de una ordenación por materias o por “hechos vitales”.

- Extensión del servicio de teléfono 060 a todas las APs, centralizando los números de teléfono de atención al ciudadano 901, 902 y geográficos de los diferentes departamentos y organismos en la plataforma de telefonía “en la nube” de la red 060. La Administración dispone actualmente de una plataforma de telefonía de Red Inteligente en la nube que da servicio de forma continuada (24x7x365). La mencionada plataforma está conectada al Sistema de Aplicaciones y Redes para las Administraciones (Red SARA) que permite prestar servicios en red, de modo que el servicio es alojado por una operadora telefónica en la nube y se transfiere la llamada a los distintos organismos.

Se trata de extender este servicio a todas las APs convirtiéndolo en verdaderamente universal.

- Desarrollo de la oficina electrónica de información a los ciudadanos y gestión de prestaciones de la Seguridad Social. El proyecto pretende transformar el actual modelo de atención del Instituto Nacional de la Seguridad Social, con base en la atención presencial, incorporando como una opción efectiva el canal telemático. La oficina electrónica permitirá que el ciudadano realice íntegramente cualquier tipo de gestión administrativa, obteniendo una

respuesta instantánea a sus solicitudes, ya que el dispositivo permitirá automatizar los procesos de gestión.

- Visibilidad de la oferta de trabajo. Esta medida, analizada por la CORA, fue incluida en el Real Decreto-ley 4/2013, de 22 de febrero, de medidas de apoyo al emprendedor y de estímulo del crecimiento y de la creación de empleo, que prevé el establecimiento de un único Portal de Internet en el que figuren todas las ofertas de empleo –las que llegan a los Servicios Públicos de Empleo de las CAS y al Servicio Público de Empleo Estatal (SEPE)– a disposición del conjunto de la ciudadanía y de las empresas que oferten puestos de trabajo.
- Informatización de la Oficina electrónica de información y asistencia a víctimas del terrorismo. Se permitirá a las víctimas del terrorismo un acceso privado al estado de su procedimiento, y se proporcionará una asistencia electrónica de la Oficina desde cualquier punto con conexión a Internet, estableciendo también un acceso público electrónico para obtener información sobre las víctimas, sobre sus derechos y la actividad de la oficina. Se incorporan, además, diversas mejoras de gestión de la Oficina.
- Establecimiento del “BOE a la carta”. El Sistema electrónico de alertas personalizadas implantado en el “Boletín Oficial del Estado” (BOE) se completará con el desarrollo de nuevos servicios de búsqueda personalizada y la puesta a disposición de los ciudadanos, de forma gratuita, de códigos electrónicos que contienen toda la normativa en vigor relativa a una determinada materia.

3. Resultados de la reforma

Como se expuso anteriormente, el “adelgazamiento” y la racionalización de la Administración Pública española ya comenzó en 2012.

Con las medidas adoptadas por el Gobierno desde el inicio de la legislatura, y en el marco de disciplina de la LOEPSF, el déficit del conjunto de las APs se redujo hasta el 6.98% del PIB en 2012¹²⁸, frente al 8.96% registrado en 2011, lo que supone una corrección muy significativa en un contexto de fuerte caída de la actividad.

Este “adelgazamiento” no es temporal, ni siquiera consecuencia última de la crisis, sino que desde el comienzo de la legislatura se está propiciando un cambio estructural en la Administración apoyado en criterios de eficiencia. Son muchas e importantes las reformas de Administración Pública llevadas a cabo en este último año y medio a iniciativa del Gobierno de la Nación.

El conjunto de todas las medidas descritas en los apartados anteriores representan la reforma estructural de las Administraciones Públicas abordada por el Gobierno de la Nación desde el inicio de la legislatura, y supondrá que, acumuladamente, en los cuatro años de gobierno, el sector público habrá dejado de gastar 37 mil 620 millones de euros. Al final de este período, con la total implantación de las reformas, las Administraciones estarán ahorrando 17 mil 534 millones de euros anuales con respecto a lo gastado en 2011.

Las medidas de racionalización administrativa, supresión de organismos y estructuras, eliminación de duplicidades y mejora de la gestión de medios y servicios recogidas en el informe de la CORA comporta unos ahorros acumulados totales de 6 mil 440 millones de euros en los tres años de su implantación para las APs, a los que se sumarían los generados por las medidas ya cuantificadas en materia de empleo público. Y, cuando se produzca la total efectividad de las reformas, unos ahorros para ciudadanos y empresas de 16 mil 295 millones de euros.

¹²⁸ Se excluye el déficit derivado del saneamiento del Sector Financiero que ascendió a 3.65% del PIB en 2012.

Es preciso tener en cuenta que, para algunas de las medidas estructurales más relevantes, consideradas tanto en este informe como en aquellas que han sido ya puestas en marcha o están en vías de aprobación, no ha podido determinarse a priori su impacto económico, por lo que estos valores deben tomarse como extraordinariamente prudentes.

Las cifras de los párrafos anteriores no recogen la importante reducción del gasto público como consecuencia de reformas estructurales que las CAS y las EE.LL. han incluido en sus respectivos Planes de Ajuste, a los que se ha hecho alusión en anteriores apartados de este resumen y que son parte fundamental del esfuerzo realizado en el conjunto del Estado.

Fuente de información:

<http://www.lamoncloa.gob.es/ConsejodeMinistros/Resumenes/2013/210613-consejo.htm>

<http://www.seap.minhap.gob.es/dms/es/index/bannersTematicos/INFORME-LIBRO/INFORME%20LIBRO.PDF>

Para tener acceso a información relacionada visite:

<http://www.lamoncloa.gob.es/ConsejodeMinistros/Enlaces/210613Enlace+Informe+Admon+Publicas.htm>

http://www.minhap.gob.es/es-es/prensa/en%20portada/2013/Paginas/20130621_CM.aspx

<http://www.lamoncloa.gob.es/ServiciosdePrensa/NotasPrensa/MPR/2013/080713-sorayaelescorial.htm>

Resultados del Barómetro Global de la Corrupción 2013 (Transparencia Mexicana)

El 9 de julio de 2013, la organización Transparencia Mexicana publicó los principales resultados del Barómetro Global de la Corrupción, elaborado por Transparencia Internacional. A continuación se incluye la información.

- Los mexicanos califican de “muy grave” el problema de la corrupción en el sector público.
- Uno de cada tres encuestados reportó haber pagado sobornos en el último año.

- De quienes entraron en contacto con la policía en el último año, 61% declaró haber pagado soborno.
- 72% de los encuestados calificó de ineficaces las acciones que han tomado el gobierno para combatir la corrupción en el país.

Más de la mitad de las 114 mil personas encuestadas en el mundo por Transparencia Internacional, consideraron que la corrupción se ha agravado en los últimos dos años. Así lo reporta en su edición 2013, el *Barómetro Global de la Corrupción* publicado hoy por Transparencia Internacional (TI).

El Barómetro Global de la Corrupción se calcula a partir de una encuesta realizada a 114 mil personas en 107 países, entre ellos México. El Barómetro muestra que la corrupción es un problema global y que afecta a distintas culturas y países.

El reporte, que ilustra el sentir de la población global respecto a este fenómeno, destaca que en 36 de los 107 países encuestados la policía fue calificada como la institución más afectada por la corrupción. Entre los encuestados a nivel internacional, 53% declaró que la policía les había solicitado el pago de sobornos durante los pasados 12 meses.

En 20 países el Poder Judicial fue percibido como el más corrupto y hay razones para ello: de cada 100 personas que tuvieron contacto con el Poder Judicial en esos países, el 30% declaró que les solicitaron el pago de un soborno.

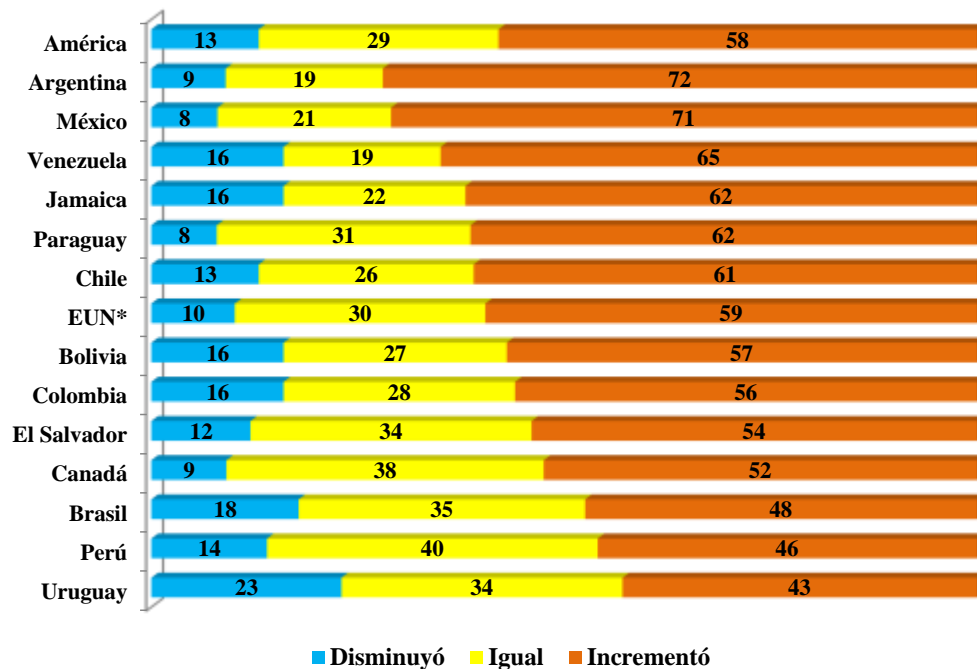
En 51 de los 107 países incluidos en este estudio, los partidos políticos son considerados como la institución más corrupta. México es uno de ellos.

La policía, los partidos políticos y los tres poderes: el Ejecutivo, el Legislativo y el Judicial son las instituciones percibidas como las más afectadas por la corrupción en

México. Las iglesias y el Ejército son las percibidas como las menos afectadas por la corrupción.

Al momento de levantar la encuesta, el 71% de los mexicanos respondió que la corrupción en el país ha aumentado en los últimos dos años (gráfica siguiente).

CAMBIO EN EL NIVEL DE CORRUPCIÓN
En los últimos dos años, ¿Cómo ha cambiado el nivel de corrupción en el país?
-Porcentaje de personas de cada uno de los países encuestados de América-



EUN* = Estados Unidos de Norteamérica.

FUENTE: Transparencia Internacional.

A pesar de que en todo el continente, el problema de la corrupción en el sector público es visto como grave, México y Paraguay son los países que califican con mayor gravedad el problema. En una escala del uno al cinco, donde uno significa que la corrupción no es un problema en nuestro país y cinco significa un problema muy grave, los mexicanos encuestados expresaron una calificación de 4.7.

En Estados Unidos de Norteamérica, Argentina, Chile y México, la influencia indebida de los grandes intereses privados es considerada como frecuente.

Al igual que el resto de los ciudadanos encuestados en el continente americano, los mexicanos consideran que las instituciones percibidas con mayor corrupción son los partidos políticos, las policías, el servicio público, el poder legislativo y el poder judicial. Sin embargo, México se encuentra por encima del promedio en partidos políticos, policías, servicio público y congresos.

**LAS INSTITUCIONES PERCIBIDAS CON MÁS CORRUPCIÓN EN MÉXICO SON:
-Porcentaje-**



FUENTE: Transparencia Internacional.

Sobre la efectividad de las acciones que toma el gobierno para combatir la corrupción, el 72% de los encuestados las considera inefectivas.

Fuente de información:

<http://www.tm.org.mx/presentan-barometro-global-de-la-corrupcion-2013/>

POLÍTICA FINANCIERA Y CREDITICIA

Financiamiento Bancario (Banxico)

De acuerdo con información del Banco de México (Banxico) publicada en los *Agregados Monetarios y Actividad Financiera*, al cierre de mayo de 2013, el saldo del financiamiento otorgado por la banca comercial, a través de valores, cartera de crédito vigente y vencida, títulos asociados a programas de reestructura, así como por las Sofom Reguladas de tarjetas de crédito (Tarjetas Banamex, Santander Consumo, IXE Tarjetas y Sociedad Financiera Inbursa) fue de 3 billones 306 mil 800 millones de pesos, cantidad que significó un incremento en términos reales de 0.9% con respecto al mismo mes de 2012.

En mayo de 2013, del total del financiamiento, el otorgado al sector privado fue de 2 billones 530 mil millones de pesos, con una participación de 76.5% del total, y presentó un aumento de 5.1%. La tenencia de valores y el saldo del crédito directo otorgado al sector público que representa 13.5% del financiamiento otorgado por la banca comercial, se situaron en 447 mil 700 millones de pesos, que implicó una disminución de 18%¹²⁹. El saldo del financiamiento a los estados y municipios, que conforma 8.4% del financiamiento otorgado por la banca comercial, ascendió a 278 mil 500 millones de pesos y registró una variación de 14.9%. Por último, el saldo del financiamiento a otros sectores, que comprende el financiamiento al Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB), Pidiregas de la Comisión Federal de Electricidad (CFE) y el Fondo Nacional de Infraestructura (Fonadin), y que representa 1.5% del mencionado financiamiento, se ubicó en 50 mil 600 millones de pesos, lo que implicó una disminución de 38.9 por ciento

¹²⁹ El saldo de valores incluye los títulos públicos en poder de la banca comercial colocados por el Banco de México con propósitos de regulación monetaria, mismos que no representan un financiamiento al Gobierno Federal. Por ello, sólo parte del saldo de valores representa un financiamiento al sector público.

Crédito Vigente de la banca comercial al sector privado

El crédito vigente de la banca comercial al sector privado, incluyendo a las Sofom Reguladas de tarjetas de crédito: Tarjetas Banamex, Santander Consumo, Ixe Tarjetas y Sociedad Financiera Inbursa, ascendió en mayo de 2013 a 2 billones 351 mil millones de pesos, siendo su expansión de 5.1% anual en términos reales. De este saldo, 605 mil 600 millones de pesos fueron destinados al crédito al consumo, lo que implicó un aumento de 10.5%. El saldo del crédito a la vivienda fue de 451 mil 500 millones de pesos y creció 4.2%. Por su parte, el crédito a empresas no financieras y personas físicas con actividad empresarial tuvo un saldo de 1 billón 203 mil 400 millones de pesos, que representó un incremento, a tasa anual, de 2.7%. Finalmente, el saldo del crédito otorgado a intermediarios financieros no bancarios se ubicó en 90 mil 600 millones de pesos, registrando una variación de 9.4% en términos reales.

Financiamiento de la Banca de Desarrollo

El financiamiento otorgado por la banca de desarrollo en mayo de 2013 presentó un saldo de 499 mil millones de pesos y tuvo una disminución real anual de 2.3%. El financiamiento de la banca de desarrollo incluye a la cartera de crédito vigente y vencida, los títulos asociados a programas de reestructura y de valores. También incluye a Nacional Financiera, S.A. (Nafin), Banco Nacional de Comercio Exterior (Bancomex), Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos (Banobras), Sociedad Hipotecaria Federal (SHF), Banco del Ejército (Banjercito) y Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi).

Del monto de financiamiento, 272 mil 900 millones de pesos correspondieron al financiamiento canalizado al sector privado, con una participación de 54.7% del total, lo que significó un aumento a tasa real anual de 5.9%. El financiamiento a estados y municipios, que representa el 22.3% del total, reportó un saldo de 111 mil 500 millones de pesos presentando un incremento real anual de 11.9%. La tenencia de

valores y el saldo del crédito directo al sector público, que conforman el 21.3% del financiamiento total, se situaron en 106 mil 100 millones de pesos, lo que implicó una disminución de 19.3%. Finalmente, el saldo del financiamiento a otros sectores, que comprenden el financiamiento al IPAB, Pidiregas de CFE y Fonadin, y que representa 1.7% del mencionado financiamiento, se ubicó en 8 mil 600 millones de pesos, registrando una disminución de 60.8 por ciento.

El saldo de valores incluye los títulos públicos en poder de la banca de desarrollo colocados por el Banco de México con propósitos de regulación monetaria, mismos que no representan un financiamiento al Gobierno Federal. Por ello, sólo parte del saldo de valores representa un financiamiento al sector público.

**FINANCIAMIENTO DE LA BANCA COMERCIAL
AL SECTOR NO BANCARIO^{1/}**

2006-2013

-Saldo en miles de millones de pesos-

Mes	Total^{2/}	Sector Privado	Estados y Municipios	Sector Público no bancario
Diciembre 2006	1 589.6	1 255.1	68.4	136.5
Diciembre 2007	1 922.7	1 573.0	69.7	163.9
Diciembre 2008	2 143.7	1 794.6	95.1	196.3
Diciembre 2009	2 438.6	1 794.4	174.0	434.4
Diciembre 2010	2 807.5	1 921.9	219.0	561.1
Diciembre 2011	3 145.1	2 222.3	223.6	582.9
2012				
Enero	3 107.8	2 200.7	228.1	598.0
Febrero	3 074.0	2 199.0	223.9	568.2
Marzo	3 130.8	2 242.0	227.0	597.2
Abril	3 074.4	2 251.5	228.6	523.7
Mayo	3 132.1	2 299.6	231.6	521.7
Junio	3 228.7	2 323.4	242.5	572.6
Julio	3 108.4	2 323.6	245.1	484.4
Agosto	3 146.8	2 334.2	247.9	506.6
Septiembre	3 247.1	2 370.4	251.6	550.5
Octubre	3 172.3	2 387.2	253.6	476.4
Noviembre	3 243.0	2 434.2	261.5	480.8
Diciembre	3 335.1	2 464.4	270.3	527.0
2013				
Enero	3 252.0	2 458.4	270.3	498.4
Febrero	3 280.1	2 468.3	271.0	492.4
Marzo	3 279.9	2 479.9	273.1	480.2
Abril	3 347.7	2 498.0	271.6	510.0
Mayo	3 306.8	2 530.0	278.5	447.7

Nota: Cabe destacar que en la columna del total de financiamiento se incorpora el rubro de "Otros" que incluye al Instituto de Protección al Ahorro Bancario (IPAB), Proyectos de Infraestructura Productiva de Largo Plazo (Pidiregas) y el Fondo Nacional de Infraestructura (Fonadin) antes Fideicomiso de Apoyo al Rescate de Autopistas Concesionadas (Farac).

1/ Incluye las cifras de las Sofom Reguladas de tarjetas de crédito: Tarjetas Banamex, Santander Consumo, Ixe Tarjetas y Sociedad Financiera Inbursa.

2/ Se refiere al sector no bancario, incluye valores, cartera de crédito vigente y vencida, así como títulos asociados a programas de reestructura. Asimismo, para que las partes que se presentan sumaran estas cifras, habría que agregar: el crédito directo y valores del IPAB; el financiamiento otorgado a Proyectos de Infraestructura Productiva de Largo Plazo en moneda nacional y en moneda extranjera; y el diferimento a través de créditos y valores del Fideicomiso Fondo Nacional de Infraestructura (FOADIN) DOF 7/02/2008 (antes FARAC).

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/agregados-monetarios/%7B68E80C17-5F7E-D790-A5A3-9B7EF36DF722%7D.pdf>

Banca Múltiple (CNBV)

El 2 de julio de 2013, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) publicó Información Estadística de las 43 Instituciones de Banca Múltiple al cierre de mayo del presente año, que operaron a nivel nacional. A continuación se presenta la información.

Características del sector

Al cierre de mayo de 2013, el sector de banca múltiple estuvo integrado por 43 instituciones en operación, al consolidarse la fusión de Banorte e Ixe durante este período.

Balance general

El saldo de los activos totales del sector banca múltiple se ubicó en 6 mil 293 miles de millones de pesos (mmdp), presentando una variación anual positiva de 5.4 por ciento.

BALANCE GENERAL DE LA BANCA MÚLTIPLE -Saldos en mmdp-

	2012	2013		Variación últimos 12 meses	
	Mayo	Abril	Mayo	Mmdp	%
Activo total	5 972	6 305	6 293	321	5.4
Pasivo total	5 354	5 627	5 616	262	4.9
Capital contable	618	678	677	58	9.5

FUENTE: CNBV.

El pasivo total registró un saldo de 5 mil 616 mmdp, 4.9% más en relación a mayo de 2012. Por su parte, el capital contable alcanzó un monto de 677 mmdp, con una variación anual de 9.5 por ciento.

Cartera de crédito

La cartera total de crédito de la banca múltiple, la cual incluye la cartera de las Sociedades Financieras de Objeto Múltiple, Entidades Reguladas (Sofomers) asociadas a estas instituciones, registró un saldo de 2 mil 829 mmdp con una variación anual positiva de 10.3 por ciento.

Por tipo de cartera, el crédito comercial observó en el período una variación anual de 7.9%; dentro de este segmento, los crecimientos anuales de cartera fueron 5.7% en créditos a empresas, 11.3% en créditos gubernamentales y 26.8% en créditos a entidades financieras.

CARTERA DE CRÉDITO TOTAL DE LA BANCA MÚLTIPLE
-Saldos en mmdp-

	2012 Mayo	2013		Variación Últimos 12 meses	
		Abril	Mayo	Mmdp	%
Cartera de crédito total	2 564	2 790	2 829	265	10.3
Créditos comerciales	1 608	1 709	1 736	128	7.9
Empresas	1 181	1 226	1 249	67	5.7
Entidades financieras	79	95	100	21	26.8
Entidades gubernamentales	347	389	387	39	11.3
Créditos al Gobierno Federal o con su garantía	35	14	14	-20	-58.8
Créditos a estados y municipios o con su garantía	220	274	280	61	27.6
Créditos a organismos descentrados o desconcentralizados	93	100	92	-1	-1.2
Otros	0	0	0	0	n.a.
Consumo	528	613	619	91	17.3
Tarjeta de crédito	246	282	284	38	15.4
Personales	89	118	120	31	34.4
Nómina	107	122	124	16	15.2
ABCD	63	66	66	2	3.8
Automotriz	62	63	63	1	2.1
Adquisición de bienes muebles	2	3	3	1	62.0
Operaciones de arrendamiento capitalizable	4	3	3	-1	-30.8
Otros créditos de consumo	18	23	23	5	30.9
Vivienda	428	468	474	46	10.8

n.a. = No aplica

FUENTE: CNBV.

En cuanto al crédito al consumo, éste se incrementó en relación a mayo 2012 en 17.3%; con variaciones de 19.0% en el segmento no revolvente y 15.4% en el revolvente (tarjetas de crédito).

Por su parte, la cartera de vivienda en el mismo período se incrementó en 10.8 por ciento.

Al cierre de mayo de 2013, la cartera destinada al financiamiento de la actividad empresarial concentra el 44.1% de la cartera total de la banca múltiple, con un saldo de 1 mil 249 mmdp y un índice de morosidad (IMOR) de 2.93%, 66 puntos base (pb) más que el IMOR en mayo de 2012.

La cartera de crédito a la vivienda registró un saldo de 474 mmdp y se mantiene con una participación de 16.8% de la cartera total de la banca múltiple, registrando un incremento anual de 10.8% y un IMOR de 3.7 por ciento.

En el mismo mes, la cartera de consumo no revolvente¹³⁰ alcanzó un saldo de 336 mmdp, siendo los segmentos de nómina y personales los más representativos en este tipo de créditos con una participación de 36.9 y 35.7% respectivamente, así como con un IMOR de 3.8 y 7.8%, también respectivamente.

El saldo de los créditos de consumo revolvente (tarjetas de crédito) fue de 284 mmdp, representando el 10.0% del total de la cartera y con un IMOR de 5.26 por ciento.

BANCA MÚLTIPLE: IMOR ^{*/} POR TIPO DE CARTERA
-Cifras en porcentaje-

	2012	2013		Variación pp	
	Mayo	Abril	Mayo	Últimos 12 meses	Dic 2012 – Abr 2013
Cartera de crédito total	2.55	2.76	3.09	0.53	0.32
Créditos comerciales	1.68	1.73	2.15	0.46	0.41
Empresas	2.27	2.36	2.93	0.66	0.57
Entidades Financieras	0.07	0.52	0.49	0.42	-0.03
Entidades Gubernamentales	0.05	0.05	0.05	-0.01	0.00
Consumo	4.41	5.04	5.25	0.83	0.21
Tarjeta de crédito	4.84	5.16	5.26	0.41	0.09
Personales	5.96	7.42	7.79	1.83	0.37
Nómina	3.16	3.56	3.82	0.66	0.26
ABCD	1.98	1.99	2.20	0.23	0.21
Automotriz	1.81	1.92	2.13	0.32	0.21
Adquisición de bienes muebles	7.53	3.54	3.79	-3.75	0.25
Operaciones de arrendamiento capitalizable	10.10	10.56	10.72	0.63	0.16
Otros créditos de consumo	5.59	7.14	7.55	1.96	0.41
Vivienda	3.53	3.55	3.70	0.17	0.15

^{*/} IMOR = Índice de Morosidad = Cartera Vencida / Cartera Total.

FUENTE: CNBV.

¹³⁰ La cartera de consumo no revolvente está integrada por los créditos personales, créditos de nómina, créditos para adquirir automóviles, créditos para la compra de bienes muebles, créditos para operaciones de arrendamiento capitalizable y otros tipos de créditos al consumo.

BANCA MÚLTIPLE: TDA^{*/} POR TIPO DE CARTERA
-Cifras en porcentaje-

	2012	2013		Variación en pp	
	Mayo	Abril	Mayo	Últimos 12 meses	Dic 2012 – Abr 2013
Cartera de crédito total	4.86	5.03	5.14	0.28	0.28
Créditos comerciales	2.23	2.14	2.26	0.03	0.03
Empresas	2.87	2.93	3.10	0.23	0.23
Entidades Financieras	0.10	0.12	0.16	0.06	0.06
Entidades Gubernamentales	0.53	0.09	0.09	-0.44	-0.44
Consumo	11.59	12.50	12.71	1.12	1.12
Tarjeta de crédito	14.54	14.31	14.41	-0.13	-0.13
Personales	13.65	14.79	14.93	1.28	1.28
Nómina	7.24	10.34	10.76	3.51	3.51
ABCD	4.77	5.52	5.86	1.10	1.10
Automotriz	3.92	3.66	3.72	-0.21	-0.21
Adquisición de bienes muebles	26.70	37.45	39.93	13.23	13.23
Operaciones de arrendamiento capitalizable	11.65	17.74	18.48	6.83	6.83
Otros créditos de consumo	6.94	8.36	8.59	1.65	1.65
Vivienda	5.97	5.24	5.11	-0.86	-0.86

^{*/} TDA = Tasa de deterioro ajustada = (promedio 12 meses de cartera vencida + suma doce meses de quitas y castigos) / (promedio 12 meses de cartera total + suma doce meses de quitas y castigos).

FUENTE: CNBV.

BANCA MÚLTIPLE: EPRC^{*/} / TOTAL POR TIPO DE CARTERA
-Cifras en porcentaje-

	2012	2013		Variación pp	
	Mayo	Abril	Mayo	Últimos 12 meses	Dic 2012 – Abr 2013
Cartera de crédito total	4.77	4.87	4.90	0.13	0.13
Créditos comerciales	3.50	3.47	3.48	-0.01	-0.01
Empresas	4.22	4.15	4.14	-0.08	-0.08
Entidades financieras	2.67	2.85	2.86	0.19	0.19
Entidades gubernamentales	1.24	1.45	1.52	0.28	0.28
Consumo	9.43	9.86	9.92	0.49	0.49
Tarjeta de crédito	11.94	12.19	12.16	0.22	0.22
Personales	7.24	7.87	8.02	0.78	0.78
Nómina	10.52	10.80	11.32	0.80	0.80
ABCD	6.62	7.22	7.01	0.39	0.39
Automotriz	3.97	4.08	4.06	0.09	0.09
Adquisición de bienes muebles	6.63	3.89	3.98	-2.65	-2.65
Operaciones de arrendamiento capitalizable	5.46	7.16	7.20	1.75	1.75
Otros créditos de consumo	6.35	7.30	7.72	1.36	1.36
Vivienda	1.82	1.72	1.76	-0.06	-0.06

^{*/} EPRC = Estimaciones preventivas para riesgo crediticio de balance / cartera total. La metodología equivale a la pérdida esperada para el segmento de tarjetas de crédito (a partir de septiembre de 2009), cartera de consumo no revolvente y cartera de vivienda (a partir de marzo de 2011).

FUENTE: CNBV.

Captación de recursos

La captación total de recursos de la banca múltiple fue de 3 mil 86 mmdp, 2.7% más que la observada al cierre de mayo de 2012. La captación tradicional registró un saldo de 2 mil 872 mmdp, con una variación anual de 5.0%; los depósitos de exigibilidad inmediata registraron un crecimiento anual de 8.1%, mientras que los depósitos a plazo y la emisión de títulos bancarios se incrementaron en 0.7%. Por su parte, los préstamos interbancarios y de otros organismos continuaron decreciendo, 20.2% en términos anuales.

BANCA MÚLTIPLE: BALANCE GENERAL -Saldos en mmdp-

	2012	2013		Variación Últimos 12 meses	
	Mayo	Abril	Mayo	Mmdp	%
Captación total	3 005	3 082	3 086	82	2.7
Captación tradicional	2 736	2 860	2 872	136	5.0
Depósitos de exigibilidad inmediata	1 583	1 691	1 711	128	8.1
Depósitos a plazo y Títulos de crédito emitidos	1 153	1 169	1 161	8	0.7
Préstamos Interbancarios y de otros organismos	269	221	214	-54	-20.2

FUENTE: CNBV.

Estado de resultados

El margen financiero de la banca fue de 121 mmdp, 9.1% superior al reportado en el mismo mes de 2012. El incremento en el margen es resultado de un mayor nivel de ingresos por intereses en cartera de consumo con un monto de 60 mmdp que se comparan con los 52 del año anterior.

BANCA MÚLTIPLE: ESTADO DE RESULTADOS
-Flujos acumulados en mmdp-

	2012	2013		Variación Últimos 12 meses	
	Mayo	Abril	Mayo	Mmdp	%
Ingresos por intereses	175	147	187	12	6.6
Gastos por intereses	65	51	66	2	2.5
Margen financiero	111	95	121	10	9.1
Creación de estimaciones preventivas	26	26	34	8	30.5
Margen financiero ajustado por riesgos crediticios	85	69	87	2	2.5
Comisiones y tarifas cobradas	31	26	33	3	8.7
Comisiones y tarifas pagadas	8	8	9	1	12.0
Gastos de administración y promoción	91	78	97	6	6.6
Resultado del negocio tradicional	16	10	13	-2	-14.1
Resultado por intermediación	6	10	13	7	113.1
Otros ingresos netos ^{2/}	13	17	19	5	40.5
Resultado neto	35	36	45	10	29.1
Indicadores de Rentabilidad	2012	2013	2013		Variación en PP
	Mayo	Abril	Mayo		
ROA ^{1/} (%)	1.38	1.57	1.60		0.22
ROE ^{2/} (%)	13.38	14.98	14.97		1.59

^{1/} ROA = Resultado neto (flujo 12 meses)/Promedio Activo total (12 meses).

^{2/} ROE = Resultado neto (flujo 12 meses)/Promedio Capital contable (12 meses)

* Incluye otros ingresos, impuestos netos y participaciones en subsidiarias.

FUENTE: CNBV.

El resultado neto de la banca en el último ario se incrementó en 10 mmdp con un saldo de 45 mmdp, presentando una variación positiva anual en los indicadores de rentabilidad de 22 pb para ROA y de 159 pb en el ROE.

Fuente de información:

<http://www.cnbv.gob.mx/Bancos/Prensa%20Sector%20Bancario/Comunicado%20de%20Prensa%20BM%20May%202013.pdf>

Para tener acceso a mayor información visite:

<http://portafoliodeinformacion.cnbv.gob.mx/bm1/Paginas/infosituacion.aspx>

Bancomext y Bancoldex suscriben convenio de colaboración (Bancomext)

El 5 julio de 2013, el Director General del Banco Nacional de Comercio Exterior S.N.C. (Bancomext) y el Presidente del Banco de Comercio Exterior de Colombia S.A. (Bancoldex) suscribieron un convenio de colaboración.

Dicho convenio busca instrumentar mecanismos bilaterales fortaleciendo las ventajas que ofrecen los productos y programas de cada Institución con el objetivo de dotar a las empresas de vehículos financieros, fomentar las exportaciones y fortalecer el comercio entre ambos países.

Este acuerdo tiene como objetivo establecer las bases que permitan potenciar el intercambio comercial entre ambas naciones, instrumentar mecanismos bilaterales que ayuden a las empresas mexicanas y colombianas a conocer las ventajas que ofrecen los productos y programas de cada institución para el financiamiento de las exportaciones.

Con el intercambio de información comercial se va a permitir tener acceso a proyectos de inversión, programas de obra pública gubernamentales, así como identificar las necesidades de las empresas que realizan comercio exterior en ambas naciones.

Actualmente ambas instituciones están analizando la posibilidad de que Bancoldex instrumente el Programa de Garantía Comprador con toda su red de bancos, al amparo de una garantía otorgada por Bancomext.

Colombia es un socio comercial estratégico para México, ocupando la segunda posición en la región de América Latina y el Caribe y el tercer destino de las inversiones mexicanas. La relación económica con ese país se ha fortalecido debido a la certidumbre que ha otorgado el Tratado de Libre Comercio (TLC).

Fuente de información:

<http://www.bancomext.gob.mx/Bancomext/secciones/sala-de-prensa/boletines-de-prensa/bancomext-y-bancoldex-suscriben-convenio-de-colaboracion.html>

Indicadores básicos de tarjeta de crédito (Banxico)

El 11 de julio de 2013, el Banco de México (Banxico) publicó los Indicadores básicos de tarjeta de crédito con cifras a febrero de 2013. A continuación se presenta una relación de la la información.

Este reporte se publica en cumplimiento del artículo 4 Bis 2 de la Ley para la Transparencia y Ordenamiento de los Servicios Financieros.¹³¹ Se elaboró con la información, proporcionada por los intermediarios financieros, correspondiente a tarjetas de crédito de aceptación generalizada¹³² para personas físicas que se encontraban al corriente en sus pagos en febrero de 2013.

1. Resumen

Este reporte presenta indicadores básicos sobre tasas de interés y comisiones en el mercado de tarjetas de crédito, con el objeto de proporcionar al público en general y a los analistas financieros elementos para comparar y dar seguimiento al costo de este servicio.

El reporte incluye información agregada del sistema y de las instituciones que emiten tarjetas de crédito. A fin de que las personas puedan identificar las tarjetas de crédito de menor costo, se presenta el Costo Anual Total (CAT) para los segmentos de mercado de tarjetas “Clásicas”, “Oro” y “Platino” o sus equivalentes. Adicionalmente, con la intención de facilitar la comparación del costo del crédito entre productos, se presenta una clasificación detallada para las tarjetas “Clásicas”, de acuerdo a su límite de crédito.

¹³¹ Artículo 4 Bis 2: “Con el objeto de incrementar la competencia en el sistema financiero, el Banco de México publicará bimestralmente información e indicadores sobre el comportamiento de las tasas de interés y comisiones correspondientes a los diferentes segmentos del mercado, a fin de que los usuarios cuenten con información que les permita comparar el costo que cobran las instituciones de crédito, sociedades financieras de objeto limitado y sociedades financieras de objeto múltiple reguladas en los diferentes productos que ofrecen”.

¹³² Las tarjetas que solamente se aceptan en comercios específicos no están incluidas en el reporte.

Los datos reportados corresponden solamente a las tarjetas de aceptación generalizada, otorgadas a personas físicas, que se encuentran al corriente en sus pagos y que durante el mes reportado utilizan su tarjeta de crédito. En el apéndice se presenta la metodología seguida para la preparación de este reporte¹³³.

Los resultados más relevantes en febrero de 2013 son los siguientes:

1.1 Para todo tipo de cliente (“totaleros” y “no totaleros”)¹³⁴

- De febrero de 2012 a febrero de 2013, la Tasa de interés Efectiva Promedio Ponderada (TEPP)¹³⁵ se redujo de 24.0 a 23.8%; con respecto al mes de diciembre de 2012, la tasa disminuyó 39 puntos base (cuadro *Información Básica para los Clientes Totaleros y no Totaleros*, gráfica *Evolución de Diferentes Tasas de Interés Efectivas para el Sistema*).
- Durante el último año, el número de tarjetas se incrementó 8.0% (cuadros *Información Básica para los Clientes Totaleros y no Totaleros*).
- El saldo de crédito de las tarjetas incluidas en esta publicación aumentó 11.5% en términos reales de febrero de 2012 al mismo mes de 2013 (cuadro *Información Básica para los Clientes Totaleros y no Totaleros*).
- En febrero de 2013, el 28.1% del saldo de crédito total no causó intereses debido a que se otorgó a través de promociones a tasa cero o a clientes

¹³³ Los indicadores agregados de la operación de tarjetas de crédito correspondientes a los bancos Banorte e IXE, se presentan de manera conjunta ya que a partir de abril de 2012, las tarjetas de crédito de ambas instituciones han sido operadas en una misma unidad administrativa (sofom); sin embargo, en los cuadros comparativos por producto se presentan las instituciones por separado ya que se manejan como marcas independientes.

¹³⁴ Se conoce como cliente “totalero” al que paga el saldo de la tarjeta de crédito cada mes y como “no totalero” al que no lo hace así.

¹³⁵ La tasa efectiva se obtiene de anualizar el cociente de los intereses generados en el período entre el saldo correspondiente de cada tarjeta. Para obtener la Tasa Efectiva Promedio Ponderada, se multiplica la tasa efectiva de cada tarjeta por su participación en el saldo total y se agrega a través de todas las tarjetas.

“totaleros” que no pagan intereses, el 20.3% del crédito se concedió a tasas de interés preferenciales y el restante 51.6% se otorgó a tasas de interés sin promociones (gráfica *Porcentaje del Saldo de Crédito Otorgado a los Clientes Totaleros y no Totaleros con y sin Promociones*).

- Durante el último año, el monto de crédito utilizado por los clientes “totaleros” aumentó de 19.5 a 20.9% del total. A su vez, el número de clientes “totaleros” pasó de 41.7 a 43.0% del total (cuadro *Porcentajes del Saldo de Crédito Otorgado y del Número de Tarjetas, para Clientes Totaleros y no Totaleros*).
- En dicho período, la proporción de crédito otorgado mediante promociones sin intereses pasó de 17.1 a 18.0% del saldo de crédito total; el saldo de este crédito aumentó 17.4% en términos reales en el período. Los clientes “totaleros” son los que más aprovechan dichas promociones; en febrero de 2013, éstos usaron el 60.1% del saldo dispuesto en este tipo de promociones.
- Una proporción importante del crédito se otorga a tasas relativamente bajas; durante febrero de 2013, la mitad del crédito se concedió a tasas menores o iguales a 22.6%. Esta tasa es 24 puntos base menor a la registrada en febrero de 2012 (cuadro *Estadísticas básicas del sistema para clientes totaleros y no totaleros* y gráficas *Distribución Porcentual del Saldo de Crédito Otorgado por Tasa de Interés Efectiva* y *Distribución Acumulada del Saldo de Crédito Otorgado por Tasa de Interés Efectiva*).
- La proporción de la cartera que se otorga a tasas altas es relativamente pequeña, en febrero de 2013 solamente el 5.7% de la cartera se otorgó a tasas mayores al 50% (gráficas *Distribución Porcentual del Saldo de Crédito Otorgado por Tasa de Interés Efectiva* y *Distribución Acumulada del Saldo de Crédito Otorgado por Tasa de Interés Efectiva*).

1.2 Para clientes “no totaleros”, que son los que pagan intereses

- En el último año, la TEPP se mantuvo estable alcanzando un valor de 30% en febrero de 2013 (cuadro *Información Básica para los Clientes no Totaleros* y gráfica *Evolución de Diferentes Tasas de Interés Efectivas para el Sistema*).
- En febrero de 2013, los bancos con la TEPP más baja son: BBVA Bancomer 26.7%; Inbursa 27.3% y Banco del Bajío 28% (cuadro *Información Básica para los Clientes no Totaleros*).
- El número de clientes “no totaleros” aumentó 5.6% en el último año, mientras el saldo de crédito se incrementó 9.6% en términos reales durante el mismo lapso (cuadro *Información Básica para los Clientes no Totaleros*).
- En febrero de 2013, el 9.1% del crédito a los clientes “no totaleros” fue otorgado sin intereses, el 25.7% mediante promociones con tasa de interés preferencial y el restante 65.2% fue concedido sin promoción alguna (cuadro *Estructura del Saldo y Tasas de Interés Efectivas para los Clientes no Totaleros de Acuerdo con el Otorgamiento de Promociones*).
- Entre las instituciones que en febrero de 2013 tenían al menos 100 mil tarjetas de crédito, las que otorgaron una mayor proporción de su crédito mediante promociones sin intereses a clientes no totaleros fueron Banco Walmart 26.7%, Banamex 13.3% y American Express 10.3% (cuadro *Estructura del Saldo y Tasas de Interés Efectivas para los Clientes no Totaleros de Acuerdo con el Otorgamiento de Promociones*).
- La TEPP sin promociones de los clientes “no totaleros” en febrero de 2013 fue de 37.8%. Entre las instituciones con más de 100 mil tarjetas totales, Inbursa 28.4%, Santander 33.6% y Scotiabank 35.9% son las que tienen la menor

TEPP en sus clientes “no totaleros”, excluyendo promociones. Esta tasa ha permanecido prácticamente sin cambios durante el año (cuadro *Estructura del Saldo y Tasas de Interés Efectivas para los Clientes no Totaleros de Acuerdo con el Otorgamiento de Promociones* y gráfica *Evolución de Diferentes Tasas de Interés Efectivas para el Sistema*).

1.3 Segmento de tarjetas “Clásicas” o equivalentes

- En febrero de 2013, las tarjetas “Clásicas” o equivalentes representan 72.7% del total de tarjetas incluidas en este reporte. A esa fecha, 17 instituciones¹³⁶ ofrecen en conjunto 88 productos de este tipo (cuadro *Indicadores Básicos para Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes, Incluyendo a Clientes Totaleros y no Totaleros*).
- La TEPP de tarjetas “Clásicas” o equivalentes aumentó 10 puntos base con respecto a febrero de 2012 al pasar de 26.0 a 26.1%. (cuadro *Indicadores Básicos para Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes, Incluyendo a Clientes Totaleros y no Totaleros*). En febrero de 2013, entre las instituciones con más de cien mil tarjetas, las TEPP más bajas fueron de Banco Walmart 19.3%, Santander 22.5% y Banamex 23.9% (cuadro *Indicadores Básicos para Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes, Incluyendo a Clientes Totaleros y no Totaleros*).
- En el último año, la comisión promedio por anualidad aumentó 12 pesos, lo que representa un decremento real de 0.6% (cuadro *Indicadores Básicos para Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes, Incluyendo a Clientes Totaleros y no Totaleros*).

¹³⁶ A partir de diciembre de 2012, BNP Paribas se transformó en una Sociedad Financiera de Objeto Múltiple, Entidad No Regulada, por lo cual, ya no se incluye en este reporte.

- Con el fin de facilitar la comparación de los costos de tarjetas con características similares, las tarjetas tipo “Clásicas” o equivalentes se dividen en cuatro segmentos de acuerdo a su límite de crédito. Para cada segmento se incluyen cuadros que permiten comparar el costo anual total (CAT) de los productos representativos de cada banco¹³⁷.
- En los cuadros *Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes con Límite de Crédito hasta 4 mil 500 pesos, Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes con Límite de Crédito entre 4 mil 501 y 8 mil pesos, Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes con Límite de Crédito entre 8 mil 1 y 15 mil pesos y Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes con Límite de Crédito Mayor a 15 mil pesos*, se observa que la TEPP tiende a disminuir conforme aumenta el límite de crédito.
- Las tarjetas con límite de crédito hasta 4 mil 500 pesos representan el 10.9% del número total de tarjetas “Clásicas”, pero solamente reciben 1.9% del saldo total del crédito; en contraste, las tarjetas clásicas con un límite de crédito superior a 15 mil pesos representan 48.8% del número de tarjetas “Clásicas” pero concentran más del 80% de la cartera total absorbida por este tipo de tarjetas (cuadro *Distribución de las Tarjetas Clásicas de Acuerdo con su Límite de Crédito para Clientes Totaleros y no Totaleros*).
- Para los tres grupos con límite de crédito más bajos, los productos Santander Light y Clásica Inbursa tienen los CAT más bajos (cuadros *Productos*

¹³⁷ El producto representativo de la institución es el que tiene el mayor saldo de crédito entre los productos del mismo tipo (o segmento) que dicha institución ofrece.

Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes con Límite de Crédito hasta 4 mil 500 pesos; Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes con Límite de Crédito entre 4 mil 501 y 8 mil pesos; Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes con Límite de Crédito entre 8 mil 1 y 15 mil pesos). Los productos representativos de las tarjetas “Clásicas” o equivalentes con límite de crédito hasta 4 mil 500 pesos incluidos en el cuadro *Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes con Límite de Crédito hasta 4 mil 500 pesos* representan 68.2% del saldo de crédito en ese segmento de límite de crédito; con límite de crédito de 4 mil 501 a 8 mil pesos, el 70.7% (cuadro *Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes con Límite de Crédito entre 4 mil 501 y 8 mil pesos*); con límite de crédito entre 8 mil 1 y 15 mil pesos, el 66.7% (cuadro *Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes con Límite de Crédito entre 8 mil 1 y 15 mil pesos*) y con límite de crédito mayor a 15 mil el 72.9% (cuadro *Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Clásicas” o Equivalentes con Límite de Crédito Mayor a 15 mil pesos*).

- Varios productos tipo Clásicos no cobran anualidad; entre ellos destacan por su número de tarjetas BanCoppel Clásica y Clásica Inbursa. En conjunto, los

productos que no cobran anualidad representan el 10.3% del número total de tarjetas clásicas.¹³⁸

1.4 Segmentos “Oro” y “Platino” o equivalentes

- La TEPP de las tarjetas tipo “Oro” o equivalentes se mantuvo estable en 23.9; por su parte, la TEPP de las tarjetas tipo “Platino” o equivalentes pasó de 16.3 a 16.1%, en el lapso de febrero de 2012 a febrero de 2013. Por su parte, la anualidad promedio ponderada de las tarjetas “Oro” disminuyó 10.1% en términos reales, mientras que la anualidad promedio ponderada de las tarjetas “Platino” se elevó 0.9% en términos reales, en el mismo lapso (cuadros *Indicadores Básicos para Tarjetas “Oro” o Equivalentes, Incluyendo a Clientes Totaleros y no Totaleros* e *Indicadores Básicos para Tarjetas “Platino” o Equivalentes, Incluyendo a Clientes Totaleros y no Totaleros*).
- En el segmento “Oro” o equivalentes, las tarjetas Oro Inbursa, Oro Bancomer e Ixe Oro registran los CAT más bajos (cuadro *Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Oro” o Equivalentes*). Los productos incluidos en el cuadro representan 88.3% del saldo de crédito total en este segmento de mercado.
- Entre las tarjetas tipo “Oro”, los productos UNISantander-K, Oro Inbursa y la tarjeta In Gold de Banregio no cobran anualidad. En conjunto, estos productos representan el 29.7% del número total de tarjetas “Oro”.¹³⁹
- En el segmento “Platino” o equivalentes, entre los productos con más del 0.5% del total de tarjetas, Banorte Platinum, Bancomer Platinum e Ixe Platino

¹³⁸ Sólo se consideran tarjetas que se siguen ofreciendo al público y que no están sujetas a restricciones especiales para su contratación. Adicionalmente, algunos bancos otorgan promociones a través de las cuales no se cobra anualidad; éstas no están incluidas en estas cifras.

¹³⁹ Ver nota 6.

registraron los CAT más bajos (cuadro *Productos Representativos por Institución, para Clientes no Totaleros en el Segmento de Tarjetas “Platino” o Equivalentes*). Los productos incluidos en el cuadro representan el 91.5% del saldo de crédito otorgado en este segmento de mercado.

2. Cuadros resumen a febrero de 2013

INFORMACIÓN BÁSICA PARA LOS CLIENTES TOTALEROS Y NO TOTALEROS

	Número de tarjetas		Saldo de crédito otorgado (Millones de pesos)		Tasa efectiva promedio ponderada (Porcentaje)		Tasa efectiva mediana (Porcentaje)	
	Feb 2012	Feb 2013	Feb 2012	Feb 2013	Feb 2012	Feb 2013	Feb 2012	Feb 2013
Sistema*	14 629 416	15 805 350	198 488	229 147	24.0	23.8	22.8	22.6
BBVA Bancomer	4 984 935	5 046 258	63 152	72 567	23.5	24.8	20.1	21.5
Banamex	3 853 719	4 243 122	62 643	70 723	23.4	21.4	25.3	21.6
Santander	1 907 426	2 222 484	30 677	37 740	22.2	22.1	23.0	23.3
BanCoppel	802 661	942 390	2 904	3 812	53.5	52.7	65.0	65.0
Banorte-Ixe Tarjetas	n.a.	941 047	n.a.	14 553	n.a.	25.3	n.a.	21.6
HSBC	795 697	865 644	12 870	13 152	25.4	25.0	27.9	27.6
Banco Walmart	250 222	356 506	1 001	1 897	18.7	19.3	0.0	2.1
American Express	348 876	352 566	6 550	6 820	22.7	24.6	24.0	26.1
Scotiabank	315 473	333 966	3 375	4 047	27.3	23.1	34.8	28.3
Inbursa	276 491	284 904	1 656	1 977	24.3	22.5	24.0	24.0
SF Soriana	43 605	79 171	462	629	25.2	23.7	29.9	24.1
Banco Invex**	39 486	42 096	321	530	48.8	33.9	63.7	43.3
CrediScotia	41 525	38 940	223	209	46.1	43.9	45.8	45.4
Banregio	18 116	22 063	203	245	23.5	23.3	23.5	23.6
ConsuBanco	17 636	12 861	41	26	54.2	53.0	58.0	58.0
Banco del Bajío	10 517	12 160	89	120	19.7	19.3	28.8	25.7
Banco Afirme	8 414	9 172	84	101	35.1	33.1	42.4	42.4
Banorte	721 617	n.a.	9 267	n.a.	25.3	n.a.	27.5	n.a.
Ixe Tarjetas	155 293	n.a.	2 848	n.a.	20.0	n.a.	18.0	n.a.
BNP Paribas	37 707	n.a.	123	n.a.	50.3	n.a.	62.8	n.a.

* Los bancos están ordenados respecto al número de tarjetas de los clientes totaleros y no totaleros en febrero de 2013.

** Los datos de Banco Invex previos a agosto de 2012 no incluyen todo el saldo de los clientes totaleros, por lo que no son directamente comparables con los del presente período.

n.a. = No aplica.

FUENTE: Banco de México, con datos proporcionados por las instituciones de crédito; cifras sujetas a revisión.

INFORMACIÓN BÁSICA PARA LOS CLIENTES NO TOTALEROS

	Número de tarjetas		Saldo de crédito otorgado (Millones de pesos)		Tasa efectiva promedio ponderada (Porcentaje)		Tasa efectiva mediana (Porcentaje)	
	Feb 2012	Feb 2013	Feb 2012	Feb 2013	Feb 2012	Feb 2013	Feb 2012	Feb 2013
Sistema*	8 534 356	9 013 139	159 785	181 362	29.8	30.0	28.3	28.3
BBVA Bancomer	3 237 714	3 303 252	58 869	67 408	25.2	26.7	21.4	22.8
Banamex	1 980 477	2 090 972	43 729	48 055	33.6	31.5	39.6	36.3
Santander	1 035 573	1 179 055	25 054	29 682	27.2	28.1	26.3	27.2
BanCoppel	564 669	638 031	2 388	3 090	65.0	65.0	65.0	65.0
Banorte-Ixe Tarjetas	n.a.	554 070	n.a.	11 475	n.a.	32.1	n.a.	33.9
HSBC	446 171	437 894	10 132	10 071	32.2	32.6	34.4	35.3
Banco Walmart	110 617	174 544	469	961	40.0	38.1	40.3	38.6
American Express	194 954	187 727	4 668	4 808	31.9	34.9	35.3	38.1
Scotiabank	146 208	164 973	2 437	2 828	37.8	33.0	39.8	34.5
Inbursa	173 064	165 900	1 418	1 630	28.4	27.3	24.0	24.0
SF Soriana	23 092	38 921	290	379	40.1	39.3	46.8	47.0
Banco Invex**	25 436	23 350	290	396	54.1	45.3	66.5	47.1
CrediScotia	29 383	26 950	214	200	47.8	45.8	45.8	45.7
Banregio	8 439	10 143	151	183	31.7	31.2	24.0	24.1
ConsuBanco	10 715	6 883	41	26	54.2	53.0	58.0	58.0
Banco del Bajío	4 897	5 945	59	83	29.3	28.0	31.7	31.2
Banco Afirme	4 688	4 529	76	87	38.8	38.6	42.4	42.4
Banorte	410 077	n.a.	7 092	n.a.	33.1	n.a.	37.5	n.a.
Ixe Tarjetas	96 718	n.a.	2 294	n.a.	24.8	n.a.	20.7	n.a.
BNP Paribas	31 464	n.a.	112	n.a.	55.2	n.a.	62.8	n.a.

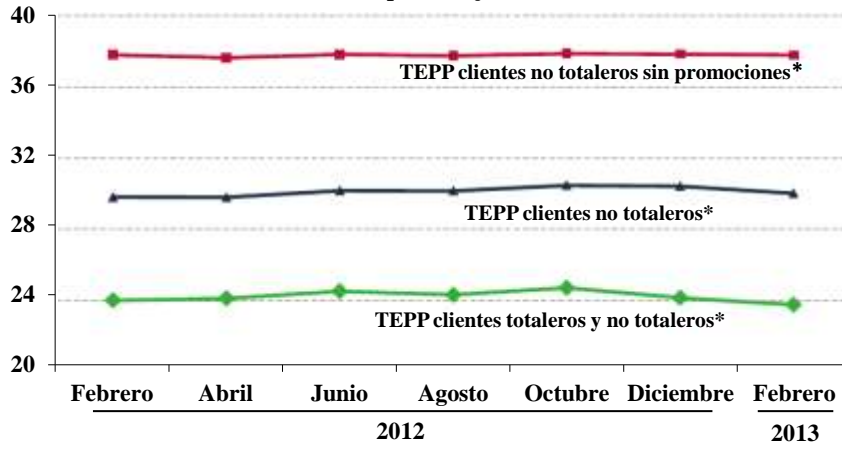
* Los bancos están ordenados respecto al número de tarjetas de los clientes totaleros y no totaleros en febrero de 2013.

** Los datos de Banco Invex previos a agosto de 2012 no incluyen todo el saldo de los clientes totaleros, por lo que no son directamente comparables con los del presente período.

n.a. = No aplica.

FUENTE: Banco de México, con datos proporcionados por las instituciones de crédito; cifras sujetas a revisión.

**EVOLUCIÓN DE DIFERENTES TASAS DE INTERÉS EFECTIVAS PARA EL SISTEMA
-En porcentajes-**



TEPP =Tasa de interés Efectiva Promedio Ponderada

* Los datos de Banco Invex previos a agosto de 2012 no incluyen todo el saldo de los clientes totaleros, por lo que no son directamente comparables con los del presente período.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

**PORCENTAJE DEL SALDO DE CRÉDITO OTORGADO A LOS
CLIENTES TOTALEROS* Y NO TOTALEROS CON Y SIN
PROMOCIONES, EN FEBRERO DE 2013**



* El saldo de los clientes totaleros está compuesto por un 10.8% otorgado a través de promociones sin intereses y 10.1% otorgado sin promociones o a través de promociones a tasa preferencial. La suma de las partes puede no coincidir con el total debido al redondeo.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

**ESTRUCTURA DEL SALDO Y TASAS DE INTERÉS EFECTIVAS PARA LOS CLIENTES
NO TOTALEROS DE ACUERDO AL OTORGAMIENTO DE PROMOCIONES*
-Datos a febrero de 2013-**

	Participación del saldo de crédito otorgado:			Tasa efectiva promedio ponderada asociada al saldo:	
	Sin promociones (%)	Con promociones a tasa preferencial (%)	Con promociones sin intereses (%)	Sin promociones (%)	Con promociones a tasa preferencial (%)
Sistema	65.2	25.7	9.1	37.8	20.9
BBVA Bancomer	55.1	36.8	8.1	36.1	18.6
Banamex	76.6	10.1	13.3	38.1	23.6
Santander	52.5	41.6	5.8	33.6	25.1
BanCoppel	100.0	0.0	0.0	65.0	n.a.
Banorte-Ixe Tarjetas	71.1	22.4	6.5	39.5	17.9
HSBC	73.0	17.3	9.7	40.1	19.5
Banco Walmart	73.3	0.0	26.7	52.0	n.a.
American Express	85.7	4.0	10.3	39.9	19.1
Scotiabank	91.8	0.4	7.8	35.9	17.9
Inbursa	94.6	1.9	3.5	28.4	23.8
Instituciones con menos de cien mil tarjetas totales					
SF Soriana	80.0	5.4	14.6	47.0	31.6
Banco Invex	71.9	14.8	13.3	53.2	47.7
CrediScotia	98.2	0.0	1.8	46.6	19.0
Banregio	97.6	1.9	0.5	31.5	23.2
ConsuBanco	100.0	0.0	0.0	53.0	n.a.
Banco del Bajío	98.1	0.3	1.6	28.4	23.0
Banco Afirme	95.6	0.0	4.4	40.4	n.a.

* Las promociones a tasa preferencial son aquellas otorgadas a una tasa menor a la ordinaria, pero mayor que cero. La tasa asociada a las promociones a meses sin intereses es cero. Los bancos están ordenados respecto al número de tarjetas de los clientes totaleros y no totaleros en febrero de 2013. La suma de las partes puede no coincidir con el total debido al redondeo.

n.a.: No aplica.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

**PORCENTAJES DEL SALDO DE CRÉDITO OTORGADO Y DEL NÚMERO DE
TARJETAS PARA CLIENTES TOTALEROS Y NO TOTALEROS**

	Estructura del saldo de crédito otorgado				Estructura del número de tarjetas			
	Participación de los clientes totaleros (%)		Participación de los clientes no totaleros (%)		Participación de los clientes totaleros (%)		Participación de los clientes no totaleros (%)	
	Feb 2012	Feb 2013	Feb 2012	Feb 2013	Feb 2012	Feb 2013	Feb 2012	Feb 2013
Sistema*	19.5	20.9	80.5	79.1	41.7	43.0	58.3	57.0
BBVA Bancomer	6.8	7.1	93.2	92.9	35.1	34.5	64.9	65.5
Banamex	30.2	32.1	69.8	67.9	48.6	50.7	51.4	49.3
Santander	18.3	21.4	81.7	78.6	45.7	46.9	54.3	53.1
BanCoppel	17.8	19.0	82.2	81.0	29.7	32.3	70.3	67.7
Banorte-Ixe Tarjetas	n.a.	21.1	n.a.	78.9	n.a.	41.1	n.a.	58.9
HSBC	21.3	23.4	78.7	76.6	43.9	49.4	56.1	50.6
Banco Walmart	53.1	49.4	46.9	50.6	55.8	51.0	44.2	49.0
American Express	28.7	29.5	71.3	70.5	44.1	46.8	55.9	53.2
Scotiabank	27.8	30.1	72.2	69.9	53.7	50.6	46.3	49.4
Inbursa	14.4	17.5	85.6	82.5	37.4	41.8	62.6	58.2
SF Soriana	37.2	39.6	62.8	60.4	47.0	50.8	53.0	49.2
Banco Invex**	9.7	25.3	90.3	74.7	35.6	44.5	64.4	55.5
CrediScotia	3.7	4.2	96.3	95.8	29.2	30.8	70.8	69.2
Banregio	25.8	25.3	74.2	74.7	53.4	54.0	46.6	46.0
ConsuBanco	0.0	0.0	100.0	100.0	39.2	46.5	60.8	53.5
Banco del Bajío	32.9	31.0	67.1	69.0	53.4	61.1	46.6	48.9
Banco Afirme	9.6	14.2	90.4	85.8	44.3	50.6	55.7	49.4
Banorte	23.5	n.a.	76.5	n.a.	43.2	n.a.	56.8	n.a.
Ixe Tarjetas	19.5	n.a.	80.5	n.a.	37.7	n.a.	62.3	n.a.
BNP Paribas	8.8	n.a.	91.2	n.a.	16.6	n.a.	83.4	n.a.

* Los bancos están ordenados respecto al número de tarjetas de los clientes totaleros y no totaleros en febrero de 2013.

** Los datos de Banco Invex previos a agosto de 2012 no incluyen todo el saldo de los clientes totaleros, por lo que no son directamente comprobables con los del presente período.

n.a = No aplica.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

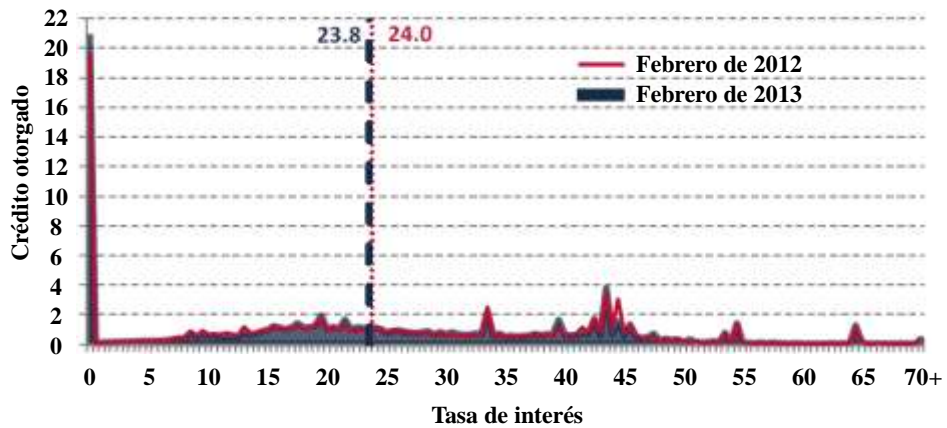
3. Información básica del sistema

**ESTADÍSTICAS BÁSICAS DEL SISTEMA PARA CLIENTES
TOTALEROS Y NO TOTALEROS**

Estadísticas básicas	Datos a febrero	
	2012	2013
Número de tarjetas	14 629 416	15 805 350
Saldo de crédito otorgado (millones de pesos)	198 488	229 147
Tasa efectiva promedio ponderada	24.0%	23.8%
Tasa efectiva mediana	22.8%	22.6%

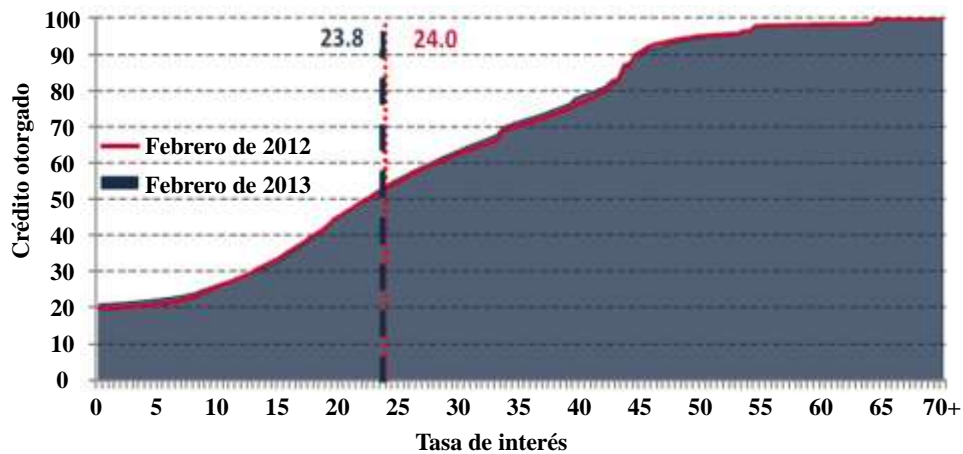
FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

DISTRIBUCIÓN PORCENTUAL DEL SALDO DE CRÉDITO OTORGADO POR TASA DE INTERÉS EFECTIVA
-Por ciento-



..... Tasa efectiva promedio ponderada de clientes totaleros y no totaleros en febrero de 2012.
 - - - Tasa efectiva promedio ponderada de clientes totaleros y no totaleros en febrero de 2013.
 FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

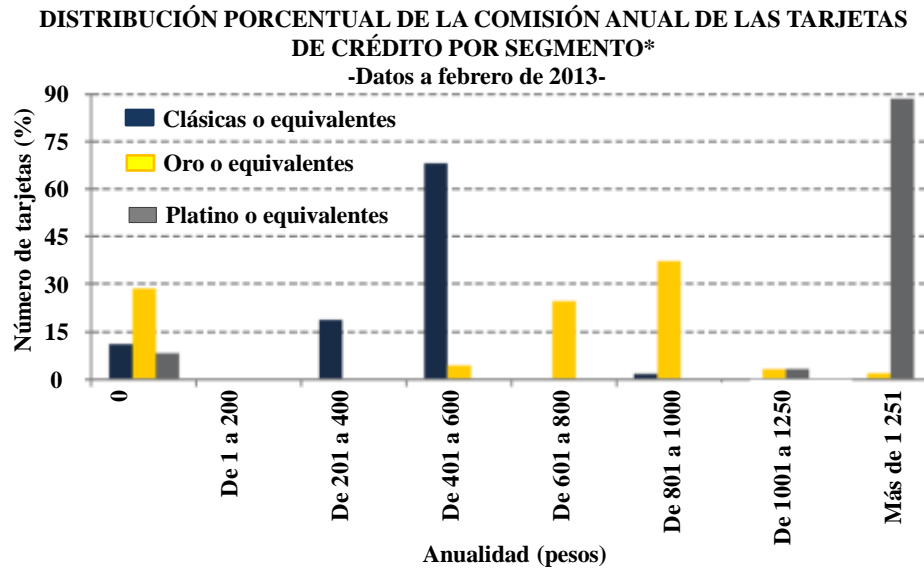
DISTRIBUCIÓN ACUMULADA DEL SALDO DE CRÉDITO OTORGADO POR TASA DE INTERÉS EFECTIVA
-Por ciento-



..... Tasa efectiva promedio ponderada de clientes totaleros y no totaleros en febrero de 2012.
 - - - Tasa efectiva promedio ponderada de clientes totaleros y no totaleros en febrero de 2013.
 FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

4. Información por segmento de mercado

4.1. Indicadores básicos por segmento de mercado y por institución



* Los porcentajes están calculados respecto al total de tarjetas en cada segmento. La anualidad aquí presentada refleja la comisión registrada en Banco de México; por lo tanto, no se toman en cuenta casos en los que no se cobre anualidad debido al ofrecimiento de promociones especiales.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

**INDICADORES BÁSICOS PARA TARJETAS “CLÁSICAS” O EQUIVALENTES,
INCLUYENDO A CLIENTES TOTALEROS Y NO TOTALEROS**

	Número de tarjetas (miles)		Número de productos		Anualidad ponderada nominal (pesos)		Límite de crédito promedio (miles de pesos)		Tasa efectiva promedio ponderada (%)		Saldo promedio por tarjeta (miles de pesos)	
	Febrero		Febrero		Febrero		Febrero		Febrero		Febrero	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Sistema*	11 155	11 484	92	88	436	448	27	29	26.0	26.1	10.6	11.1
Banco Walmart	250	357	1	2	500	426	11	12	18.7	19.3	4.0	5.3
Santander	1 091	1 076	6	6	451	430	32	34	22.7	22.5	15.1	16.1
Banamex	3 238	3 254	35	31	517	587	40	40	25.1	23.9	14.0	13.9
Scotiabank	180	182	6	5	503	504	28	28	29.0	24.5	8.0	8.9
BBVA Bancomer	4 122	4 203	15	15	465	469	22	26	25.7	27.1	9.2	10.5
Inbursa	227	219	4	4	7	6	8	8	28.4	27.1	4.1	4.4
HSBC	458	477	2	2	518	499	31	29	27.5	28.6	10.9	9.6
Banorte-Ixe Tarjetas	n.a.	539	n.a.	5	n.a.	423	n.a.	26	n.a.	29.2	n.a.	10.6
American Express	62	53	2	2	459	459	26	28	29.7	31.3	9.7	10.0
BanCoppel	803	942	1	1	0	0	7	8	53.5	52.7	3.6	4.0
Banorte	524	n.a.	3	n.a.	424	n.a.	25	n.a.	267	n.a.	10.1	n.a.
Ixe Tarjetas	16	n.a.	2	n.a.	440	n.a.	6	n.a.	36.8	n.a.	33	n.a.
Instituciones con menos de cien mil tarjetas totales												
Banco del Bajío	10	10	2	2	350	350	20	21	20.1	20.1	7.6	8.1
SF Soriana	44	79	1	1	420	420	27	22	25.2	23.7	10.6	7.9
Banco Invex**	27	33	1	4	495	560	21	30	50.4	32.4	7.0	12.2
Banregio	6	7	1	1	0	0	12	11	33.6	33.2	5.0	4.5
Banco Afirme	4	4	1	1	500	500	16	16	45.9	44.1	5.2	5.9
CrediScotia	38	36	4	5	425	423	10	10	49.0	47.7	4.2	4.3
ConsuBanco	18	13	1	1	280	0	5	5	54.2	53.0	2.3	2.0
BNP Paribas	38	n.a.	4	n.a.	225	n.a.	9	n.a.	50.3	n.a.	3.3	n.a.

* La anualidad aquí presentada refleja la comisión registrada en Banco de México; por lo tanto, no se incluyen casos en los que no se cobre anualidad debido a promociones especiales. Cuando un banco ofrece varias tarjetas tipo “Clásica”, el ponderador de la comisión es la fracción del número de tarjetas que representa el producto en cuestión en el total del segmento. Las instituciones están ordenadas respecto a su tasa efectiva promedio ponderada en febrero de 2013.

** Los datos de Banco Invex previos a agosto de 2012 no incluyen todo el saldo de los clientes totaleros, por lo que no son directamente comparables con los del presente período.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

INDICADORES BÁSICOS PARA TARJETAS “ORO” O EQUIVALENTES, INCLUYENDO A CLIENTES TOTALEROS Y NO TOTALEROS

	Número de tarjetas (miles)		Número de productos		Anualidad* ponderada nominal (pesos)		Límite de crédito promedio (miles de pesos)		Tasa efectiva promedio ponderada (%)		Saldo promedio por tarjeta (miles de pesos)	
	Febrero											
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Sistema	2 636	3 242	34	34	649	604	55	54	23.9	23.9	19.1	18.9
Inbursa	48	64	2	2	13	10	35	36	19.3	18.5	14.2	15.0
Banamex	475	679	5	4	966	972	78	68	23.1	20.6	24.9	21.6
Santander	758	1 071	9	9	235	156	44	42	22.5	22.8	15.7	15.7
Scotiabank	132	142	4	4	725	724	54	53	27.1	23.4	13.6	15.1
BBVA Bancomer	556	545	2	2	840	870	62	71	24.0	26.2	23.3	26.2
Banorte-Ixe Tarjetas	n.a.	346	n.a.	4	n.a.	615	n.a.	48	n.a.	26.4	n.a.	18.4
HSBC	228	258	1	1	780	780	54	52	26.2	27.2	18.4	16.8
American Express	127	118	2	3	1 139	1 142	36	34	26.2	28.5	14.1	13.5
Banorte	179	n.a.	3	n.a.	625	n.a.	53	n.a.	25.6	n.a.	19.0	n.a.
Ixe Tarjetas	117	n.a.	1	n.a.	600	n.a.	33	n.a.	23.6	n.a.	14.3	n.a.
Instituciones con menos de cien mil tarjetas totales												
Banregio	8	9	1	1	0	0	21	21	29.8	30.3	8.8	8.8
Banco Afirme	4	4	1	1	650	650	39	42	35.8	33.5	11.2	12.5
CrediScotia	4	3	3	3	717	716	32	32	39.0	33.6	17.3	16.7

* La anualidad aquí presentada refleja la comisión registrada en el Banco de México; por lo tanto, no se incluyen casos en los que no se cobre anualidad debido al ofrecimiento de promociones especiales. Cuando un banco ofrece varias tarjetas tipo “Oro”, el ponderador de la comisión es la fracción del número de tarjetas que representa el producto en cuestión en el total del segmento. Las instituciones están ordenadas respecto a su tasa efectiva promedio ponderada en febrero de 2013. Como resultado de una revisión de los atributos de su producto “Aeroméxico Gold”, Banamex reclasificó esta tarjeta para pasarla de “Oro” a “Platino”.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

**INDICADORES BÁSICOS PARA TARJETAS “PLATINO” O EQUIVALENTES,
INCLUYENDO A CLIENTES TOTALEROS Y NO TOTALEROS**

	Número de tarjetas (miles)		Número de productos		Anualidad ponderada nominal (pesos)		Límite de crédito promedio (miles de pesos)		Tasa efectiva promedio ponderada (%)		Saldo promedio por tarjeta (miles de pesos)	
	Febrero		Febrero		Febrero		Febrero		Febrero		Febrero	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Sistema*	835	1 074	28	31	1 844	1 927	104	113	16.3	16.1	35.7	37.7
Banamex	140	310	4	5	2 813	2 602	133	122	10.6	12.3	39.0	34.9
Scotiabank	4	10	2	2	2 197	1 745	127	99	13.1	12.7	37.7	27.3
Inbursa	1	1	1	1	750	750	112	109	13.6	13.2	41.5	43.1
Banorte-Ixe Tarjetas	n.a.	52	n.a.	4	n.a.	1 740	n.a.	113	n.a.	13.5	n.a.	47.7
BBVA Bancomer	307	298	2	2	1 966	2 048	102	124	16.1	16.2	39.3	47.3
Santander	59	76	5	5	1 643	1 595	105	121	16.8	17.1	39.3	47.7
HSBC	110	130	4	4	674	719	120	124	21.5	18.9	33.5	32.6
American Express	159	181	2	2	1 752	1 759	75	75	20.3	22.6	26.1	26.0
Banorte	16	n.a.	2	n.a.	1 376	n.a.	98	n.a.	11.1	n.a.	35.6	n.a.
Ixe Tarjetas	21	n.a.	2	n.a.	2 147	n.a.	110	n.a.	13.8	n.a.	52.0	n.a.
Instituciones con menos de cien mil tarjetas totales												
Banregio	5	6	1	1	0	0	81	78	16.8	17.1	23.6	22.0
Banco Afirme	0	1	2	2	3 149	3 001	200	169	20.6	19.5	40.6	39.5
Banco Invex**	13	9	1	3	1 100	1 107	25	29	46.5	38.4	10.5	14.0

* La anualidad aquí presentada refleja la comisión registrada en Banco de México; por lo tanto, no se incluyen casos en los que no se cobre anualidad debido al ofrecimiento de promociones especiales. Cuando un banco ofrece varias tarjetas tipo “Platino”, el ponderador de la comisión es la fracción del número de tarjetas que representa el producto en cuestión en el total del segmento. Las instituciones están ordenadas respecto a su tasa efectiva promedio ponderada en febrero de 2013. Como resultado de una revisión de los atributos de su producto “Aeroméxico Gold”, Banamex reclasificó esta tarjeta para pasarla de “Oro” a “Platino”.

** Los datos de Banco Invex previos a agosto de 2012 no incluyen todo el saldo de los clientes totaleros, por lo que no son directamente comprobables con los del presente período.

n.a. = No aplica.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

4.2. CAT para clientes no totaleros por segmento de mercado y producto ¹⁴⁰

Los cuadros que integran esta sección presentan información sobre tarjetas de crédito que se encuentran vigentes, para personas físicas, cuya contratación no está sujeta a alguna restricción especial¹⁴¹ y que tienen más del 0.1% del total de tarjetas en el

¹⁴⁰ En esta sección sólo se consideran productos que tengan al menos 0.1% del número de tarjetas en el segmento, que hayan reportado información al Banco de México durante al menos 6 meses y que sean considerados como “estables” o “maduros” por este Instituto Central. Esto con el fin de evitar la volatilidad excesiva de las tasas y CAT correspondientes.

¹⁴¹ Algunos productos de tarjeta imponen ciertas restricciones a los clientes potenciales, como ser miembro de algún grupo o consumir algún otro producto.

segmento correspondiente. En cada caso, se incluye el CAT del producto más representativo de cada institución, entendiendo por ello el producto de tarjeta que tenga el saldo de crédito más elevado dentro de los productos del mismo segmento que ofrece la institución de que se trate.

Para facilitar la comparación de productos por parte de los usuarios, se presentan cuadros con información del costo de productos con características similares. En primer lugar, se divide a las tarjetas por tipo en Clásicas, Oro y Platino o equivalentes. En segundo lugar, las tarjetas Clásicas se dividen en cuatro segmentos de acuerdo con los siguientes límites de crédito¹⁴²:

DISTRIBUCIÓN DE LAS TARJETAS CLÁSICAS DE ACUERDO A SU LÍMITE DE CRÉDITO PARA CLIENTES TOTALEROS Y NO TOTALEROS*
-Datos a febrero de 2013-

	Participación en el número total de tarjetas (%)	Participación en el saldo total del crédito (%)
Límite de crédito hasta 4 500 pesos	10.9	1.9
Límite de crédito entre 4 501 y 8 000 pesos	16.8	5.2
Límite de crédito entre 8 001 y 15 000 pesos	23.6	12.6
Límite de crédito mayor a 15 000 pesos	48.8	80.3

* La suma de las partes puede no coincidir con el total debido al redondeo.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito.

En los siguientes seis cuadros se presenta el CAT, la Tasa de interés Efectiva Promedio Ponderada y otros indicadores de los productos representativos de cada institución para los diferentes grupos descritos. Al momento de hacer comparaciones entre productos, es necesario considerar lo siguiente:

¹⁴² Los umbrales que determinan la pertenencia a los segmentos de tarjetas clásicas por límite de crédito resultan de un análisis de conglomerados que, por medio de métodos iterativos, genera conjuntos de manera tal que la similitud (medida como la distancia euclidiana inversa) de las observaciones entre un mismo conjunto es máxima, y la similitud de las observaciones entre diferentes conjuntos es mínima.

1. El Costo Anual Total (CAT) y la tasa de interés reportada en estos cuadros son promedios calculados con base en la información disponible para cada producto y no consideran otros beneficios para los clientes que el producto pudiera ofrecer.
2. El CAT para un cliente particular depende de muchos factores, entre ellos, de su perfil de riesgo, por lo que puede ser diferente al que aquí se reporta.
3. Las entidades financieras no están obligadas a otorgar una tarjeta de crédito a un cliente particular en los términos expresados en estos cuadros.
4. Las tarjetas consideradas en estos cuadros son de aceptación generalizada, es decir, pueden usarse en cualquier comercio que acepte pagos con tarjeta de crédito.
5. Cada cuadro se elaboró con información correspondiente a los clientes que no liquidan habitualmente el saldo total de su deuda (“no totaleros”), pero que están al corriente en sus pagos.

PRODUCTOS REPRESENTATIVOS POR INSTITUCIÓN, PARA CLIENTES NO TOTALEROS EN EL SEGMENTO DE TARJETAS “CLÁSICAS” O EQUIVALENTES CON LÍMITE DE CRÉDITO HASTA 4 MIL 500 PESOS

-Datos a febrero de 2013-

Institución	Producto*	CAT (%)	Tasa efectiva promedio ponderada (%)	A anualidad (pesos)	Límite de crédito (mediana en pesos)**
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas de este segmento					
Santander	Santander Light	42.2	32.0	480	3 000
Inbursa	Clásica Inbursa	42.8	36.1	0	3 000
Banorte***	Clásica	54.0	40.5	430	4 000
BBVA Bancomer	Azul Bancomer	55.4	40.4	560	3 500
Banamex	Clásica Internacional	56.8	40.9	600	3 200
SF Soriana	Soriana-Banamex	57.3	42.8	420	4 000
HSBC	Clásica HSBC	59.0	43.0	520	3 500
Banco Walmart	Súper Tarjeta de Crédito	64.6	46.7	500	3 000
BanCoppel	BanCoppel	88.3	65.0	0	3 380
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas de este segmento					
Scotiabank	Tasa Baja Clásica	40.9	31.3	450	3 500
Banregio	Tarjeta Clásica	56.8	45.8	0	3 000
Ixe Tarjetas***	Ixe Clásica	69.2	50.1	440	3 500
CrediScotia	CrediScotia Clásica	78.3	55.8	408	3 500

* Los productos están ordenados de acuerdo al CAT respectivo. Se incluyen productos para personas físicas que se siguen ofreciendo al público, que no tienen alguna restricción especial para su contratación y que tienen más del 0.1% del total de tarjetas en el segmento. El producto representativo de la institución es el que tiene el mayor saldo de crédito entre los productos del mismo segmento que ofrece la institución. Los datos corresponden a los clientes no totaleros. En las estadísticas para el total del segmento, el CAT y la TEPP son promedios ponderados por saldo, la anualidad es un promedio ponderado por número de tarjetas.

* La mediana indica que la mitad de los clientes tiene un límite de crédito por debajo del valor reportado.

** A pesar de la fusión de Banorte e Ixe tarjetas, sus productos de tarjeta de crédito se siguen ofreciendo de forma separada.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

PRODUCTOS REPRESENTATIVOS POR INSTITUCIÓN, PARA CLIENTES NO TOTALEROS EN EL SEGMENTO DE TARJETAS “CLÁSICAS” O EQUIVALENTES CON LÍMITE DE CRÉDITO ENTRE 4 MIL 501 Y 8 MIL PESOS*
-Datos a febrero de 2013-

Institución	Producto	CAT (%)	Tasa efectiva promedio ponderada (%)	Anualidad (pesos)	Límite de crédito (mediana en pesos)**
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas de este segmento					
Santander	Santander Light	40.0	30.4	480	5 600
Inbursa	Clásica Inbursa	42.8	36.1	0	5 700
BBVA Bancomer	Azul Bancomer	50.6	37.2	560	6 000
Banamex	Clásica Internacional	54.4	39.4	600	6 500
Banorte***	Clásica	54.5	40.9	430	6 500
HSBC	Clásica HSBC	56.2	41.2	520	6 500
Banco Walmart	Súper Tarjeta de Crédito	60.0	43.8	500	6 000
CrediScotia	CrediScotia Clásica	74.8	53.7	408	6 000
BanCoppel	BanCoppel	88.3	65.0	0	6 400
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas de este segmento					
Scotiabank	Tasa Baja Clásica	40.7	31.1	450	6 000
SF Soriana	Soriana - Banamex	55.9	41.8	420	6 300
Banregio	Tarjeta Clásica	57.0	46.0	0	5 000
Ixe Tarjetas***	Ixe Clásica	67.8	49.2	440	5 000

* Los productos están ordenados de acuerdo al CAT respectivo. Se incluyen productos para personas físicas que se siguen ofreciendo al público, que no tienen alguna restricción especial para su contratación y que tienen más del 0.1% del total de tarjetas en el segmento. El producto representativo de la institución es el que tiene el mayor saldo de crédito entre los productos del mismo segmento que ofrece la institución. Los datos corresponden a los clientes no totaleros. En las estadísticas para el total del segmento, el CAT y la TEPP son promedios ponderados por saldo, la anualidad es un promedio ponderado por número de tarjetas.

** La mediana indica que la mitad de los clientes tiene un límite de crédito por debajo del valor reportado.

*** A pesar de la fusión de Banorte e Ixe tarjetas, sus productos de tarjeta de crédito se siguen ofreciendo de forma separada.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

**PRODUCTOS REPRESENTATIVOS POR INSTITUCIÓN, PARA CLIENTES NO TOTALEROS EN EL SEGMENTO DE TARJETAS “CLÁSICAS” O EQUIVALENTES CON LÍMITE DE CRÉDITO ENTRE 8 MIL 1 y 15 MIL PESOS*
-Datos a febrero de 2013-**

Institución	Producto	CAT (%)	Tasa efectiva promedio ponderada (%)	Anualidad (pesos)	Límite de crédito (mediana en pesos)**
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas de este segmento					
Santander	Santander Light	37.9	28.9	480	10 260
Inbursa	Clásica Inbursa	41.8	35.4	0	11 500
BBVA Bancomer	Azul Bancomer	45.7	33.9	560	11 200
Banamex	Clásica Internacional	51.4	37.4	600	12 300
Scotiabank	Scotiatravel Clásica	52.0	38.2	550	10 000
HSBC	Clásica HSBC	53.0	39.1	520	11 000
Banorte***	Clásica	53.1	39.9	430	11 000
SF Soriana	Soriana - Banamex	54.4	40.8	420	11 300
Banco Walmart	Súper Tarjeta de Crédito	55.7	41.1	500	10 600
BanCoppel	BanCoppel	88.3	65.0	0	10 400
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas de este segmento					
Banco Invex	Sí Card Plus Invex	55.6	40.1	610	11 500
CrediScotia	CrediScotia Clásica	72.5	52.3	408	10 000

* Los productos están ordenados de acuerdo al CAT respectivo. Se incluyen productos para personas físicas que se siguen ofreciendo al público, que no tienen alguna restricción especial para su contratación y que tienen más del 0.1% del total de tarjetas en el segmento. El producto representativo de la institución es el que tiene el mayor saldo de crédito entre los productos del mismo segmento que ofrece la institución. Los datos corresponden a los clientes no totaleros. En las estadísticas para el total del segmento, el CAT y la TEPP son promedios ponderados por saldo, la anualidad es un promedio ponderado por número de tarjetas.

** La mediana indica que la mitad de los clientes tiene un límite de crédito por debajo del valor reportado.

*** A pesar de la fusión de Banorte e Ixe tarjetas, sus productos de tarjeta de crédito se siguen ofreciendo de forma separada.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

**PRODUCTOS REPRESENTATIVOS POR INSTITUCIÓN, PARA CLIENTES NO TOTALEROS EN EL SEGMENTO DE TARJETAS “CLÁSICAS” O EQUIVALENTES CON LÍMITE DE CRÉDITO MAYOR A 15 MIL PESOS
-Datos a febrero de 2013-**

Institución	Producto	CAT (%)	Tasa efectiva promedio ponderada (%)	Anualidad (pesos)	Límite de crédito (mediana en pesos)*
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas de este segmento					
Santander	Santander Light	32.5	24.8	480	40 000
BBVA Bancomer	Azul Bancomer	35.5	26.5	560	34 600
Banco Walmart	Súper Tarjeta de Crédito	40.0	30.3	500	27 500
Banamex	Clásica Internacional	45.3	33.3	600	45 500
HSBC	Clásica HSBC	45.7	34.2	520	35 400
Banorte***	Clásica	47.7	36.2	430	28 000
Scotiabank	Scotiatravel Clásica	50.1	37.0	550	32 200
SF Soriana	Soriana-Banamex	50.7	38.4	420	26 000
BanCoppel	BanCoppel	88.3	65.0	0	16 800
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas de este segmento					
Inbursa	Clásica Inbursa	38.9	33.3	0	20 000
Banco Invex	Sí Card Plus Invex	49.5	36.0	610	39 000

* Los productos están ordenados de acuerdo al CAT respectivo. Se incluyen productos para personas físicas que se siguen ofreciendo al público, que no tienen alguna restricción especial para su contratación y que tienen más del 0.1% del total de tarjetas en el segmento. El producto representativo de la institución es el que tiene el mayor saldo de crédito entre los productos del mismo segmento que ofrece la institución. Los datos corresponden a los clientes no totaleros. En las estadísticas para el total del segmento, el CAT y la TEPP son promedios ponderados por saldo, la anualidad es un promedio ponderado por número de tarjetas.

** La mediana indica que la mitad de los clientes tiene un límite de crédito por debajo del valor reportado.

*** A pesar de la fusión de Banorte e Ixe tarjetas, sus productos de tarjeta de crédito se siguen ofreciendo de forma separada.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

PRODUCTOS REPRESENTATIVOS POR INSTITUCIÓN, PARA CLIENTES NO TOTALEROS EN EL SEGMENTO DE TARJETAS “ORO” O EQUIVALENTES*
-Datos a febrero de 2013-

Institución	Producto	CAT (%)	Tasa efectiva promedio ponderada (%)	Anualidad (pesos)	Límite de crédito (mediana en pesos)**
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas de este segmento					
Inbursa	Oro Inbursa	24.7	22.3	0	32 000
BBVA Bancomer	Oro Bancomer	34.8	27.4	870	45 000
Ixe Tarjetas	Ixe oro	38.3	30.9	600	21 000
Santander	UNISantander-K	38.5	33.0	0	18 010
Banamex	Oro	39.9	31.1	900	50 000
Banorte***	Oro	43.6	34.6	625	35 880
Scotiabank	Scotia travel Oro	44.5	34.9	750	40 000
HSBC	Oro HSBC	45.6	35.5	780	35 000
American Express	The Gold Elite Credit Card	56.1	41.2	1 200	21 000
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas de este segmento					
Banregio	In Gold	47.9	39.8	0	15 000
Banco Afirme	Tarjeta de Crédito Oro	50.6	39.4	650	26 000

* Los productos están ordenados de acuerdo al CAT respectivo. Se incluyen productos para personas físicas que se siguen ofreciendo al público, que no tienen alguna restricción especial para su contratación y que tienen más del 0.1% del total de tarjetas en el segmento. El producto representativo de la institución es el que tiene el mayor saldo de crédito entre los productos del mismo segmento que ofrece la institución. Los datos corresponden a los clientes no totaleros. En las estadísticas para el total del segmento, el CAT y la TEPP son promedios ponderados por saldo, la anualidad es un promedio ponderado por número de tarjetas.

** La mediana indica que la mitad de los clientes tiene un límite de crédito por debajo del valor reportado.

*** A pesar de la fusión de Banorte e Ixe tarjetas, sus productos de tarjeta de crédito se siguen ofreciendo de forma separada.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

**PRODUCTOS REPRESENTATIVOS POR INSTITUCIÓN, PARA CLIENTES NO TOTALEROS EN EL SEGMENTO DE TARJETAS “PLATEROS” O EQUIVALENTES*
-Datos a febrero de 2013-**

Institución	Producto	CAT (%)	Tasa efectiva promedio ponderada (%)	Anualidad (pesos)	Límite de crédito (mediana en pesos)**
Productos con al menos 0.5% del total de tarjetas de este segmento					
Banorte***	Platinum	20.9	16.9	1 350	70 000
BBVA Bancomer	Bancomer Platinum	22.3	17.0	1 950	91 000
Ixe Tarjetas***	Ixe Platino	22.6	17.8	1 600	75 000
Banamex	Platinum	23.6	18.0	2 000	92 000
Santander	Fiesta Rewards Platino	25.4	19.7	1 850	98 340
Banregio	In Platinum	25.5	23.0	0	55 000
HSBC	Platinum HSBC	36.9	28.5	1 900	117 000
American Express	The Platinum Credit Card	40.3	31.2	1 785	50 000
Productos con menos del 0.5% pero más del 0.1% del total de tarjetas de este segmento					
Inbursa	Platinum Inbursa	20.4	17.4	750	80 000
Scotiabank	Scotia Travel Premium	25.2	18.9	2 250	124 900

* Los productos están ordenados de acuerdo al CAT respectivo. Se incluyen productos para personas físicas que se siguen ofreciendo al público, que no tienen alguna restricción especial para su contratación y que tienen más del 0.1% del total de tarjetas en el segmento. El producto representativo de la institución es el que tiene el mayor saldo de crédito entre los productos del mismo segmento que ofrece la institución. Los datos corresponden a los clientes no totaleros. En las estadísticas para el total del segmento, el CAT y la TEPP son promedios ponderados por saldo, la anualidad es un promedio ponderado por número de tarjetas.

** La mediana indica que la mitad de los clientes tiene un límite de crédito por debajo del valor reportado.

*** A pesar de la fusión de Banorte e Ixe tarjetas, sus productos de tarjeta de crédito se siguen ofreciendo de forma separada.

FUENTE: Banco de México con datos proporcionados por las instituciones de crédito, cifras sujetas a revisión.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/sistema-financiero/publicaciones/reporte-de-tasas-de-interes-efectivas-de-tarjetas-%7b69C3D5DD-7B96-358D-7F6A-12B0B67EACC8%7d.pdf>

<http://www.banxico.org.mx/>

Reclamaciones con impacto monetario presentadas por los clientes de la banca en México (CONDUSEF)

El 2 de julio de 2013, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF) comunicó los resultados de la primera parte del análisis denominado *Reclamaciones con impacto monetario presentadas por clientes de la banca en México*. En total, se registraron 4 millones 238 mil reclamaciones de los usuarios de la banca en 2012. Dos de cada diez clientes presentaron una reclamación con impacto monetario y seis bancos agrupan el 93% del total de las reclamaciones. A continuación se presentan los aspectos relevantes del comunicado.

Al dar a conocer la primera parte del análisis *Reclamaciones con impacto monetario presentadas por clientes de la banca en México*, la CONDUSEF aseveró que durante 2012 se registraron 4 millones 238 mil 863 reclamaciones en contra de 29 bancos, de las cuales, el 94.1% tuvo respuesta en el curso del mismo año.

De estas respuestas, 3 millones 95 mil 952 resultaron favorables al usuario, abonándose o reintegrándose a sus cuentas un importe equivalente a 5 mil 711 millones de pesos.

Cabe precisar que existen tres vías para presentar una reclamación, ya sea a través de la Unidad Especializada (UNE), en la misma sucursal u otra ventanilla del banco, o bien por medio de CONDUSEF. También conviene precisar que una reclamación corresponde a un registro por cada operación que sea reclamada, es decir, si existieran, por ejemplo, dos cargos no reconocidos por un cliente, se registrarían dos reclamaciones.

En promedio, dos de cada diez adultos que tienen una cuenta o crédito bancario presentaron una reclamación con impacto monetario; es decir de los casi 25 millones

de usuarios de la banca que reporta la Encuesta Nacional de Inclusión Financiera 2012, 4 millones 238 mil 923 tuvieron una queja en contra de su institución, lo que significa que el *Índice de Reclamación Bancario* se ubicó en poco más del 17 por ciento.

Cabe destacar que seis bancos agrupan el 93% del total de las reclamaciones: BBVA Bancomer, con 1 millón 240 mil 930; Banamex, con 1 millón 683; Santander, con 817 mil 181; Banorte/IXE, con 424 mil 931; HSBC, con 339 mil 55; y Scotiabank, con 167 mil 894.

En este sentido, se presenta como un valor agregado el diseño de indicadores de reclamación por institución bancaria, en función al número de tarjetas de débito y crédito que cada uno de ellos ha emitido, con el fin de hacer comparable el nivel de reclamaciones entre todas.

Asimismo por lo que se refiere a los productos por los cuáles se presentaron las reclamaciones destacan: tarjeta de crédito con el 63.9% del total; tarjeta de débito, 26.1%; cuentas de depósitos a la vista, 9.7%; la tarjeta prepagada, 0.3%, y valores e instrumentos de inversión, 0.1 por ciento.

A su vez, las principales causas o motivos que adujeron los clientes para presentar las reclamaciones fueron: Cargo no reconocido por consumos no efectuados con el 58% del total; No entrega de la cantidad solicitada, 7%; Cobro no reconocido por manejo de cuenta, Retiro no reconocido y Cobro por otros conceptos, 6%, para cada uno respectivamente.

En la segunda parte del estudio que se dará a conocer más adelante, se informará de las reclamaciones del sector también agrupadas por producto, causas y los canales transaccionales por los cuales los usuarios realizaron su operación, esto es, a través de

sucursal, corresponsal bancario, terminales punto de venta, cajeros automáticos, banca por internet, pagos por celular, entre otros.

Es importante señalar que por la naturaleza de las reclamaciones, los bancos están obligados a reportar el total de éstas a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV), sin embargo, de aprobarse la Reforma Financiera, CONDUSEF estaría en posibilidades de conocer de manera directa el universo de reclamaciones de todo el sector financiero, no únicamente de los bancos, la que pretende publicar de manera semestral.

Con ello, no sólo se esperaría un impacto positivo en la mejor atención de los clientes y mayor seguridad en las operaciones financieras, sino además un cambio de conducta de parte de las instituciones financieras.

Actualmente, CONDUSEF considera este tema como un asunto prioritario y al respecto entre las principales acciones de corto plazo, se establecerán mesas de trabajo con los bancos, a fin de:

- Definir claramente la documentación mínima para evitar los rechazos por falta de documentación y reducir tiempos de respuesta.
- Promover la transparencia y certeza para los usuarios en los casos de improcedencia o extemporaneidad de la reclamación.

- Establecer acciones conjuntas y específicas, preventivas y correctivas para reducir los índices de reclamación en cada uno de los productos, particularmente en materia de cargos no reconocidos por consumos no efectuados con tarjeta de crédito o débito.

Fuente de información:

<http://www.condusef.gob.mx/index.php/comunicados-recientes/912-en-total-se-registraron-4-millones-238-mil-reclamaciones-de-los-usuarios-de-la-banca-en-2012>

Para tener acceso a la presentación *Reclamaciones con impacto monetario presentadas por los clientes de la Banca en México* visite:

http://www.condusef.gob.mx/PDF-s/Comunicados/2013/com48_reclamaciones-impacto-monetario.pdf

Solidez de bancos públicos de América Latina, potencial aporte para cambio climático y desarrollo productivo (BID)

El 18 de junio de 2013, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) dio a conocer el documento *Bancos públicos de desarrollo ¿hacia un nuevo paradigma?*, en el cual afirma que los bancos públicos de desarrollo representan 10% de colocaciones de América Latina y el Caribe. Dichas colocaciones de los bancos públicos de desarrollo (BPD) de América Latina y el Caribe superan los 700 mil millones de dólares estadounidenses al año y gozan de una solidez operacional y financiera inédita que les permite ampliar sus operaciones en áreas como el financiamiento de la mitigación al cambio climático y de políticas para el desarrollo productivo.

No obstante, las instituciones deberán continuar sus esfuerzos de fortalecimiento institucional, particularmente en el área de gobernabilidad corporativa, y demostrar su impacto en el desarrollo, de manera que movilicen recursos del sector privado y apoyen a segmentos vulnerables de la economía.

El texto analiza la relevancia de los BPD en los sistemas financieros de hoy, sus instrumentos financieros y no financieros que pueden ser más efectivos, los factores

institucionales clave para el éxito, y la forma en qué pueden abordar nuevos desafíos como la mitigación del cambio climático.

En la región operan 56 BPD, que incluyen instituciones como el Banco Estado de Chile, el Banco de Desarrollo Empresarial de Colombia y Nacional Financiera de México, entre otras.

“Los bancos públicos han dejado de ser un lastre en las cuentas fiscales en varios de los países de la región”, aseveró Fernando de Olloqui, especialista de mercados financieros del BID y autor principal del estudio. “Si siguen en la trayectoria de mejora operacional y financiera y demuestran su impacto en el desarrollo, las instituciones de financiamiento público estarán en una inmejorable posición para consolidar su relevancia en la próxima década, particularmente para los desafíos más complejos, como es el cambio climático”.

A pesar de tener instituciones de gran tamaño como el Banco Nacional de Desarrollo Económico e Social (BNDES), el peso relativo de los BPD en los sistemas financieros se ha mantenido durante los últimos 10 años. La participación promedio de los BPD dentro de las colocaciones totales en cada país representa alrededor del 10 por ciento.

De conformidad con el documento *Bancos Públicos de Desarrollo: ¿Hacia un Nuevo Paradigma?*, en años recientes, los BPD han tenido una notable mejora en su rendimiento, obteniendo una utilidad sobre patrimonio de 14% en 2010, frente a una pérdida de 1% en 2000. Sin embargo, en el estudio se advierte que continúan existiendo bancos públicos en la región con problemas estructurales importantes, generalmente atribuibles a una falta de claridad en su mandato y a sus sistemas de gobernabilidad corporativa que no permiten tomar decisiones en beneficio exclusivo del BPD.

En años recientes los BPD han procurado ampliar sus actividades a nuevos sectores cómo energías renovables, la adaptación y mitigación del cambio climático, educación, vivienda social, microempresas, innovación y cadenas productivas.

Con activos que en su conjunto equivalen al 25% del PIB de la región, incluyendo Brasil, los BPD pueden aportar valioso financiamiento para mitigar los efectos del cambio climático, creando un entorno favorable para las inversiones necesarias y apalancar recursos propios e internacionales, según el estudio.

A continuación se presenta el Prefacio, la Introducción, el Capítulo 1: panorama y evolución reciente de los bancos públicos de desarrollo, y de los Capítulos 2, 3, 4, 5 y 6, los rasgos más sobresalientes, así como las Conclusiones.

Bancos públicos de desarrollo ¿hacia un nuevo paradigma?

Prefacio

“La diferencia entre ‘teoría’ y ‘práctica’ es que en teoría no hay diferencia entre teoría y práctica, pero en la práctica, sí la hay”¹⁴³. Hasta hace poco, la historia de los bancos públicos de desarrollo (BPD) en América Latina podía citarse como ejemplo de esa noción, porque a pesar de su razón de ser teórica, en la práctica estaban frecuentemente asociados a un desencanto generalizado. Ello se justificaba por décadas de malos manejos y politización de las instituciones, lo que conducía a distorsiones en el sistema financiero, a pérdidas financieras y, en última instancia, a desequilibrios fiscales.

Sin embargo, a partir de iniciativas recientes, ha renacido el interés por los BPD como instrumentos de política pública, dado el potencial de estas instituciones para apoyar

¹⁴³ Comúnmente acreditado a Jan L. A. van de Snepscheut, quien fue un profesor en Caltech, y también a Yogi Berra, Chuck Reid, William T. Harbaugh y Karl Marx.

el desarrollo socioeconómico, y gracias también al hecho de que han tenido un mejor desempeño en los últimos años.

Se plantean entonces nuevas preguntas. ¿Qué tan relevantes son los BPD dentro de los sistemas financieros, y cuál fue su función en la crisis financiera global de 2008–2009? ¿Qué arreglos institucionales han posibilitado un mejor funcionamiento de ciertas entidades? ¿Qué dice el acervo de evaluaciones de impacto sobre su actuación? ¿Cuáles son los instrumentos financieros y no financieros más efectivos? ¿Pueden los BPD contribuir a enfrentar los desafíos del mañana, entre ellos la adaptación al cambio climático y su mitigación?

Esta segunda edición de nuestra serie Instituciones para la gente busca responder a esas preguntas sobre la base de la evidencia reciente de América Latina y el Caribe. En particular, en el libro se analizan los retos y las oportunidades de los BPD en la coyuntura actual; se identifican los factores institucionales conducentes al logro de sus objetivos financieros y de política pública; se evalúa el impacto de sus operaciones, y se apoya el desarrollo de nuevos instrumentos.

Para que realmente pueda haber un cambio de paradigma, será necesario que los BPD continúen los esfuerzos de fortalecimiento institucional y de mejor desempeño operacional y financiero, y sobre todo que demuestren su impacto en el desarrollo. La experiencia señala la importancia de un examen continuo para asegurar que los arreglos institucionales sean conducentes a su eficacia y su sostenibilidad a largo plazo.

Esperamos que el enfoque comprensivo e integral del libro resulte de utilidad para los gobiernos y los BPD, así como también para académicos y formadores de opinión interesados en lograr un financiamiento adecuado y sostenible para el desarrollo de la región.

Introducción

En los últimos 60 años se pueden distinguir tres fases importantes en la evolución de los bancos públicos de desarrollo (BPD) a nivel mundial, cada una asociada a las teorías de desarrollo económico predominantes en el momento. Entender estas tendencias es útil para contextualizar los BPD en la coyuntura actual.

La primera fase se origina en las teorías de desarrollo económico de las décadas de los años 1950 y 1960, que enfatizaban la importancia de la inversión y abogaban por la intervención estatal directa en sectores económicos considerados prioritarios.¹⁴⁴ Estas teorías subrayan la necesidad de que existan instituciones especiales, incluidos los bancos, para canalizar adecuadamente el capital necesario para las industrias (Gerschenkron, 1962). Durante esta fase, proliferaron los BPD, especialmente en Asia y América Latina. Con el tiempo expandieron sus mandatos a fin de que se pudiesen abordar no sólo el crédito para proyectos industriales y de infraestructura considerados clave, sino también necesidades del sector rural y de vivienda.

La segunda fase, que se inicia en la década de 1980, obedece a la percepción de que los BPD no estaban cumpliendo con sus objetivos de desarrollo y, lo que es más relevante, al hecho de que estaban generando fuertes pérdidas fiscales y recurrentes necesidades de recapitalización.¹⁴⁵ En el contexto de una ola de políticas económicas orientadas a liberalizar mercados y restringir la actividad estatal en la economía, se

¹⁴⁴ En BID (2005) se aborda el tema de la función del Estado en el sector bancario.

¹⁴⁵ Smallridge y de Olloqui (2011) ahondan en las causas más citadas sobre el pobre desempeño de los BPD, así como también en bibliografía relacionada.

inició una racionalización de estas instituciones. A nivel mundial, se estima que entre 1987 y 2003 se privatizaron alrededor de 250 BPD. Otros bancos fueron reestructurados o liquidados bajo la premisa de que la alta interferencia política en decisiones de índole financiera llevaba a una asignación ineficiente de los escasos recursos disponibles. En América Latina y el Caribe (ALC), este proceso se reflejó en el hecho de que la membresía de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE) disminuyó de 171 instituciones en 1988 a 73 en 2003.

La tercera fase, aún vigente, se inicia a finales de la década de 1990 y comienzos del nuevo milenio. Durante esta fase resurge la presencia de los BPD en respuesta a la continua existencia de restricciones crediticias. Sin embargo, esta vez la intervención estatal se enmarca dentro de las prescripciones de las teorías de la economía institucional, las cuales admiten que la intervención pública puede ser beneficiosa bajo ciertas condiciones, particularmente cuando complementa o facilita las actividades del sector privado y lo hace de manera costo-efectiva.

Este renovado interés no sólo ha alcanzado a países en desarrollo de distintas regiones, como ALC, África y Asia, sino también a países de Europa y América del Norte,¹⁴⁶ particularmente a partir de la función anticíclica que se buscó que los BPD cumplieran durante la crisis mundial iniciada en 2008. Dicha función coadyuvó a que durante el período 2007–2009, la cartera crediticia de estas entidades a nivel mundial aumentara 36%, frente al incremento de 10% de la cartera de bancos comerciales (De Luna-Martínez y Vicente, 2012).¹⁴⁷ Dentro de esta coyuntura, resulta ineludible entender las tendencias actuales de los BPD y analizar los factores institucionales que

¹⁴⁶ Por ejemplo, en Canadá, el Business Development Bank tuvo una importante función durante la crisis, y en Estados Unidos de Norteamérica y Reino Unido se propuso crear nuevos bancos de desarrollo, con especialización en infraestructura y en financiamiento “verde”, respectivamente.

¹⁴⁷ Estas cifras se basan en una encuesta llevada a cabo por Banco Mundial a 90 instituciones financieras de desarrollo en 61 países.

inciden en su capacidad para cumplir su función de fomento del desarrollo y en el hecho de que eso se logre de una manera fiscalmente responsable.

¿Qué es un BPD?

En primera instancia, es importante aclarar qué es un BPD y cuáles son las características que los distinguen de los bancos públicos en general. Un BPD es una institución financiera del Estado cuyo mandato consiste en fomentar el desarrollo socioeconómico a través del financiamiento de actividades, sectores o segmentos económicos específicos. Esta definición contiene dos elementos clave: i) la participación pública en el sistema financiero y ii) el objetivo esencial de proveer financiamiento para proyectos valiosos para el desarrollo socioeconómico, o que estén enmarcados dentro de una política pública nacional.

De esta manera, el libro no cubre toda la gran variedad de instituciones financieras estatales, sino que se limita a aquellas que tienen una actividad crediticia y que se consideran parte del sistema financiero regulado. Asimismo, se distingue entre los bancos públicos cuya actividad principal es comercial y los BPD. Aunque tradicionalmente ambos se han mezclado para su análisis, los bancos públicos comerciales en general se excluyen de esta publicación debido a que replican las funciones de las instituciones privadas y se enfocan en obtener ganancias monetarias, por lo cual son inherentemente distintos.¹⁴⁸ La excepción se presenta cuando estas instituciones tienen significativos programas crediticios con fines de desarrollo.

A su vez, los BPD pueden clasificarse según varios criterios, entre ellos: a partir de si asumen o no ahorros directos del público; en función de si sus operaciones financieras se realizan directamente con sus clientes (primer piso) o a través de otros intermediarios financieros (segundo piso), o en virtud de la actividad económica que

¹⁴⁸ Ello sin menoscabo de que existen distintas opiniones sobre la relevancia de estas instituciones para ampliar la competencia en el sistema financiero o para otorgar servicios bancarios en áreas geográficas no atendidas.

apoyen. Sin embargo, estas dimensiones sólo describen aspectos operacionales; independientemente de ellas, si un banco público tiene un mandato explícito de desarrollo y este predomina en sus actividades, entonces se encuentra dentro de los límites este análisis.

En el cuadro siguiente se presenta una lista de 56 entidades que pueden clasificarse como BPD en 22 países de ALC. La lista incluye tanto entidades que pueden considerarse BPD “puros”, es decir, cuyo mandato exclusivo es fomentar el desarrollo socioeconómico a través del financiamiento de actividades, sectores o segmentos económicos específicos, como bancos públicos comerciales con un grado significativo de actividades o programas con fines de desarrollo.

La razón de ser de los BPD

Si bien la lógica de intervención de los BPD ha evolucionado con el tiempo a partir de las distintas orientaciones que ha habido en la política económica, en esencia sigue estando con base en la justificación clásica de cubrir fallas de mercado que llevan a restricciones de financiamiento, con el fin de lograr objetivos de política pública. Es decir, se basa en la concepción del Estado según la cual: i) existen sectores o segmentos económicos que son subatendidos por intermediarios financieros privados y ii) la intermediación financiera del gobierno puede cubrir las fallas de mercado y lograr algún beneficio socioeconómico.

Las fallas de mercado constituyen uno de los factores que inciden en el hecho de que los intermediarios privados no puedan evaluar la capacidad crediticia real de ciertos sectores o segmentos económicos y que conducen así a una restricción crediticia. El monto de la restricción crediticia es la diferencia entre el nivel real de acceso de estos sectores medido por la cantidad y los costos del crédito, y el nivel que se podría obtener si los mercados concedieran créditos sobre la base de su capacidad real. Las

restricciones de crédito pueden ser estructurales o temporales, caso este último que surgen a raíz de ciclos o crisis económicas.

La renuencia o inhabilidad de los intermediarios financieros privados para asumir ciertos riesgos puede deberse a: i) la dificultad y el alto costo de evaluar y mitigar los riesgos; ii) limitaciones propias o derivadas del entorno financiero (por ejemplo, su modelo de negocios,¹⁴⁹ la falta de acceso a financiamiento, los límites crediticios establecidos por normas prudenciales, etcétera), o iii) simplemente, el alto costo de oportunidad de asignar capital a ciertos negocios con perfiles de riesgo/retorno menos atractivos.

¹⁴⁹ En OCDE (2012) se cita la importancia de cambiar de modelo de negocios bancarios en América Latina, pasando de uno con base en la relación con clientes a uno de multiservicios, en el cual el riesgo del cliente se mide de manera inflexible y no se considera la rentabilidad proyectada.

**BANCOS PÚBLICOS DE DESARROLLO Y BANCOS PÚBLICOS
COMERCIALES CON UN GRADO SIGNIFICATIVO DE ACTIVIDADES O
PROGRAMAS CON FINES DE DESARROLLO EN ALC***

Argentina	✦ Banco de Inversión y Comercio Exterior
Bahamas	✦ Bahamas Development Bank
Bolivia	✦ Banco de Desarrollo Productivo
Brasil	✦ Banco do Brasil
	✦ Banco do Nordeste do Brasil
	✦ Banco Nacional de Desenvolvimento Económico e Social
	✦ Caixa Económica Federal
	✦ Banco da Amazonía
Chile	✦ Banco del Estado
	✦ Corporación de Fomento de la Producción
Colombia	✦ Banco de Desarrollo Empresarial
	✦ Banco Agrario de Colombia
	✦ Fondo para el Financiamiento del Sector Agropecuario
	✦ Financiera del Desarrollo
Costa Rica	✦ Banco Nacional de Costa Rica
	✦ Banco Popular y de Desarrollo Comunal
	✦ Banco de Crédito Agrícola de Cartago
	✦ Banco Hipotecario de Costa Rica
Ecuador	✦ Corporación Financiera Nacional
	✦ Banco del Estado del Ecuador
	✦ Banco Nacional de Fomento
	✦ Banco Ecuatoriano de la Vivienda
	✦ Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias
El Salvador	✦ Banco de Desarrollo de El Salvador
	✦ Banco de Fomento Agropecuario
	✦ Banco Hipotecario de El Salvador
Guatemala	✦ Crédito Hipotecario Nacional Guatemala
Honduras	✦ Banco Hondureño para la Producción y la Vivienda
	✦ Banco Nacional de Desarrollo Agrícola
Jamaica	✦ Development Bank of Jamaica
	✦ EXIM Bank
México	✦ Banco Nacional de Comercio Exterior
	✦ Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos
	✦ Nacional Financiera
	✦ Fideicomisos Instituidos en Relación con la Agricultura
	✦ Sociedad Hipotecaria Federal
	✦ Banco de Ahorro Nacional y de Servicios Financieros
✦ Financiera Rural	

Continúa ...

**BANCOS PÚBLICOS DE DESARROLLO Y BANCOS PÚBLICOS
COMERCIALES CON UN GRADO SIGNIFICATIVO DE ACTIVIDADES O
PROGRAMAS CON FINES DE DESARROLLO EN ALC***

Nicaragua	 Banco Produzcamos
Panamá	 Banco Nacional de Panamá
	 Banco de Desarrollo Agropecuario
	 Banco Hipotecario Nacional
Paraguay	 Crédito Agrícola de Habilidadación
	 Agencia Financiera de Desarrollo
Perú	 Banco de la Nación
	 Corporación Financiera de Desarrollo
	 Banco Agropecuario
República Dominicana	 Banco Agrícola de la República Dominicana
	 Banco Nacional de la Vivienda
Suriname	 Nationale Ontwikkelingsbank
	 Landbouwbank
Trinidad y Tobago	 Agricultural Development Bank
Uruguay	 Banco de la República Oriental del Uruguay
	 Banco Hipotecario del Uruguay
	 Corporación Nacional para el Desarrollo
Venezuela	 Banco de Desarrollo Económico Social

* No incluye entidades regionales o subnacionales. Sólo se incluye información de aquellos países miembros del BID.

FUENTE: A partir del análisis que Palma y de Olloqui realizan en el capítulo 1 de este libro.

Respecto de la dificultad y del alto costo que tiene para los intermediarios el evaluar y mitigar los riesgos de sus préstamos, el sector más comúnmente citado, ello puede deberse a su vez a la asimetría de la información, a los elevados costos de transacción y a las externalidades que se desprenden del proceso de innovación productiva o del descubrimiento de nuevos productos, procesos o mercados.

La información asimétrica ocurre cuando un intermediario financiero no puede obtener información precisa y verificable sobre la capacidad y la voluntad de un cliente de pagar un préstamo (o debe enfrentar elevados costos para hacerlo). Debido a la dificultad para obtener esta información, las entidades financieras no pueden calcular adecuadamente los riesgos de prestar a ese cliente y deciden no participar en

su mercado, o bien cobrar tasas de interés que a menudo no corresponden a su solvencia real, o solicitar un colateral sustancioso, que resulta en una opción poco conveniente para el cliente.

Esto tiene lugar particularmente en el caso de la mayoría de las pequeñas y medianas empresas (PyME), las cuales no tienen auditorías de sus declaraciones financieras ni sistemas internos de información financiera sofisticados y, por lo tanto, no pueden proporcionar información verificable sobre su estado financiero. Si bien existen sociedades de información crediticia en la mayoría de los países de ALC, muchas empresas no cuentan con un historial crediticio a partir del cual se pueda calcular una calificación precisa. Finalmente, a menudo es difícil para las empresas, sobre todo las del sector informal, demostrar su capacidad y voluntad para reembolsar los créditos.

Asimismo, en la mayoría de los países de ALC, los sistemas para asegurar las transacciones financieras y velar por el cumplimiento de los contratos financieros tienden a ser ineficaces, largos y costosos. Más aún, dado que los costos de estos procesos son los mismos para las transacciones grandes y las pequeñas, los costos relativos de velar por el cumplimiento de los contratos por parte de las PyME son mucho más elevados que en el caso de las empresas grandes.

Los elevados costos de transacción están relacionados con problemas de economías de escala que implican un alto costo unitario para realizar y monitorear operaciones de bajo monto, lo cual lleva a que los intermediarios eviten determinados segmentos de clientes. Para disminuir estos costos, se requerirían tecnologías financieras especializadas. Sin embargo, si el volumen total de un mercado no es lo suficientemente grande, estas tecnologías tampoco son viables porque se torna imposible justificar sus costos de desarrollo.

Por último, las externalidades asociadas al proceso de innovación nacen de la limitada capacidad de los intermediarios financieros para evaluar y asignar un precio al riesgo

de financiar nuevos proyectos, o por lo menos para hacerlo de manera eficiente. En general se sobrestima el riesgo y, por tanto, el crédito o no se otorga o se otorga a costos muy elevados.

Las fallas de mercado y los otros factores citados que inciden en las restricciones crediticias se ven afectados por los marcos normativos e institucionales que enfrentan los acreedores y prestatarios, y por el desarrollo general de los sistemas financieros. Por eso, las medidas más eficaces para resolver los problemas descritos anteriormente son de tipo sistémico, y en particular abarcan reformas regulatorias que mejoren la información disponible en el mercado y la seguridad de los acreedores, promuevan la innovación y amplíen las alternativas de colateral. Esto incluye aumentar la seguridad en las transacciones financieras, fortaleciendo los sistemas para identificar, establecer y ejecutar garantías, y mejorar la infraestructura de la información, a través de las sociedades de información crediticia y la presentación de estados financieros por parte de las empresas. Estos avances se podrían lograr mediante normas bancarias, pero también con la creación de un espacio para desarrollar productos financieros innovadores y el uso de nuevas tecnologías que contrarresten las deficiencias del entorno (por ejemplo, la banca móvil). Más aún, las medidas que promuevan una mayor competencia en el sector bancario y la desconcentración del mismo constituirían una solución de más largo plazo.

Sin embargo, la dificultad de implementar medidas sistémicas genera la necesidad de que los BPD intervengan a fin de mitigar los problemas de acceso al crédito de manera más inmediata, aunque también se justifican *per se* cuando solucionan fallas de mercado o las intervenciones logran retornos sociales significativos. La intervención precisa de un BPD para corregir la falla de mercado u otros factores restrictivos del crédito es (o debería ser) una función de su origen y de los sectores o segmentos económicos considerados como estratégicos por los gobiernos. Entre los sectores o segmentos económicos tradicionales de intervención se destacan:

- **Infraestructura.** La naturaleza de estos proyectos de inversión, que son de gran envergadura e implican largos períodos de maduración de las inversiones, hace necesaria la presencia de instituciones que puedan asumir riesgos a mayor plazo y/u obtener el financiamiento acorde.
- **Sector rural.** Es particularmente difícil ampliar la frontera de los servicios financieros para este sector, especialmente en el caso de los pequeños productores, ya que entraña: i) mayores riesgos relativos, debido a los riesgos climatológicos, de comercialización y de precios, concentración de riesgo por actividad y zonas geográficas, y mayores limitaciones en términos de colateral disponible y su ejecución, y ii) altos costos de transacción, asociados a la dispersión geográfica y al tamaño de sus unidades productivas típicas.
- **PyME.** Este segmento económico presenta un alto riesgo de crédito debido a la debilidad de las empresas en términos patrimoniales, de colateral, de calidad de la información financiera y de gestión. En ALC estas debilidades están asociadas al alto nivel de informalidad de las economías.

En años recientes, en atención a las nuevas prioridades de política pública, los BPD han ampliado su actividad para cubrir otros sectores o segmentos, entre ellos: energía renovable, adaptación al cambio climático y su mitigación, educación, vivienda social, microempresas, e innovación y cadenas productivas bajo la nueva generación de políticas de desarrollo productivo. Esto es producto de que los gobiernos de ALC han mostrado interés en lograr una mayor inclusión de los BPD en las estrategias económicas nacionales, particularmente para apoyar los esfuerzos orientados a elevar la productividad y competitividad de los países, lo que ha sido identificado como uno de los mayores desafíos económicos de la región (BID, 2010). Asimismo, participan mayormente en proyectos de inversión cuyos beneficios sociales superan a los comerciales, o que contemplan la adopción de nuevas tecnologías, cuyos

rendimientos, riesgos y barreras no son ampliamente conocidos ni han sido interiorizados por los intermediarios financieros.

Es importante aclarar que la existencia de fallas de mercado u otros factores que restringen el crédito es condición necesaria pero no suficiente para justificar una intervención pública en el sistema financiero. Tampoco lo es el interés por promover una política pública aunque esta traiga aparejados claros beneficios en materia de desarrollo. Los gobiernos y los BPD deben analizar el origen y la naturaleza de la restricción, cuantificar la brecha de mercado y hacer un análisis del costo-beneficio de intervenir a través de BPD u otras instituciones; más aún, los gobiernos no deben dejar de promover las medidas sistémicas que llevan a ablandar las restricciones crediticias. De otra manera, pueden generar distorsiones en el mercado, desplazar agentes privados, incurrir en pérdidas financieras y contingencias fiscales, o simplemente tener un bajo impacto en el desarrollo.

En particular, es necesario entender las causas que subyacen a la falta de acceso al crédito. Por ejemplo, puede haber razones válidas para que el sector privado evite proporcionar servicios financieros a un determinado segmento del mercado y estas pueden seguir siendo válidas aunque se involucre un banco público. O el beneficio social estimado de un proyecto financieramente inviable puede no justificar la intervención de un BPD porque su costo excede sus beneficios. En síntesis, debe recordarse que los BPD constituyen sólo uno de los instrumentos de intervención disponibles para el gobierno y es importante que se elija el más adecuado, de modo que se evite utilizar indistintamente cualquier instrumento en respuesta a crisis o a imperfecciones del mercado (Rudolph, 2010). Más aún, las brechas de mercado no son estáticas, sino que es necesario reevaluarlas periódicamente y hacer los ajustes necesarios según corresponda. Es por ello que los mandatos de los BPD tienen que ser revisados cada cierto tiempo.

La justificación de los BPD va a depender de cada país, en función de las características de su economía y de su sistema financiero, así como también de sus objetivos prevalentes de materia de política pública. De ahí que exista una gran variedad de instituciones y de maneras de atender las demandas de financiamiento.

La manera de abordar las demandas de financiamiento y el despliegue de alternativas que mejoren las opciones de acceso al crédito estarán determinados por las características de cada institución, la realidad de los mercados financieros y de capitales en los que estas instituciones operan y la disponibilidad de recursos para enfrentar cada una de las opciones existentes en términos de instrumentos financieros. Además, los BPD deben ser capaces de desarrollar estos instrumentos integrándolos con las herramientas aplicadas por otras instituciones públicas relacionadas con el sector o segmento que se busca promover. Éste es un problema serio en los países de menor desarrollo y con débil institucionalidad en ALC, donde hay una dispersión de programas de fomento.

¿Cuál es la adicionalidad potencial de un BPD?

Si bien una incorrecta intervención pública a través de un BPD podría generar distorsiones en el mercado y desplazar el financiamiento privado, el potencial de los BPD para generar adicionalidad en sectores y segmentos económicos con restricciones crediticias es significativo.

En **primer** lugar, por la naturaleza de su objetivo básico, los BPD contribuyen a la profundización financiera y, si actúan en reacción a los factores que restringen el crédito, a priori, son complementarios del crédito privado. Un problema frecuente en el pasado ha sido la intervención indiscriminada de un BPD, lo que efectivamente trunca el desarrollo del sector financiero privado. En contraste con los bancos públicos en general, un BPD, en principio, debería fomentar el desarrollo del sistema financiero (por ejemplo, contribuyendo a la formación de una curva de rendimiento de

largo plazo en países donde el crédito a la inversión se financia a través del refinanciamiento de créditos de corto plazo).

En **segundo** lugar, los BPD pueden contribuir al logro de metas específicas de desarrollo. Al involucrarse cada vez más a los BPD en las nuevas prioridades de política pública, esta misión está cada vez más presente en sus mandatos u objetivos. Ello puede lograrse no sólo a través de productos financieros, sino también al suministrar información relevante al resto del gobierno sobre el desarrollo del sector económico en el que actúa y las intervenciones requeridas.

En **tercer** lugar, los BPD pueden financiar inversiones en sectores con externalidades positivas, cuyas tasas de retorno sociales superan a las privadas o, por lo menos, cuyas tasas de retorno privadas aún son inciertas. En estos casos, el financiamiento de la inversión no sólo está en función de su rendimiento financiero.

En **cuarto** lugar, los BPD movilizan recursos del sector privado, al compartir el financiamiento y/o los riesgos de los proyectos. Asimismo, pueden aportar conocimiento específico sobre un determinado sector y generar un efecto de fijación de normativas (standard setting) o de demostración, al aumentar la visibilidad de oportunidades existentes y sus posibles soluciones financieras. De esta manera, pueden hacer que los intermediarios financieros privados se interesen más por involucrarse en sectores o segmentos subatendidos, disminuyendo el costo de oportunidad de futuras transacciones.

En **quinto** lugar, los BPD pueden estimular y ayudar a estructurar la demanda de financiamiento, interactuando con el resto de las políticas públicas de fomento productivo que se ocupan del crecimiento de sectores o áreas estratégicos para el desarrollo, y facilitando la entrega de bienes o servicios públicos. En particular, los BPD pueden estimular la demanda de servicios financieros atendiendo brechas no financieras. En efecto, a través de asistencia técnica u otros servicios no financieros,

pueden hacer viables proyectos con potencial de ser financiados. Si bien la prestación de servicios empresariales a las PyME es el caso más frecuente de prestación de servicios no financieros, su uso se ha extendido a casi todos los sectores y segmentos citados.

Por **último**, en períodos de restricciones de liquidez que surgen de crisis financieras o económicas, los BPD pueden desempeñar una función en la política anticíclica al sustituir capital privado de manera temporal. El crédito otorgado por los bancos estatales en general responde menos ante los choques macroeconómicos que aquel proveniente de los bancos privados y, por tanto, sugiere que aquellos pueden ser útiles en la transmisión de la política monetaria (Micco y Panizza, 2006). Para ser efectivos en esta misión, los BPD deben ser relevantes en tamaño y, preferiblemente, de primer piso. Aun así, la intervención en casos de crisis presenta retos adicionales, ya que requiere que se mantenga la capacidad de prestar servicios y/o entregar productos en los sectores necesitados antes y después de las crisis, posiblemente sin que dichos servicios o recursos se utilicen. Este fenómeno se ha denominado el síndrome de la Bella Durmiente (Sleeping Beauty Syndrome) (Stephens, 1999). Asimismo, requiere que se mantenga la temporalidad del programa, evitando que se convierta en permanente y, por consiguiente, se desincentive la actividad financiera privada.

Relevancia y contextualización de los contenidos del libro

Como ya fue comentado, en los últimos años los BPD de ALC han crecido en importancia, tanto desde el punto de vista de sus activos como del de la ampliación de sus actividades para atender demandas de financiamiento de objetivos considerados como estratégicos por parte de los gobiernos de la región. Este proceso se ha visto acompañado de las mejoras logradas por muchas instituciones, particularmente en lo relativo a su administración y viabilidad financiera, lo que a su vez permite acrecentar

su actuación. Ello sin menoscabo de que aún existen instituciones fallidas o prácticas insostenibles por parte de la gobernabilidad de varios BPD.

El Capítulo 1 de este volumen profundiza sobre esta reciente evolución. En particular, a partir de información financiera y encuestas realizadas por el BID, analiza las razones que subyacen al crecimiento de los BPD en ALC desde inicios de la última década, y examina su actuación en la coyuntura económica y financiera reciente, así como también las posibles tendencias en cuanto a los enfoques de los distintos gobiernos.

En una coyuntura de mayor actuación de los BPD y donde continúan ampliándose los mandatos, es necesario identificar los factores institucionales que parecen ser clave para obtener mejores resultados. Así, en el Capítulo 2 se describen los factores institucionales esenciales para que los BPD puedan a la vez ser financieramente sostenibles y cumplir con su mandato de política pública.

En efecto, aunque ha habido avances en materia de monitoreo de los resultados financieros, poco se conoce sobre la eficacia de los BPD para lograr sus objetivos de política pública, es decir, su impacto en el desarrollo. El Capítulo 3 aborda justamente este tema, proporcionando lineamientos para diseñar buenas evaluaciones de impacto en los BPD y resumiendo el conocimiento aportado por las escasas evaluaciones de impacto rigurosas existentes de programas de BPD o de otros programas relevantes para sus actividades.

Los instrumentos requeridos para satisfacer nuevas demandas cada vez más complejas y de mayor envergadura exceden a los tradicionales mecanismos de intervención de los BPD en los mercados de crédito, concentrados en proveer financiamiento de manera directa o intermediada. Hay espacio para nuevas modalidades de operación con potencial de mayor valor agregado, las cuales pueden atender más directamente

las problemáticas asociadas a los mayores riesgos de los sectores atendidos y a la profundización de mercados insatisfechos.

Los capítulos 4 y 5 cubren dos instrumentos de intervención no tradicionales de los BPD: las garantías parciales de crédito (Capítulo 4) y los servicios de desarrollo productivo (Capítulo 5). Ambos capítulos se centran especialmente en el tema del acceso al financiamiento del sector productivo, en particular de las PyME, dado que los países en ALC se han enfocado especialmente en este sector, aunque los instrumentos son igualmente aplicables para otros, como infraestructura, vivienda o financiamiento verde.

Dados los problemas de información incompleta y de insuficiencia en la regulación de los derechos de los acreedores que existen en los sistemas financieros de la región, los esquemas de garantías parciales de crédito son cruciales para enfrentar las dificultades derivadas de la aversión al riesgo con la que operan los intermediarios financieros privados.

El número de esquemas en la región ha aumentado notablemente y su actividad tiene una tendencia claramente ascendente (Pombo, Molina y Ramírez, 2013). En el Capítulo 4 se explican sus ventajas en términos del apalancamiento de los recursos públicos y de los bajos costos operativos, y se proveen lineamientos para un buen diseño y una buena gestión de estos esquemas. Incluso, quizá se trate del instrumento más adecuado para que los BPD contribuyan a atender las fallas de mercado de los mercados financieros, además de ser muy eficiente desde el punto de vista fiscal.

El otro instrumento de mitigación del riesgo es la provisión de servicios no financieros (SNF), no sólo para mejorar la elegibilidad de un proyecto o empresa y su capacidad de pago, sino también para disminuir las asimetrías de información y, de esa manera, modificar la apreciación del riesgo asociado a las operaciones de financiamiento. De esta manera, se atiende la falla de mercado que se puede originar

por el lado de la demanda de servicios financieros. Por ejemplo, en el caso de las PyME, los servicios de desarrollo productivo se enfocan en mejorar las capacidades productivas de las empresas, y (por extensión) su demanda de servicios financieros y el acceso a estos. Asimismo, en el sector de infraestructura pública y de energía no renovable, existen experiencias de SNF que apoyan el diseño y la estructuración de los proyectos para que sean viables y bancables, en vista de que involucran riesgos de distinta naturaleza (por ejemplo, financieros, legales, ambientales y técnicos) y en distintas etapas (construcción y operación).

Los BPD de ALC han incursionado en el suministro de SNF o han entablado lazos institucionales con las entidades públicas o privadas que los proveen, complementando iniciativas gubernamentales en la materia. El Capítulo 5 se apoya en el resultado de encuestas y algunas evaluaciones de impacto existentes para destacar el creciente interés en este tipo de servicios por parte de los BPD de ALC y su potencial para complementar intervenciones de oferta de financiamiento por el lado de la demanda.

Un sector que epitoma las nuevas oportunidades y desafíos frente a los BPD es el del financiamiento verde. La falta de recursos dedicados a financiar proyectos de inversión para la mitigación del cambio climático y la adaptación al mismo es una de las fallas de mercado más importantes en el mundo, y ha merecido la atención de muchos gobiernos, que la han puesto dentro de las prioridades de políticas públicas. La complejidad de este sector, no sólo por el largo período de maduración de los proyectos sino también por la falta de conocimiento que las instituciones financieras tienen de las tecnologías limpias hace que los BPD puedan mostrar al sistema financiero cómo financiar proyectos complejos pero potencialmente redituables, generando un efecto de demostración y de transferencia de conocimientos.

Sintetizando la temática de los capítulos anteriores, el Capítulo 6 está dedicado precisamente a la función de los BPD en el financiamiento de la mitigación del cambio climático, el cual constituye un ejemplo importante del nuevo paradigma potencial a seguir por estas instituciones.

En conclusión, los BPD siempre han tenido un gran potencial para generar adicionalidad en los sistemas financieros y fomentar el desarrollo socioeconómico de los países. El hecho de que ello se materialice y se logre afianzar un nuevo paradigma de intervención pública eficaz y eficiente dependerá de cómo evolucionen institucionalmente ante la nueva coyuntura que enfrentan, recordando siempre las lecciones del pasado.

Capítulo 1. Panorama y evolución reciente de los bancos públicos de desarrollo

Rasgos sobresalientes:

- El incremento sustancial de los activos de los bancos públicos de desarrollo (BPD) en la última década ha sido acompañado por reformas institucionales orientadas a mejorar su gestión. Ello, aunado a un sólido contexto macrofinanciero en la mayoría de los países de la región, ha llevado a resultados financieros más positivos.
- Después de procurar constituirse en un instrumento anticíclico para la crisis financiera internacional de 2008–2009, actualmente los BPD se enfocan en los nuevos retos y oportunidades que ha generado la ampliación de sus mandatos, lo cual conlleva desafíos ligados a robustecer las acciones que les han permitido mejorar su actuación.

Una foto de los BPD en América Latina y el Caribe

Su importancia dentro de los sistemas financieros

El reposicionamiento de los BPD¹⁵⁰ en América Latina y el Caribe (ALC) para abordar algunos de los vacíos de financiamiento a sectores productivos y segmentos de empresas y personas se ha reflejado en un incremento sustancial de los activos de estas instituciones, particularmente desde mediados de la década pasada. Para 2011, el total de activos de los BPD alcanzó a superar los 1.4 billones de dólares estadounidenses, cifra equivalente a casi el 25% del producto interno bruto (PIB) de la región.¹⁵¹

Bajo este contexto, resulta relevante examinar su actuación reciente, así como también las posibles tendencias en su operación, por lo que hemos desarrollado una base de datos única que abarca el período 2000–2010. Esta base ha sido confeccionada con datos de la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (ALIDE), e información financiera proveniente de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

¹⁵⁰ Conforme a las definiciones incluidas en la introducción, este capítulo se refiere a los BPD en general, tanto aquellos considerados como “puros”, es decir, cuyo mandato exclusivo es fomentar el desarrollo socioeconómico a través del financiamiento de sectores específicos, como los bancos públicos comerciales que llevan a cabo importantes actividades o programas con fines de desarrollo. Cuando el análisis lo amerita, se distinguen ambos conceptos. Para el análisis financiero se considera una muestra representativa en función de los datos disponibles de las instituciones y se incluye además a los bancos regionales o subnacionales en Argentina y Brasil.

¹⁵¹ PIB en dólares estadounidenses a precios actuales (Banco Mundial).

EVOLUCIÓN DE LOS ACTIVOS Y COLOCACIONES DE LOS BPD
-En porcentaje-

País	Activos de los Bancos Públicos de Desarrollo		Colocaciones de los bancos públicos de desarrollo		Colocaciones totales del sistema financiero	
	Variación promedio anual período:		Variación promedio anual período		Variación promedio anual período	
	2000–2005	2005–2010	2000–2005	2005–210	2000–2005	2005–2010
Argentina	-8.4	13.1	-15.1	18.7	-14.0	17.4
Bolivia	9.1	-8.2	10.6	-8.3	-7.1	16.7
Brasil	5.9	27.6	1.8	34.9	11.1	30.7
Chile	2.9	22.1	6.2	13.3	10.8	12.3
Colombia	12.8	16.1	15.5	17.8	6.1	17.9
Costa Rica	4.4	12.2	9.5	23.7	12.9	19.8
Ecuador	7.0	26.5	13.8	33.9	21.5	16.2
El Salvador	-0.9	4.6	-6.4	1.2	-2.9	3.2
Guatemala	28.8	3.8	27.5	16.7	n.d.	12.4
Honduras	25.7	13.4	8.0	27.9	n.d.	n.d.
México	-2.6	4.0	-3.7	-3.3	-0.1	9.7
Nicaragua	-25.5	13.3	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Panamá	1.6	11.1	6.4	3.3	1.2	11.6
Paraguay	-3.8	17.1	-13.9	12.3	n.d.	n.d.
Perú	-5.3	18.6	-20.1	28.1	1.7	25.1
Rep. Dominicana	4.6	12.7	9.4	24.4	1.3	0.9
Uruguay	-5.8	12.6	-7.3	15.2	-17.1	16.0
Promedio simple	3.0	13.0	2.6	16.2	8.7	15.0

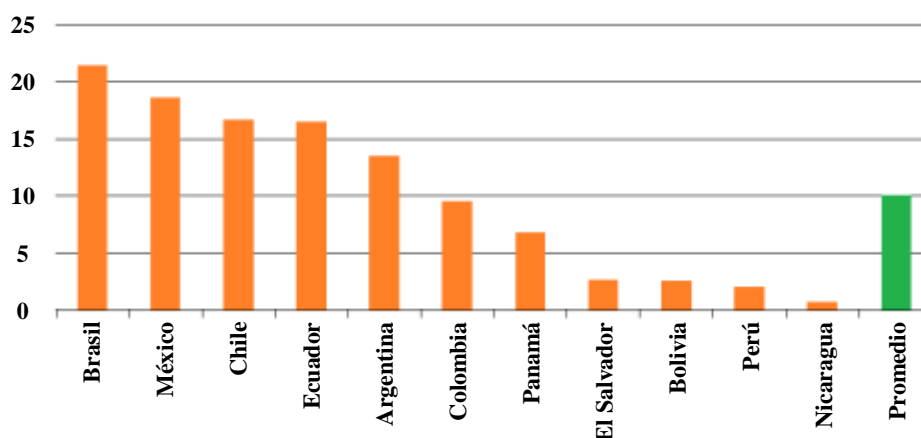
n.d. = no se dispone de datos.

FUENTE: Elaborado sobre la base de ALIDE (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

En promedio, el crecimiento de las colocaciones de los BPD entre 2005 y 2010 fue similar al crecimiento del sistema bancario (cuadro anterior), y la participación promedio de los BPD dentro de las colocaciones totales en cada país representó alrededor de 10% en 2010. Esta participación presenta diferencias relevantes entre países, como se muestra en el gráfico que sigue, donde Brasil se destaca como el país de mayor participación relativa de BPD en las colocaciones totales del sistema financiero y Nicaragua como aquel de menor peso relativo. Si se considera la evolución de esa participación en el financiamiento total entre los años 2000 y 2010 (cuadro siguiente), se aprecia que, mientras que en algunos países el peso de la banca pública de desarrollo aumentó ligeramente (entre ellos: Argentina, Chile y Colombia), en otros disminuyó marcadamente (por ejemplo, Brasil y México). Cabe señalar que,

en su conjunto, los BPD puros (sin objeto comercial) de ALC representan el 19.4% del sistema bancario regional (promedio ponderado), lo que se explica por el mayor peso relativo de los BPD de Brasil.

PARTICIPACIÓN DE LOS BPD PUROS DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO, 2010
-Colocaciones de BPD puros sobre colocaciones totales en cada país, en porcentaje-



FUENTE: Elaborado sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Esta participación promedio está por debajo del promedio mundial, que se ubica en 25% de todos los activos, llega al 30% en la Unión Europea (Schmit, 2011) y es aún mayor en Brasil, Rusia, India y China (BRIC). Como aclaración, vale consignar que a nivel individual en el 80% de los casos los BPD tienden a representar una pequeña parte de sus sistemas financieros con una cifra menor al 3% de los activos (De Luna-Martínez y Vicente, 2012).¹⁵²

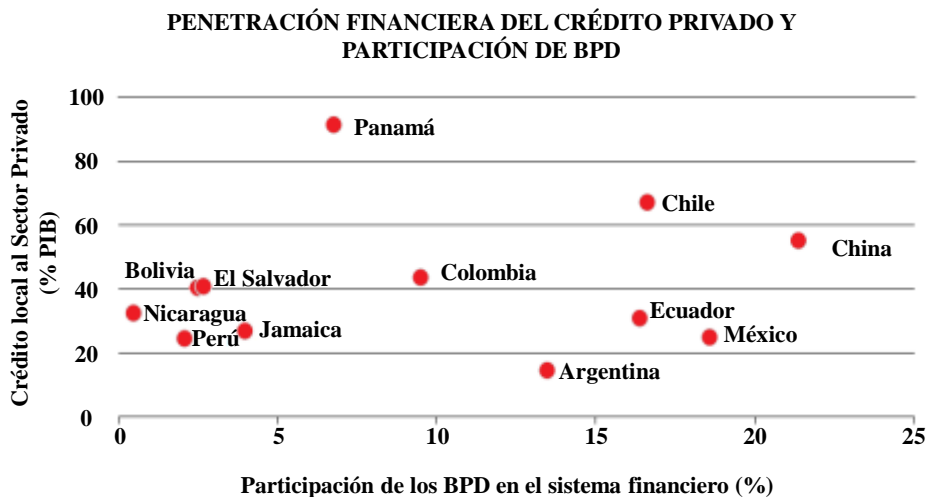
¹⁵² Cifras con base en una encuesta de Banco Mundial a 90 instituciones financieras de desarrollo (IFD) en 61 países.

**VARIACIÓN EN LA PARTICIPACIÓN DE LOS BPD PUROS
DENTRO DEL SISTEMA FINANCIERO, 2000–2010**
-Puntos porcentuales-

Descripción	Países	
Países con mayor crecimiento	Chile	(3.7)
	Colombia	(1.0)
	Argentina	(1.0)
Países con mayor reducción	México	(-14.7)
	Brasil	(-9.7)
	Perú	(-4.6)
	El Salvador	(-2.0)

FUENTE: Elaborado sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

En principio, la participación de los BPD en el sistema financiero debería ser menos importante cuanto más desarrollado sea este último. Sin embargo, al comparar la participación de los BPD con datos de penetración financiera, entendida esta como el crédito local al sector privado (como porcentaje del PIB), como una variable proxy del desarrollo del sistema financiero, el resultado es que no hay una relación significativa.



FUENTE: Banco Mundial (2010).

Indicadores financieros de los BPD

La evolución reciente de los indicadores financieros de los BPD sugiere que ha habido un progreso hacia una mayor sostenibilidad financiera. Un reflejo de ello se observa en la mejora de las utilidades, medidas sobre los activos y sobre el patrimonio (cuadro siguiente), incluidos los BPD con alguna actividad de primer piso (cuadro *Evolución de los Indicadores de Resultado Según Modalidad Operativa*), lo cual puede atribuirse al mayor margen que pueden asignar a sus operaciones activas.

EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE RESULTADO DE LOS BPD -En porcentaje-

País	Utilidad/Activo (ROA)			Utilidad/Patrimonio (ROE)			Utilidad/Ingresos		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Argentina	0.23	2.74	2.78	-0.38	15.69	22.15	2.73	24.50	23.16
Bolivia	2.08	0.90	2.19	8.99	5.54	6.27	20.31	13.15	35.97
Brasil	1.42	0.66	5.24	10.13	-0.56	23.73	6.72	5.60	44.22
Chile	4.22	1.54	1.64	8.60	36.68	8.51	24.68	19.55	11.21
Colombia	-1.72	-2.02	1.85	-0.74	4.87	16.46	-10.98	12.33	15.53
Costa Rica	0.94	4.29	1.62	4.58	21.30	7.98	17.98	27.89	35.34
Ecuador	-3.73	1.93	1.29	-31.35	1.00	5.85	-18.34	12.29	47.48
El Salvador	-4.59	2.90	0.63	-56.13	24.86	2.52	-33.26	33.76	2.73
Guatemala	0.88	2.79	2.84	10.83	49.96	25.10	6.02	30.75	33.63
Honduras	8.71	n.d.	2.43	15.18	n.d.	3.02	55.06	n.d.	39.49
México	-0.93	0.37	1.73	-25.43	-3.21	9.53	-6.22	4.94	31.22
Nicaragua	5.25	n.d.	4.43	8.40	n.d.	43.19	36.82	n.d.	n.d.
Panamá	3.49	2.82	1.67	23.45	19.84	18.10	43.50	48.81	n.d.
Paraguay	-0.53	0.40	2.19	-4.45	5.06	21.68	-3.19	2.45	n.d.
Perú	0.29	0.71	1.08	1.02	4.22	2.01	1.25	-0.01	6.70
Rep. Dominicana	1.35	4.91	3.19	7.08	6.82	10.03	13.04	33.80	55.00
Uruguay	-3.35	-1.64	1.50	1.97	17.04	14.40	-41.69	-8.05	4.65
Promedio simple	0.82	1.55	2.25	-1.07	13.94	14.15	6.73	17.45	27.60

ROA = Utilidad/Activo.

ROE = Utilidad/Patrimonio.

n.d. = no se dispone de datos.

FUENTE: Elaborado sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE RESULTADO SEGÚN MODALIDAD OPERATIVA
-En porcentaje-

Modalidad operativa	Utilidad/Activo (ROA)			Utilidad/Patrimonio (ROE)			Utilidad/Ingresos		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Primer piso	-0.41	0.83	2.52	-3.87	10.27	18.06	-2.66	13.86	26.26
Segundo piso	1.07	1.92	1.84	-0.01	7.58	9.06	10.14	13.87	18.82
Primer y segundo Piso	0.91	1.70	3.60	-0.29	8.65	14.97	6.70	17.01	48.20

ROA = Utilidad/Activo.

ROE == Utilidad/Patrimonio.

FUENTE: Elaborado sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Cabe destacar que los resultados han sido más positivos para los BPD diversificados, es decir, aquellos cuyo mandato no se encuentra restringido a un solo sector o una sola actividad económica.

EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE RESULTADO SEGÚN ORIENTACIÓN SECTORIAL
-En porcentaje-

Orientación sectorial	Utilidad/Activo (ROA)			Utilidad/Patrimonio (ROE)			Utilidad/Ingresos		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Bancos Multisectoriales	1.16	2.17	3.01	2.59	10.92	17.70	9.10	19.15	32.12
Bancos Especializados ^{a/}	-1.82	-0.11	1.87	-12.73	6.40	10.33	-12.55	7.63	25.33

ROA =Utilidad/Activo.

ROE = Utilidad/Patrimonio.

a/ Esta categoría incluye los bancos orientados exclusivamente a agricultura, vivienda, infraestructura o comercio exterior.

FUENTE: Elaborado sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

A su vez, varios indicadores de utilidades de los BPD puros, es decir, aquellos cuyo mandato específico es de desarrollo, han sido superiores en 2000 y 2010 a los de aquellos cuyo foco principal es la actividad comercial.

**EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES DE RESULTADO SEGÚN
FOCO O ACTIVIDAD PRINCIPAL
-En porcentaje-**

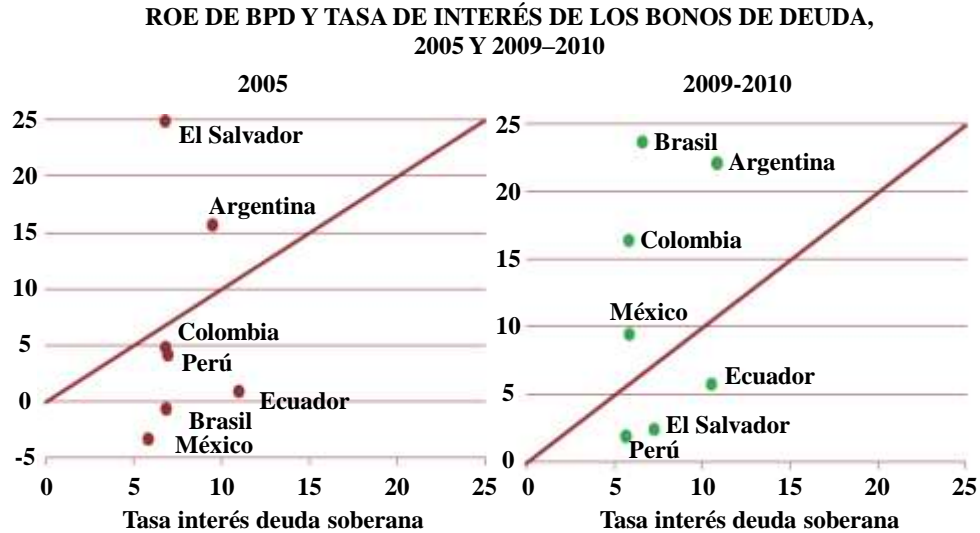
Foco o actividad principal	Utilidad/Activo (ROA)			Utilidad/Patrimonio (ROE)			Utilidad/Ingresos		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
BPD puro	0.71	1.04	3.00	-2.22	6.43	15.06	5.78	14.63	33.35
BPD con foco comercial	-0.52	1.72	2.05	-2.40	14.20	15.79	-3.13	14.98	23.77

ROA = Utilidad/Activo.

ROE = Utilidad/Patrimonio.

FUENTE: Elaborado sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Al comparar los indicadores de utilidades sobre el patrimonio (ROE) de los BPD frente al rendimiento de los bonos de la deuda soberana en sus respectivos países (gráfico siguiente), se observa que en 2005 los BPD tuvieron un mejor rendimiento que la tasa de deuda soberana en dos países, y hacia finales de la década, en cuatro de ellos. Esto indica que el rendimiento de los BPD en general supera al costo de oportunidad de los recursos públicos destinados a su funcionamiento, aun sin considerar la utilidad social que puedan generar en cumplimiento de su mandato. Además, debe considerarse que, a diferencia de un banco privado, el BPD debe orientar sus recursos hacia proyectos más riesgosos sin que ello necesariamente implique una mayor rentabilidad, dado que su objetivo no es la maximización de utilidades sino garantizar una utilidad mínima que le permita conservar el capital y crecer.



ROE = Utilidad/Patrimonio.

FUENTE: Elaborado sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio, de los reguladores de los sistemas financieros de ALC y de Bloomberg. Rendimiento de la deuda soberana basado en el Indicador de Bonos de Mercados Emergentes (EMBI) de J.P. Morgan.

Por otra parte, los BPD han mostrado ser conservadores en su apalancamiento (cuadro siguiente). El promedio del indicador de patrimonio/activos de los BPD en 2010 fue 28%, mientras que en general, para los bancos comerciales, este indicador oscila entre 10 y 12%. Según la encuesta de 90 instituciones financieras de desarrollo del Banco Mundial (De Luna-Martínez y Vicente, 2012), la mayoría de las instituciones (80%) se financia a través del mercado, lo cual probablemente se vea facilitado por el hecho de que el 69% de los BPD tiene garantía explícita del Estado sobre su deuda. Sólo el 36% de las instituciones captan depósitos del público, generalmente bancos públicos comerciales o especializados en vivienda, los cuales por su naturaleza deben captar ahorro del público, o BPD cuyo fin es la inclusión financiera, es decir: atender un problema de cobertura geográfica (por ejemplo, el Banco Estado de Chile y varios bancos rurales/agrícolas). En general, se observa una decisión de política de no arriesgar los ahorros del público.

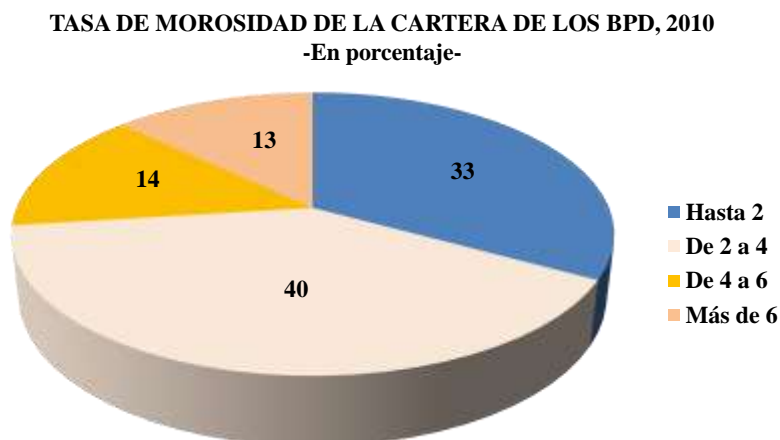
EVOLUCIÓN DE LOS INDICADORES FINANCIEROS DEL BALANCE DE LOS BPD

País	Pasivo/Patrimonio -Veces-			Pasivo/Activo -Porcentaje-			Patrimonio/Activos -Porcentaje-		
	2000	2005	2010	2000	2005	2010	2000	2005	2010
Argentina	9.41	12.54	9.16	84.65	77.10	73.83	15.36	23.58	15.78
Bolivia	3.32	5.18	1.86	76.84	83.81	65.03	23.16	16.19	34.97
Brasil	11.46	8.24	7.59	85.13	78.95	67.71	14.87	20.94	27.07
Chile	7.62	11.74	9.69	56.82	50.96	49.21	43.18	6.32	51.45
Colombia	6.38	6.47	7.93	69.82	80.08	86.04	30.18	19.90	14.21
Costa Rica	9.61	5.62	4.41	78.54	71.34	69.43	21.46	21.40	30.02
Ecuador	3.79	1.52	2.29	69.37	53.88	69.36	30.63	46.12	30.64
El Salvador	6.47	6.10	5.26	81.69	81.61	77.25	18.29	17.51	22.09
Guatemala	10.35	10.29	7.82	90.38	57.47	89.84	9.62	5.49	11.18
Honduras	0.74	1.25	0.24	42.63	55.47	19.58	57.37	44.53	80.28
México	18.45	16.93	12.63	92.98	77.61	76.25	7.02	22.32	23.99
Nicaragua	0.60	0.09	14.01	37.52	n.d.	n.d.	62.48	n.d.	10.26
Panamá	5.72	6.02	10.43	85.13	85.52	91.02	14.87	14.21	8.73
Paraguay	7.48	11.74	6.82	88.21	92.15	84.87	11.79	7.85	12.44
Perú	2.54	0.77	n.d.	71.74	33.52	n.d.	28.26	66.48	61.54
Rep. Dominicana	4.84	0.39	n.d.	77.06	28.07	n.d.	22.94	71.98	32.20
Uruguay	5.83	n.d.	n.d.	82.65	95.54	n.d.	17.35	4.47	10.81
Promedio simple	6.74	6.55	7.15	74.77	68.94	70.73	25.23	25.58	28.10

n.d. = no se dispone de datos.

FUENTE: Elaborado sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Otro indicador clave que refleja el grado de solvencia de los BPD es el de la calidad de su cartera. En este sentido, las tasas de morosidad indican que en la mayoría de los países los BPD administran carteras sanas, a pesar de que por naturaleza toman riesgos que el sector privado no desea o no puede asumir.



FUENTE: Elaborado sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Un análisis de su evolución reciente

A partir del panorama de los indicadores financieros descritos al inicio de este capítulo, se podría concluir que en general ha habido un avance significativo hacia una mayor eficiencia en la gestión operativa y financiera de los BPD de ALC. Esto sin perjuicio de que continúan existiendo en la región bancos públicos con problemas importantes, en su mayoría aquellos ligados a la especialización sectorial, particularmente en el sector agrícola y en menor grado el de vivienda, así como también al menor grado de fortaleza institucional general en los países respectivos.

Sin duda, esta evolución se ha visto beneficiada por un contexto macroeconómico y financiero más positivo en la región. Por un lado, ha habido una mayor responsabilidad fiscal, lo cual —reflejado en el hecho de que la deuda pública total en AL-7¹⁵³ haya pasado de niveles cercanos al 60% del PIB en 2002 al 37% en 2009— ha conducido a un manejo más ordenado de los BPD por parte de su accionista principal. Por otro lado, el mayor desarrollo de los sistemas financieros de los países de la región ha facilitado la expansión de los BPD. El crédito local al sector privado en ALC ha pasado del 25% del PIB a comienzos de la década de 2000 al 44% en 2010

¹⁵³ AL-7 incluye Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela.

(Banco Mundial, 2010). Asimismo, ha habido grandes avances en la regulación prudencial y la supervisión de los sistemas financieros, a las cuales están sujetos los BPD.

La evolución positiva de los BPD desde finales de los años noventa también respondió a un mayor interés de los gobiernos y las propias instituciones por mejorar su sostenibilidad financiera, como reacción ante el cuestionamiento de la eficiencia de su accionar, derivado de décadas de malos manejos, politización de las instituciones y, finalmente, pérdidas fiscales. A su vez, el interés por fortalecer los BPD respondió al objetivo de lograr una mayor penetración financiera y cumplir distintos objetivos de desarrollo, particularmente en una coyuntura en la que el crédito privado a sectores considerados económica o socialmente importantes había sido limitado.¹⁵⁴

Con estos objetivos en mente, se llevó a cabo una serie de reformas institucionales en los BPD de ALC.¹⁵⁵ Primero, a finales de los años noventa e inicios del nuevo milenio en varios países (como Colombia, El Salvador, México, Perú, Paraguay y Nicaragua) se realizaron reformas legales para crear instituciones de segundo piso o transformar aquellas de primer piso en bancos de segundo piso, lo cual conduce a una operación más eficiente y menos riesgosa. Casi el 45% de las instituciones realizan operaciones de segundo piso (22.2% en primero y segundo piso mientras que otro 22.2% lo hace exclusivamente en segundo piso). El 55.6% realiza operaciones sólo de primer piso.

Segundo, se adoptaron instrumentos para una mejor gestión bancaria estándar, como sistemas de administración de riesgos (que se han visto reflejados en tasas de morosidad controladas) o nuevas tecnologías de procesos operativos. Esto último, aunado al proceso de moverse hacia segundo piso, llevó a que los gastos no

¹⁵⁴ Por ejemplo, las pequeñas y medianas empresas (PyME) de ALC enfrentan restricciones crediticias. Según un estudio reciente, hasta 40% de las PyME de la región manifiesta requerir financiamiento pero no lo obtiene (CFI, 2010). Por otra parte, menos del 15% del crédito total de la región se dirige a PyME (OCDE, 2012).

¹⁵⁵ El Capítulo 2 ahonda en los aspectos institucionales clave para el éxito de los BPD, algunos de los cuales podrían haber incidido en los mejores resultados observados hasta ahora.

operativos, principalmente gastos de administración, mostraran una tendencia a la baja, llevando a que los gastos totales pasaran de representar el 93% de los ingresos totales en 2000 a 74% en 2010.

Tercero, se realizaron esfuerzos para acotar los mandatos de los BPD a la cobertura de fallas de mercado específicas, en lugar de mandatos abiertos, con el fin de mantener una situación financiera más saludable y limitar contingencias fiscales. Se considera que el 95% de los planes de desarrollo de los BPD se orientan a atender fallas de mercado y el 75% a complementar una política pública, mientras que sólo el 40% tiene el objetivo de mejorar las condiciones crediticias en los sistemas financieros (Palma y de Olloqui, 2012). Más aún, gradualmente, y en mayor o menor medida según el país y la institución, se avanzó en la mejora de los marcos de los gobiernos corporativos (aunque su aplicación efectiva continúa siendo incierta).

Cuarto, los BPD se han sujeto a la regulación y supervisión de las autoridades financieras, ya sea por norma (la mayoría) o en la práctica. El 88% de los BPD mantiene las mismas reglas prudenciales que sus pares comerciales y/o son supervisados, mientras que el resto no lo hace porque se consideran agencias de desarrollo y aun así incluyen en sus normas alguna asimilación a dichas reglas (De Luna-Martínez y Vicente, 2012). Asimismo, el 68% de los BPD tiene una calificación crediticia local.

Como consecuencia de estas reformas, y a diferencia de décadas anteriores, cada vez menos BPD reciben recursos del presupuesto público para mejorar su capitalización, y ha habido menos casos de intervenciones en BPD por cuestiones de insolvencia. Lo que es más, en algunos casos el gobierno ha retirado patrimonio de los BPD para financiar el presupuesto o, en los casos en los que ha inyectado capital, ha buscado ampliar sus actividades (como en la crisis internacional de 2008) o transferir recursos para fines específicos utilizando la capacidad fiduciaria de los bancos.

La tendencia general positiva de los BPD durante la década de 2000 alentó a varios gobiernos de ALC a recurrir a estas instituciones para que cumplan un papel crucial durante la coyuntura generada por la crisis financiera internacional que estalló en 2008. Para entender mejor las estrategias de posicionamiento de los BPD de la región durante este período y tener una medición cuantitativa y cualitativa más representativa de su accionar, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) llevó a cabo una encuesta (en adelante, Encuesta BID 2010).¹⁵⁶

La encuesta permite verificar que los BPD se constituyeron en un vehículo para buscar implementar políticas anticíclicas, a partir de la experiencia con la que contaban en la operación de una amplia gama de instrumentos para cubrir las necesidades de financiamiento de los actores productivos y sociales.

La mayor capacidad de reacción se manifestó en el desarrollo y la consolidación de redes para canalizar los recursos de crédito en el caso de los BPD de segundo piso, y en la mayor presencia de la banca pública en el caso de los de primer piso. El epicentro del esfuerzo de intervención de los BPD en esta coyuntura se basó en el tradicional financiamiento de operaciones, tanto de corto plazo —capital de trabajo para pequeñas y medianas empresas (PyME), para empresas exportadoras y para microempresas— como de plazo más extenso. Asimismo, en un segundo plano, se profundizaron los instrumentos de garantía que, en la coyuntura de mayor riesgo relativo de las operaciones de crédito, probaron ser una herramienta para sostener el flujo de financiamiento hacia los sectores productivos.¹⁵⁷

Destaca el incremento relativo de las operaciones de mediano y largo plazo, que equivalen a 5.9 puntos porcentuales en relación con el crédito total (pues pasaron de

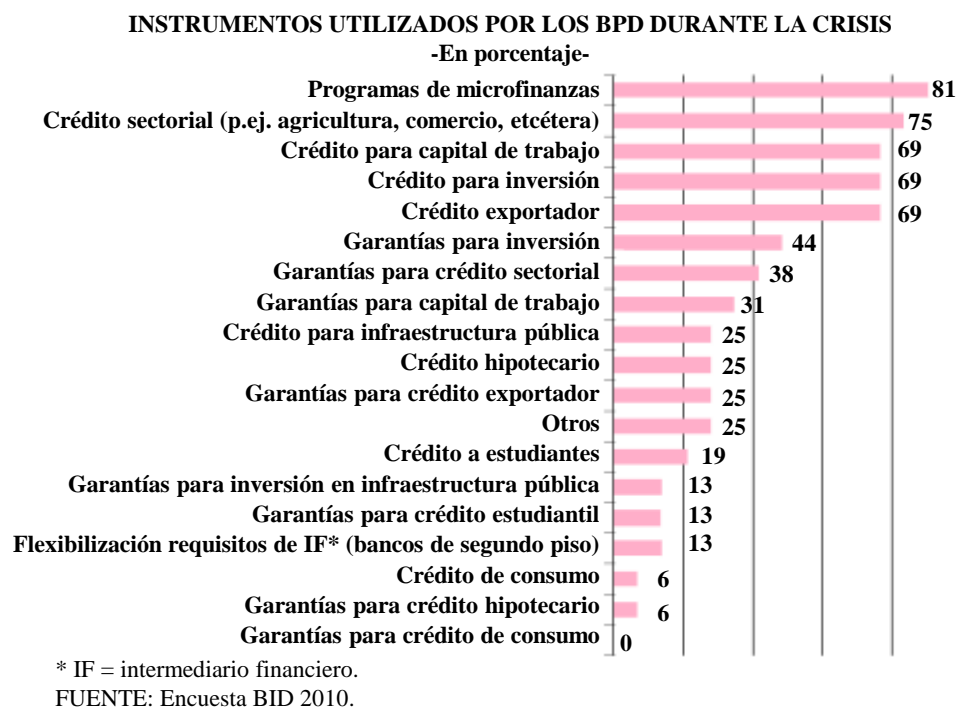
¹⁵⁶ Encuesta del BID, apoyada por la Asociación Latinoamericana de Instituciones Financieras para el Desarrollo (Alide), se realizó durante 2010 y aplicó a 30 BPD pertenecientes a 14 países de la región, los cuales representan alrededor del 90% de los activos de los BPD. Para mayor información, consúltese Palma y de Olloqui (2012).

¹⁵⁷ El Capítulo 4 aborda este tema con mayor profundidad.

68.1 a 74.0%) y a 36.2% en promedio anual en el período 2007/2009. Esto representó un avance significativo en términos de lo que debería ser el foco de las operaciones crediticias de una banca de desarrollo, dada la importancia del crédito de largo plazo para la inversión en mejoras productivas y de competitividad. Mientras tanto, a pesar de su decrecimiento relativo, las colocaciones de corto plazo se incrementaron 19.0% en promedio anual, apoyando el financiamiento de capital de trabajo, fundamental para sectores con mayores dificultades de acceso (por ejemplo, las PyME).

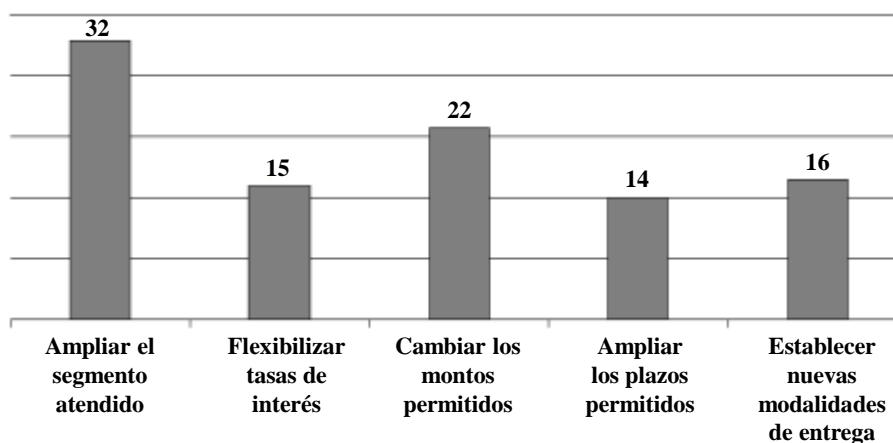
Otro resultado interesante de las intervenciones durante la crisis 2008–2009 es que, a pesar del crecimiento de la cartera de los BPD, no se ha visto un empeoramiento significativo de su calidad, lo cual se ha debido en parte a la pronta recuperación económica de la mayoría de los países. Ello debe verse a la luz de que la función anticíclica de los BPD durante la crisis debió traer aparejado un mayor riesgo en la nueva cartera administrada. Empero, para que esta conclusión se mantenga, se hace perentorio que los supervisores financieros de los diferentes países hagan un riguroso seguimiento a dichos créditos, incluida la exigencia de provisiones adicionales en caso que los mismos den señales de estar deteriorándose.

Las instituciones públicas pudieron desarrollar una política activa en materia crediticia con una inyección de recursos suplementarios de origen gubernamental, así como también con emisión de deuda. Los gobiernos federales/centrales aportaron 59% de los fondos, las instituciones financieras 12 y 24% provino del mercado financiero local. Cabe destacar que 35% de los BPD no recibieron aportes nuevos. Ello se pudo hacer gracias a que el punto de partida financiero y fiscal para la región era claramente más sólido que el de similares coyunturas o crisis del pasado, y esto permitió que los esfuerzos del gobierno se concentraran en apoyar al sector productivo privado o a la infraestructura pública más que en apoyar la sostenibilidad de las instituciones financieras, ya fuesen públicas o privadas.



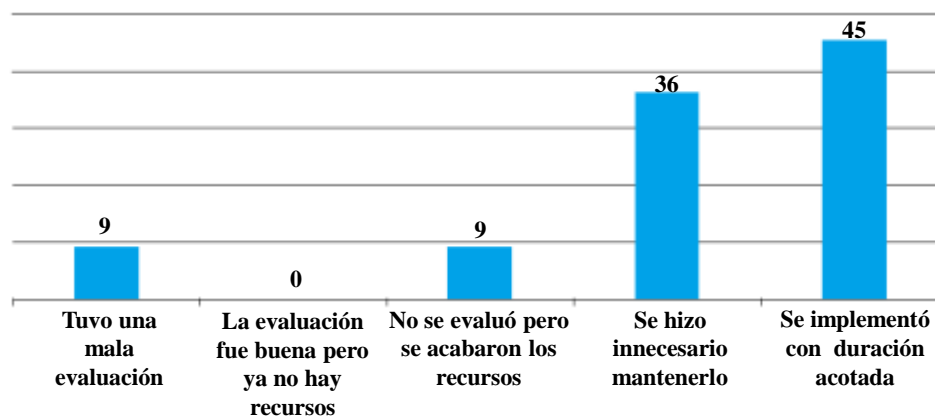
Aunque aún está por estudiarse la efectividad que tuvieron estas instituciones en la reactivación económica (véase Banco Mundial, 2013), resulta relevante que el despliegue instrumental aplicado ha tenido como marco de referencia la función institucional de los BPD centrado en enfrentar las fallas de los mercados financieros. Así, de acuerdo con las respuestas de los BPD a la *Encuesta BID 2010*, la crisis no sólo no alteró, sino que incluso aceleró, la implementación de los planes estratégicos previamente definidos; o bien llevó a que se adaptara una matriz instrumental, previamente definida y testeada, a las necesidades de ampliación de montos para nuevos destinatarios (gráfico siguiente). Asimismo, en general los BPD declaran que los programas se establecieron o ampliaron con una duración acotada, lo cual es esencial para asegurar que no hubiese un desplazamiento del crédito privado y para medir la efectividad de los programas (gráfico *Razones para la Eliminación de Programas Aplicados Durante la Crisis*). Sin embargo, algunos bancos pueden haber mantenido su nivel de actividad después de la crisis en los sectores o segmentos en los cuales sustituyeron el crédito privado en el período de restricción crediticia.

AJUSTES A LOS INSTRUMENTOS EXISTENTES EN BPD, CRISIS 2008–2009



FUENTE: Encuesta BID 2010.

RAZONES PARA LA ELIMINACIÓN DE PROGRAMAS APLICADOS DURANTE LA CRISIS



FUENTE: Encuesta BID 2010.

Una nueva coyuntura

Mientras que hace 10 años había una necesidad de asegurar la sostenibilidad financiera de los BPD, una vez logrado este objetivo en menor o mayor medida, el énfasis ha girado hacia el impacto que dichas instituciones pueden tener sobre el desarrollo (sin que ello sacrifique la sostenibilidad financiera). Esto ha llevado a una nueva ola de cambios institucionales.

Primero, varios bancos de segundo piso con una situación financiera sólida han comenzado a cambiar su modalidad operativa para poder abarcar un mayor número de beneficiarios.¹⁵⁸ En general, se observa un mayor dinamismo de los BPD que contienen alguna actividad de primer piso. Al respecto, el cofinanciamiento ha adquirido mayor relevancia, particularmente en torno a proyectos relacionados con infraestructura y energías renovables, los cuales están siendo realizados por entidades tanto de primer piso como de segundo piso.

**EVOLUCIÓN DE LAS COLOCACIONES SEGÚN MODALIDAD OPERATIVA
-En porcentaje-**

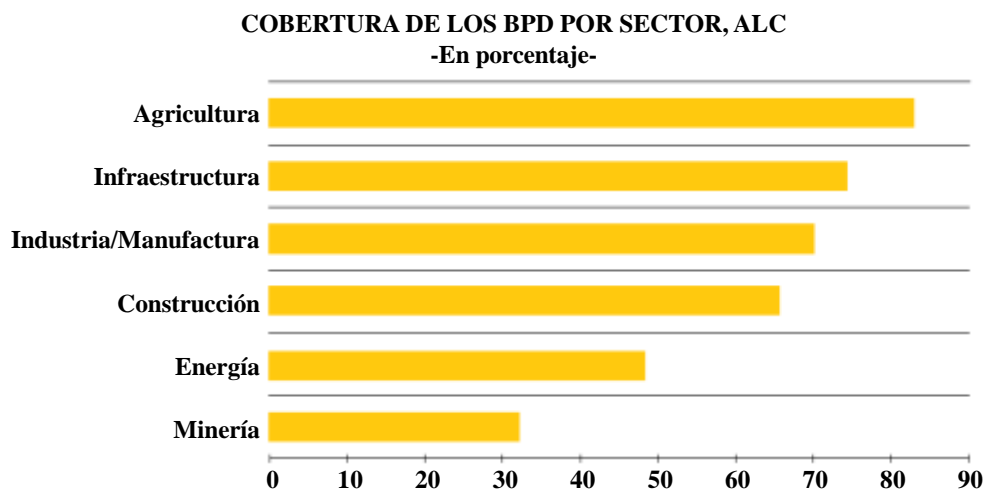
Modalidad operativa	Variación promedio anual del período 2000-2005	Variación promedio anual del período 2005-2010
Primer piso	-0.3	21.5
Segundo piso	3.0	17.0
Primer y segundo piso	3.2	19.4
Sistema financiero regional	8.7	15.0

FUENTE: Elaborado sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

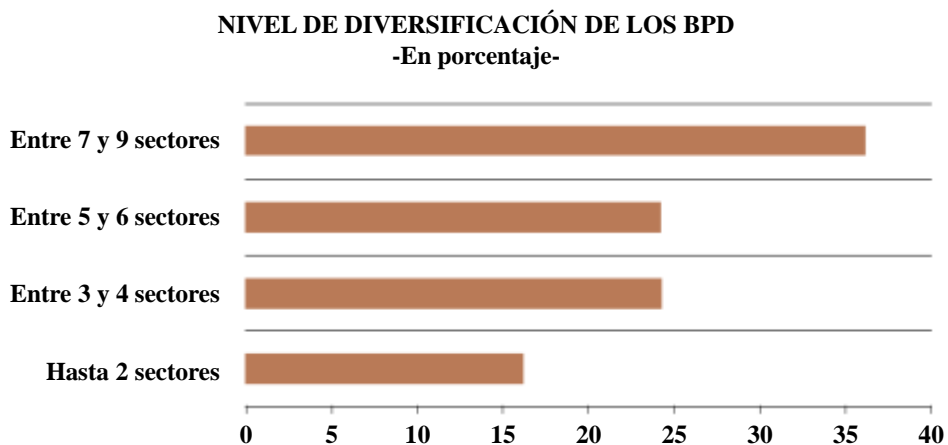
Segundo, la región sigue una tendencia vista en el resto del mundo hacia una mayor diversificación en los sectores atendidos (gráficos siguientes). Actualmente, en ALC, el 65% de los BPD es multisectorial y el resto es especializado, principalmente en vivienda y agricultura. La diversificación sectorial de los BPD hacia nuevos sectores en años recientes ha obedecido a nuevas prioridades de política pública, como la energía renovable, la adaptación al cambio climático y su mitigación, educación,

¹⁵⁸ Por ejemplo, en El Salvador y Nicaragua, las instituciones de segundo piso (Banco Multilateral de Inversiones y Financiera Nicaragüense de Inversiones, respectivamente) fueron transformadas a través de cambios legislativos para poder actuar como de primer piso. Asimismo, la Corporación Financiera Nacional de Ecuador, Nacional Financiera de México y el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) de Argentina han abierto o reforzado su ventanilla de primer piso para financiar proyectos de energía renovable.

vivienda social, microempresas, e innovación y cadenas productivas. Los gobiernos han buscado una mayor integración de los BPD en las estrategias económicas nacionales y lo que es más: los BPD multisectoriales han mostrado un mayor dinamismo en años recientes, como se aprecia en el cuadro siguiente.



FUENTE: De Luna-Martínez y Vicente (2012).



FUENTE: De Luna-Martínez y Vicente (2012).

**EVOLUCIÓN DE LAS COLOCACIONES SEGÚN ORIENTACIÓN
SECTORIAL
-En porcentaje-**

Orientación sectorial	Variación Promedio Anual del período 2000-2005	Variación Promedio Anual del período 2005-2010
Bancos multisectoriales	-2.6	21.9
Bancos especializados	8.3	16.3

FUENTE: Elaborado sobre la base de Alide (Databank), e información financiera de los bancos considerados en el estudio y de los reguladores de los sistemas financieros de ALC.

Tercero, los instrumentos requeridos para satisfacer estas nuevas demandas exceden a los tradicionales mecanismos de intervención de los BPD en los mercados de crédito (con base en esquemas de provisión de financiamiento de manera directa o intermediada), creando espacio para nuevas modalidades de operación con potencial de generar mayor valor agregado. Los BPD abordan las problemáticas asociadas a los mayores riesgos de los sectores atendidos, y lo hacen, por ejemplo, a través de garantías parciales de crédito o de servicios no financieros para mejorar la viabilidad financiera de proyectos o clientes.

Conclusiones

Si bien ha habido un aumento en los activos y colocaciones de los BPD en ALC durante la última década, éste no ha sido mayor al crecimiento promedio de los sistemas financieros locales. Empero, aunque restan por realizarse evaluaciones de impacto rigurosas sobre los BPD, puede afirmarse que éstos han podido aumentar su relevancia en la atención de nichos específicos de mercado y en la instrumentación de políticas económicas coyunturales. Más aún, en general, esta situación no ha afectado todavía su sostenibilidad financiera, gracias en parte a la mayor responsabilidad fiscal de los gobiernos en la región.

Así revitalizadas, estas instituciones se encuentran en una etapa de nuevos retos y oportunidades dentro de un proceso de ampliación de sus mandatos y aplicación de nuevos instrumentos, incluyendo, en algunos casos, mayor actividad de primer piso.

Estos nuevos desafíos suelen ser más complejos y/o de mayor envergadura, y conllevan riesgos que los BPD no han tenido que gestionar anteriormente. Ello, aunado a entornos macroeconómicos menos ventajosos, hace imprescindibles tanto una mayor eficiencia y eficacia institucionales como un análisis del despliegue instrumental más adecuado para los objetivos que se pretende alcanzar.

Esto implica la necesidad de redoblar los esfuerzos para continuar las acciones que han llevado a mejorar su situación y de esta forma evitar los errores del pasado que condujeron a elevadas pérdidas y a la necesidad de inyectar recursos fiscales sustanciales para subsanar o mantener las instituciones. Es importante que los BPD procuren atender aquellos aspectos institucionales que pueden permitirles balancear exitosamente el cumplimiento de sus objetivos de política pública con su sostenibilidad financiera de largo plazo.

Capítulo 2. Factores instituciones clave para el éxito de los bancos públicos

Rasgos sobresalientes:

- Los bancos públicos de desarrollo (BPD) enfrentan un reto complejo tanto al tener que balancear la sostenibilidad financiera de la institución como al tener que lograr los objetivos de política pública que emanan de su mandato para cubrir restricciones crediticias en el mercado.
- Los factores institucionales clave conducentes a que puedan lograrlo son: un mandato claro alineado con las políticas públicas sobre los segmentos o sectores económicos objeto de intervención, un buen gobierno corporativo, un marco

adecuado de gestión de riesgos, una estrategia de marketing de productos y servicios acorde a su mandato, y un buen monitoreo y una evaluación de su impacto en el desarrollo.

Conclusiones

Los factores institucionales descritos son útiles para determinar la manera en que pueden mejorar su desempeño los BPD, aunque la aplicación específica depende del contexto económico, político y financiero bajo el cual opera cada uno de ellos. Independientemente del sector o segmento económico atendido, un BPD debe procurar asegurar un buen desempeño para el gobierno, el sector financiero, los clientes finales y la sociedad en su conjunto, mediante su contribución a las metas socioeconómicas de la política pública, su adicionalidad sobre el sistema financiero y el cliente final, una operación financiera eficiente y su complementariedad al capital privado.

En varios países de ALC ha habido avances en el establecimiento de marcos normativos conducentes a un mejor desempeño; sin embargo, la efectividad de dichos marcos es menos clara y requiere una constante revisión por parte de los actores involucrados, más aún en una coyuntura de evolución dinámica de los BPD como la descrita en el capítulo 1. Por ello, se hace hincapié en la importancia de reforzar el gobierno corporativo de las entidades, ya que ello en buena medida asegura su sostenibilidad.

Si un BPD es sostenible, en general significa que: i) ha cumplido su mandato y sus objetivos, aunque éstos puedan cambiar con el tiempo, ii) el ambiente de control y el buen manejo de los conflictos de interés han permitido tomar decisiones en beneficio exclusivo del BPD, y iii) ha sido capaz de crear una cultura de gestión profesional y de buen manejo de los riesgos.

Capítulo 3. La eficacia de los bancos públicos de desarrollo: el diseño de buenas evaluaciones de impacto

Rasgos sobresalientes:

- Si bien aún es incipiente, la evidencia para América Latina muestra que se han venido haciendo esfuerzos importantes por documentar la eficacia de programas estrechamente relacionados con los bancos públicos de desarrollo (BPD) e incluso de los propios BPD.
- Para llevar a cabo una buena evaluación es preciso definir los indicadores de impacto a medir, contar con una base de datos amplia y confiable, elegir el mejor enfoque metodológico consistente con las preguntas y los datos disponibles, y contar con los recursos humanos y financieros necesarios.

Conclusiones

El diseño de una evaluación de impacto de un programa de BPD requiere tener en cuenta varios aspectos clave para el éxito. En primer lugar, hay que considerar las externalidades que las empresas beneficiarias pueden presentar, ya que pueden darse economías de aglomeración. A su vez, puede ser que los efectos de los programas de BPD tarden en manifestarse en los resultados. Por lo tanto, en una evaluación de impacto es fundamental tener una idea adecuada de la distribución de los efectos del programa en el tiempo. Además, puede ser que las empresas reciban diferentes montos de crédito de un programa o que participen tomando préstamos en diferentes momentos. Por eso, es primordial considerar la intensidad del tratamiento y sus efectos de dosificación. Finalmente, hay dos elementos adicionales que se tienen que tener en cuenta a la hora de evaluar un programa de BPD: i) los potenciales tratamientos múltiples que surgen cuando las empresas beneficiarias toman créditos

adicionales de otras instituciones del mercado, y ii) la heterogeneidad del impacto que tiene lugar cuando hay efectos diferenciales para distintos grupos de beneficiarios.

En segundo lugar, cuando se analiza la eficacia de los programas de BPD, contar con buenos datos puede hacer toda la diferencia en una evaluación. Los datos utilizados deben caracterizarse por su disponibilidad, precisión y fiabilidad. En este sentido, ya sean datos primarios o secundarios, la calidad de los mismos es otro de los elementos indispensables para una evaluación exitosa.

Finalmente, como se trató anteriormente, se pueden aplicar diferentes metodologías, experimentales y cuasiexperimentales, para evaluar los programas de BPD. Como regla general, poder contar con una metodología experimental garantiza la calidad del contrafactual y de los resultados. Pero el desafío en general es elegir la metodología que mejor se ajuste dadas las circunstancias particulares de cada programa.

En América Latina, no obstante el hecho de que aún es incipiente la evidencia empírica, resulta claro el esfuerzo que se está llevando a cabo por contribuir a la documentación sobre la eficacia de los programas relacionados con los BPD. Estas evaluaciones de impacto cuentan con metodologías rigurosas, datos confiables y en general tratan de controlar por varios de los factores relevantes antes señalados. No obstante, es claro, y a la vez alentador, el reto que se presenta a futuro, dada la variedad de programas de BPD y las posibilidades metodológicas actuales.

Capítulo 4. Las garantías parciales de crédito: prácticas óptimas de diseño y gestión

Rasgos sobresalientes:

- Los esquemas de garantías parciales de crédito constituyen el instrumento potencialmente más eficaz y eficiente para abordar las fallas de mercado de los mercados financieros. La mayor efectividad para incrementar el acceso al crédito

en mercados subatendidos proviene de su capacidad para mitigar los riesgos y costos del crédito. A su vez, son más eficientes en términos fiscales, dado el mayor apalancamiento de los recursos públicos.

- Para un buen diseño y una buena gestión de un esquema de garantías, los incentivos de los actores involucrados (entidades financieras, entidad gestora y gobierno) deben alinearse con el objetivo de aumentar el acceso al crédito sin comprometer la sostenibilidad financiera del esquema.

Conclusiones

Un programa efectivo de garantías requiere, en primera instancia, un análisis del mercado a fin de identificar las fallas del mismo y su grado de impacto. Esta información es necesaria para el diseño del programa, así como también para intentar poner en práctica medidas que reduzcan las fallas mencionadas. De este modo, si la falla del mercado se relaciona con el acceso al financiamiento de las instituciones bancarias, sobre todo de largo plazo, lo más apropiado sería un mecanismo de financiamiento de segundo piso. Las garantías pueden ayudar a reducir los mayores riesgos resultantes de las fallas del mercado tanto en términos de falta de información, como de falta de eficacia y eficiencia del marco legal e institucional para asegurar las transacciones financieras, y velar por el cumplimiento de los contratos financieros. Cabe destacar que las garantías sólo pueden reducir parcialmente (y en la mayoría de los casos a un nivel limitado) el impacto de las fallas del mercado; para aumentar sustancialmente los niveles de acceso al crédito, se necesitan reformas integrales.

Para que un programa sea efectivo en términos de aumentar el acceso al crédito, debe mantener los incentivos para que la entidad crediticia utilice la garantía para clientes solventes. Esto implica una garantía parcial y una comisión (precio) acorde con los riesgos previstos, para asegurar que la entidad de crédito pueda sobrellevar algunas

pérdidas en caso de impago. Asimismo, debe considerarse el historial de pagos de la institución financiera participante.

En este capítulo se ha proporcionado evidencia de que los programas son aún más efectivos cuando se trata de reducir el impacto de los shocks externos que conllevan un aumento del riesgo crediticio.

Capítulo 5. Los servicios de desarrollo productivo y el papel de los bancos públicos de desarrollo

Rasgos sobresalientes:

- Los servicios de desarrollo productivo (SDP) son actividades que buscan mejorar la productividad de las empresas, tanto de los clientes de entidades financieras como de los que no lo son. En el primer caso, estos servicios constituyen un complemento para las políticas de financiamiento existentes en muchos países.
- Encuestas recientes a empresas y a bancos públicos de desarrollo (BPD) de América Latina dan cuenta del gran interés de las empresas por los SDP (demanda), así como también de la importante disposición de los BPD a brindar este tipo de servicios (oferta).
- Aunque las evaluaciones de impacto de los SDP son escasas, la evidencia empírica sugiere la existencia de una complementariedad interesante entre la provisión de estos servicios y los servicios financieros tradicionales, como el crédito.
- Pese a que el prestar SDP no constituye una actividad propia de los BPD, está en su interés el facilitar a sus clientes el acceso a SDP de forma tal que se incremente su productividad y, por ende, su capacidad de pago.

Conclusiones

Independientemente del debate sobre el papel apropiado de los BPD en la provisión de financiamiento y el desarrollo de los mercados financieros en ALC, es evidente que estas instituciones desempeñan una función preponderante en la definición e implementación de políticas de desarrollo productivo. La evidencia empírica nos enseña que los BPD cumplen su función tanto en la definición como en la provisión de SDP, los cuales constituyen un elemento fundamental dentro de las políticas dirigidas al sector empresarial que atienden. En función de esto, a continuación se enumeran algunos elementos a considerar en el momento de diseñar e implementar SDP sobre la base de la evidencia disponible, así como también se detallan futuras líneas de investigación.

La alta participación del sector empresarial en el uso de SDP evidencia una gran demanda de este tipo de servicios en ALC, así como también la voluntad de pago de muchos empresarios, en especial a proveedores privados. Lo importante desde la perspectiva de un BPD es facilitar el acceso a servicios no financieros que apoyen la estructura productiva de sus empresas clientes. Estos SDP constituyen un valioso mecanismo para impulsar un mejor desempeño empresarial y, por ende, incrementar las posibilidades de pago de los clientes de los BPD. En otras palabras, si bien la razón de ser de los BPD es prestar dinero y otros servicios financieros, sus clientes necesitan más que esto para ser exitosos. Por ello, está en el interés de los BPD el facilitar el acceso a servicios no financieros (o SDP) que incrementen la productividad de sus clientes y el pago de sus préstamos.

Es evidente que la provisión de SDP no constituye el núcleo de la actividad de los BPD, pero estos servicios bien pueden mejorar la productividad de sus clientes. También es claro que se pueden enfrentar potenciales conflictos de interés en la toma de decisiones crediticias cuando una misma entidad brinda servicios financieros y no

financieros. Independientemente de lo anterior, parecería prudente que los BPD evitasen lanzar al mercado SDP que compitan con los de proveedores ya establecidos o de mercados emergentes donde se estén estableciendo nuevos proveedores privados con modelos de provisión financieramente sostenibles.

Los BPD deberían enfocarse en promover una mejor coordinación entre la demanda de SDP y la oferta de instituciones especializadas en brindar tales servicios. Dada su cercanía con los clientes, los BPD tienen la posibilidad de determinar mejor las necesidades de estos respecto de los SDP y, con dicho conocimiento, pueden dirigir mejor la demanda de tales servicios hacia aquellas organizaciones capaces de satisfacerla de manera eficiente. La búsqueda de alianzas estratégicas parece ser un mecanismo apropiado para brindar este tipo de servicio bajo tales circunstancias, más que la entrega directa por parte de los BPD.

Al mismo tiempo, es evidente que los SDP orientados principalmente a disminuir costos, como los sistemas de pagos en línea u otros servicios de la banca electrónica, deben formar parte del quehacer de los BPD. La prestación de estos servicios por parte de los BPD tiene su justificación, precisamente, en la reducción de costos tanto para sus clientes como para la institución que los brinda. Un reto importante para los BPD en este sentido es determinar si existe margen para cobrar por la prestación de este tipo de servicio no financiero.

También es necesario que los BPD adopten la práctica de realizar evaluaciones de impacto de sus programas y productos, para poder así determinar su efectividad, en consonancia con los lineamientos metodológicos descritos en el capítulo 3 del presente libro. Es decir: esto permite estipular si un programa debe cerrarse por ineficiente, o debe ampliarse debido a que es exitoso, o bien cuál programa escoger entre varias alternativas, o qué forma de brindar un mismo programa es la mejor. En términos generales, es imprescindible contar con más y mejores evaluaciones de

impacto sobre la prestación conjunta de servicios financieros y no financieros, para determinar si estos producen resultados positivos sobre la productividad de las empresas beneficiarias y bajo qué circunstancias y modalidades se logra tal objetivo. Además, debería estudiarse si el pago por un SDP revela un mayor compromiso del empresario con la mejora continua de su actividad productiva y, por ende, de la productividad de su empresa. Ambos temas deberían formar parte de una agenda futura de investigación, así como también de las iniciativas tendientes a incrementar la productividad de las economías de los países de ALC.

Debido al rezago que tienen las economías de dichos países frente a las de los países desarrollados en cuanto a su productividad (BID, 2010), es crítico que sus instrumentos de desarrollo sean utilizados de la manera más eficiente y efectiva. Claramente, los SDP cumplen un papel clave en las políticas de desarrollo productivo, y su uso eficiente puede contribuir al crecimiento de la productividad de los países de la región.

Capítulo 6. Los bancos públicos de desarrollo y la mitigación del cambio climático

Los rasgos más sobresalientes:

- La mitigación del cambio climático epitoma el tipo de nuevos desafíos de política pública en los que los bancos públicos de desarrollo (BPD) actuales pueden desempeñar una función fundamental mientras transitan hacia un nuevo paradigma.
- Dadas sus características, los BPD pueden ayudar a crear un entorno favorable para las inversiones necesarias, proporcionar instrumentos financieros para movilizar al sector privado, apalancar recursos propios e internacionales, y promover programas sectoriales de largo plazo.

- Los gobiernos deben realizar una serie de acciones específicas para apoyar a los BPD en estas funciones.

Conclusiones

La mitigación del cambio climático epitoma el tipo de nuevos desafíos y oportunidades que enfrentan los BPD en todo el mundo. Si bien ya fluyen recursos financieros para apoyar actividades de mitigación, el financiamiento actual no cubre las necesidades globales existentes. Acceder a recursos privados, ya sea de capital o de deuda, será esencial para alcanzar impactos amplios, transformacionales y de largo plazo en todas las economías. Los BPD tienen el potencial para promover el desarrollo del mercado, crear estructuras de mercado propicias y proporcionar los instrumentos financieros necesarios para apalancar los recursos financieros disponibles para movilizar inversiones del sector privado en programas sectoriales de mitigación.

En ALC, aunque los BPD se especializan en diferentes ámbitos y se encuentran en diferentes etapas de participación para promover programas de mitigación, su conjunto de conocimientos, habilidades, instrumentos financieros y conexiones para estimular la demanda de inversiones privadas les permite posicionarse como intermediarios eficaces y abordar las limitaciones de la actual arquitectura del financiamiento para mitigación.

Sin embargo, el desafío no es despreciable y los BPD no pueden por sí solos ser responsables de proporcionar los incentivos correctos. Los gobiernos deben apoyarlos con recursos de asistencia técnica para promover el desarrollo del mercado, así como también con donaciones para desarrollar instrumentos financieros y de transferencia de riesgos, con el fin de estimular la demanda y oferta de financiamiento en términos y condiciones adecuadas para los proyectos de mitigación.

Además, como condición previa para que los BPD sean capaces de crear un entorno favorable para las inversiones en este ámbito, debe haber una mayor conciencia sobre el cambio climático en todos los niveles de su organización. En este sentido, es crítico que existan estrategias nacionales de desarrollo de bajo carbono, políticas de largo plazo bien armonizadas y una buena coordinación entre los diferentes actores en el nivel nacional. Como se destacó en el Capítulo 2, los gobiernos también deben asegurar que los BPD constituyan una parte central del diseño de sus políticas y del proceso de planificación para el desarrollo. Esto requiere un mandato claro de los gobiernos así como también de las juntas directivas de los BPD.

Una mayor integración del financiamiento para la mitigación del cambio climático en el financiamiento para el desarrollo de cada país suscita diversos desafíos técnicos y financieros adicionales para los BPD. Tradicionalmente, los BPD se centran en las prioridades nacionales de desarrollo, pero pueden carecer de un mandato explícito o de la capacidad necesaria que les permita proveer financiamiento para proyectos de inversión en mitigación. Es necesario establecer un cierto número de criterios y condiciones para que los BPD accedan al financiamiento internacional en este ámbito y comprometer a los actores privados en estas actividades. También se debe asegurar que la entrada de los BPD como nuevos actores en el financiamiento para mitigación no afecte negativamente la competencia en el mercado de crédito local y no desplace recursos de actividades críticas en las que los BPD están actualmente involucrados.

Así, aunque potenciar el rol de los BPD en la promoción de los programas de mitigación debería contribuir a zanzar la brecha de inversión existente, este esfuerzo requiere acciones específicas de apoyo a los BPD en las siguientes dimensiones:

1. Generar conocimientos sobre las mejores prácticas de BPD en el financiamiento de proyectos de mitigación. Para ello, se requiere un análisis minucioso y bien definido sobre qué instrumentos financieros y de gestión de riesgo podrían

- ofrecer los BPD, así como también sobre qué instrumentos no financieros podrían ser útiles para los promotores de proyectos y los intermediarios financieros locales. También se requiere capacitar los BPD a fin de que desarrollen su capacidad técnica y puedan identificar y entender mejor las oportunidades e integrar los beneficios de las reducciones de GEI en su cartera de operaciones.
2. Asegurar a los BPD los recursos necesarios para que puedan desplegar su capacidad interna en la mitigación del cambio climático. La política y las prácticas asociadas a este concepto deben ser incorporadas no sólo en todos los niveles operativos, sino también en la mentalidad de los empleados para que se pueda cambiar efectivamente la perspectiva de los BPD. Los BPD deben familiarizarse con las tecnologías verdes, las peculiaridades de los promotores de proyectos y los perfiles de riesgo; y deben aprender a crear instrumentos adecuados para atraer a los actores del sector privado y movilizar las inversiones verdes. Al mismo tiempo, deben lograr una comprensión del financiamiento para mitigación e informarse acerca de los fondos internacionales existentes y de sus criterios de elegibilidad y requisitos operativos.
 3. Apoyar a los BPD para que asuman una posición de liderazgo en el desarrollo del mercado y creen la estructura que el sector privado necesita para convertirse en un inversionista activo. En este sentido, los BPD deben interactuar con los actores potenciales del mercado en su propio país, identificar a los promotores de proyectos y definir los segmentos del mercado más prometedores donde se puedan lograr reducciones significativas de GEI.
 4. Establecer marcos de políticas que promuevan una función más activa por parte de los BPD en la movilización e intermediación de financiamiento internacional para mitigación. Los gobiernos también deben apoyar los procesos de monitoreo y evaluación, así como también determinar políticas e instituciones, como la

verificación de resultados cuando el financiamiento está vinculado a resultados. Por último, los gobiernos deben dar a los BPD un mandato claro dentro de las actividades de mitigación, posiblemente incluso otorgándoles a estas actividades la misma prioridad que la que tradicionalmente le han dado a otros desafíos de desarrollo económicos y sociales.

5. Por último, se debería tomar en cuenta a los BPD en el diseño de la nueva arquitectura internacional para el financiamiento destinado a la mitigación del cambio climático. Concretamente, a medida que se desarrollen las modalidades operativas del Fondo Verde para el Clima, los aportes de los BPD en términos de lecciones aprendidas y experiencias previas en el financiamiento del sector privado podrían ser sumamente útiles.

Lograr un involucramiento exitoso de los BPD en la mitigación del cambio climático puede significar un paso fundamental en la transición en curso de estas instituciones desde su función más tradicional (no sin imperfecciones) a un nuevo y más promisorio paradigma.

Fuente de información:

<http://www.iadb.org/es/noticias/articulos/2013-06-18/bancos-publicos-de-desarrollo-en-america-latina%2c10465.html>

<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=37818823>

Hacia una mayor resiliencia del sector bancario (BPI)

El 23 de junio de 2013, el Banco de Pagos Interamericano (BPI) publicó en su Informe Anual el documento Hacia una mayor resiliencia del sector bancario. A continuación se presenta la información.

El sistema financiero se recupera gradualmente de la crisis y los bancos avanzan en el fortalecimiento de sus balances, si bien a un ritmo desigual entre países. La futura

estabilidad del sistema depende de que los bancos concluyan este proceso y de que las autoridades lleven a término la agenda de reformas reguladoras y garanticen su aplicación coherente en las distintas jurisdicciones.

Aunque en líneas generales los beneficios de la banca han mejorado desde sus deprimidos niveles de la crisis, la capacidad de generar ingresos es todavía débil y poco fiable en una serie de países. Los bancos que mejor adapten sus modelos de negocio al entorno resultante de la crisis serán aquellos que depuren los activos dañados por la crisis, saneen de forma convincente sus balances y se aseguren una base de ingresos fiable.

El progreso hasta la fecha en la reforma reguladora está sentando las bases para mejorar la resiliencia del sistema financiero. Las nuevas normas abordan insuficiencias identificadas durante la crisis y deficiencias más generales del sistema financiero. No obstante, el éxito depende de su rápida aplicación, por lo que los organismos internacionales de normalización prestan creciente atención a los avances en las distintas jurisdicciones.

Para garantizar la estabilidad sistémica, el marco prudencial debe lidiar con la organización cada vez más intrincada de las entidades financieras y mantenerse al tanto de la creciente complejidad de las transacciones financieras y de la evaluación de riesgos. Las políticas que simplifican la estructura organizativa de las instituciones solo pueden abordar una cara del problema. El enfoque más general y eficaz recoge requerimientos prudenciales de capital y liquidez acordes con el riesgo bancario.

Ante la incertidumbre inherente a la medición del riesgo, ésta se puede mejorar combinando indicadores sencillos del riesgo de solvencia bancaria y medidas sensibles al riesgo más elaboradas. La regulación puede además reforzar la evaluación del riesgo endureciendo los estándares de calidad para los modelos internos de riesgo de los bancos. Por último, el marco de supervisión puede fortalecer la disciplina de

mercado exigiendo una divulgación más específica de las características y eficacia de estos modelos internos.

Capital, rentabilidad y saneamiento de balances

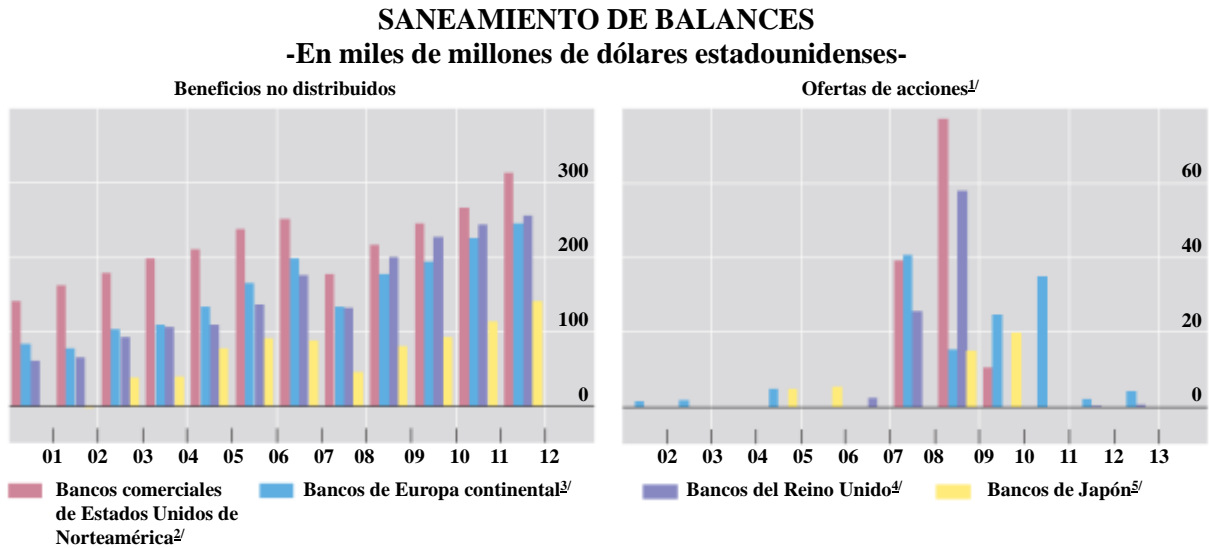
La necesidad de sanear los balances ha dominado la evolución del sector bancario en los últimos años. La fortaleza financiera de los bancos se deterioró bruscamente después de que el prolongado auge financiero se convirtiera en contracción y la economía entrara en una recesión de balances. La alteración de la actividad de intermediación financiera puso de manifiesto la necesidad de restaurar la solvencia y rentabilidad bancarias. El saneamiento de balances bancarios implica reconocer pérdidas patrimoniales sobrevenidas, desinvertir activos deteriorados y acumular sólidos colchones de capital respaldados por una capacidad fiable de generación de ingresos.

La banca ha avanzado en la amortización de préstamos fallidos, yendo por lo general los bancos estadounidenses por delante de sus homólogos europeos. La incertidumbre sobre la calidad de los activos sigue siendo un importante motivo de preocupación en Europa. El próximo examen de estos activos y las pruebas de tensión de los bancos europeos resultarán cruciales para garantizar la culminación del proceso de reconocimiento de pérdidas y saneamiento de balances, que implicará además la introducción de contrafuertes apropiados.

Al mismo tiempo, bancos de todo el mundo han mejorado sus coeficientes de capital a un ritmo superior al establecido en los regímenes de transición de Basilea III. En los doce meses hasta mediados de 2012, el capital ordinario de Nivel 1 (CET1) de los grandes bancos con actividad internacional había aumentado del 7.1 al 8.5% de los activos ponderados por riesgo; es decir, considerablemente por encima del mínimo para 2019 fijado en el 4.5% de CET1 más un colchón de conservación del 2.5 por ciento.

Durante ese mismo período, los bancos aún por debajo del valor de referencia de 2019 redujeron su déficit de capital casi un 60%, hasta 208 mil 200 millones de euros. La diferencia equivale aproximadamente a la mitad de sus beneficios colectivos (después de impuestos y antes de distribución) en ese período. Un grupo de bancos más pequeños registró un déficit de capital de 16 mil millones de euros, es decir un 70% de la misma medida de beneficios.

Los beneficios no distribuidos son actualmente la principal fuente de capital de los bancos. Unos ingresos estables serían fundamentales para cerrar la brecha de capital requerido antes de la fecha límite de 2019. Los beneficios no distribuidos de los principales bancos internacionales han superado en general los niveles previos a la crisis (ver la gráfica *Saneamiento de balances*, panel izquierdo) y han contribuido significativamente al capital, si bien en muchos casos favorecidos por los volátiles ingresos de la cartera de negociación. En cambio, ha sido menor el impacto de las nuevas emisiones de capital (ver la gráfica *Saneamiento de balances*, panel derecho). En la zona del euro, los problemas de la deuda soberana podrían haber limitado el acceso de los prestamistas de la zona a capital nuevo.



^{1/} Total de ofertas de derechos.

^{2/} Bank of America, Citigroup, JPMorgan Chase y Wells Fargo.

^{3/} Banco Santander, BNP Paribas, Commerzbank, Credit Suisse, Deutsche Bank, UBS y UniCredit.

^{4/} Barclays, HSBC y Lloyds TSB Group.

^{5/} Mitsubishi UFJ Financial Group, Mizuho Financial Group y Sumitomo Mitsui Financial Group.

FUENTE: Bloomberg; cálculos del BPI.

La estabilidad de los beneficios será crucial para garantizar la resiliencia del sector bancario. Los beneficios se han recuperado desde los mínimos registrados en la crisis financiera, pero la recuperación sigue siendo desigual entre países (Cuadro *Rentabilidad de los principales bancos*). En Estados Unidos de Norteamérica, los beneficios bancarios antes de impuestos siguieron mejorando durante el pasado año, en gran medida debido a la caída en la dotación de provisiones para insolvencias. No obstante, la combinación de una política monetaria acomodaticia y condiciones crediticias competitivas siguió estrechando el margen de intermediación financiera. Los beneficios de los bancos en China y la India aumentaron notablemente gracias a los mayores márgenes de intermediación y al fuerte crecimiento del préstamo. En Australia, Canadá y Suecia, los bancos consolidaron sus ganancias de años anteriores. La rentabilidad en Rusia mejoró, principalmente por la fuerte caída en las provisiones para insolvencias.

Los beneficios continuaron deslucidos en otras jurisdicciones. En la zona del euro, las tensiones en torno a la deuda soberana comprometieron la calidad de los activos, al tiempo que el estancamiento de la economía redujo los ingresos. Los préstamos en mora aumentaron, en especial en Italia y España, provocando un brusco aumento de las provisiones para insolvencias. Los beneficios en Brasil siguieron resintiéndose, en consonancia con la mayor dotación de provisiones para insolvencias, y pese a los menores costos.

RENTABILIDAD DE LOS PRINCIPALES BANCOS^{1/}
-En porcentaje de los activos totales-

País ^{2/}	Beneficios antes de impuestos			Margen de intermediación			Provisiones para incobrables			Costos de operación ^{3/}		
	2000-2007	2008-2011	2012	2000-2007	2008-2011	2012	2000-2007	2008-2011	2012	2000-2007	2008-2011	2012
Alemania (4)	0.26	0.06	0.09	0.68	0.81	0.83	0.18	0.17	0.13	1.38	1.10	1.33
Australia (4)	1.58	1.07	1.18	1.96	1.81	1.82	0.19	0.33	0.21	1.99	1.20	1.19
Canadá (6)	1.03	0.80	1.07	1.74	1.57	1.65	0.24	0.27	0.19	2.73	1.87	1.77
España (3)	1.29	0.94	0.08	2.04	2.31	2.36	0.37	0.81	1.49	2.29	1.58	1.73
Estados Unidos de Norteamérica (9)	1.74	0.42	0.96	2.71	2.53	2.34	0.45	1.23	0.41	3.58	3.00	3.06
Francia (4)	0.66	0.29	0.19	0.81	0.96	0.90	0.13	0.26	0.20	1.60	1.10	1.06
Italia (3)	0.83	-0.03	-0.06	1.69	1.86	1.65	0.40	0.60	0.95	2.27	1.83	1.63
Japón (5) ^{4/}	0.21	0.36	0.56	1.03	0.92	0.84	0.56	0.19	0.07	0.99	0.84	0.75
Reino Unido (6)	1.09	0.19	0.20	1.75	1.14	1.08	0.31	0.59	0.34	2.02	1.24	1.37
Suecia (4)	0.92	0.56	0.68	1.25	0.93	0.92	0.05	0.18	0.09	1.34	0.88	0.81
Suiza (3)	0.52	-0.05	0.03	0.64	0.52	0.60	0.05	0.06	0.01	2.39	1.82	2.02
Brasil (3)	2.23	1.61	1.50	6.56	4.77	4.42	1.24	1.42	1.46	6.21	3.79	3.33
China (4) ^{5/}	1.62	1.56	1.83	2.74	2.32	2.39	0.31	0.30	0.25	1.12	1.02	1.01
India (3) ^{6/}	1.26	1.34	1.45	2.67	2.35	2.90	0.88	0.46	0.60	2.48	2.52	2.25
Rusia (3)	3.03	1.46	2.39	4.86	4.70	4.09	0.87	1.90	0.36	4.95	2.72	2.78

^{1/} Los valores correspondientes a períodos de varios años son medias simples. Las comparaciones entre países pueden verse dificultadas por las diferencias entre normas contables.

^{2/} Entre paréntesis, el número de los bancos incluidos en 2012.

^{3/} Incluye costos de personal y otros costos de operación.

^{4/} Excluye costes de personal; los datos de 2012 para uno de los bancos se estiman a partir de resultados semestrales.

^{5/} Los datos comienzan en 2007.

^{6/} Los datos comienzan en 2002.

FUENTE: Bankscope; cálculos del BPI.

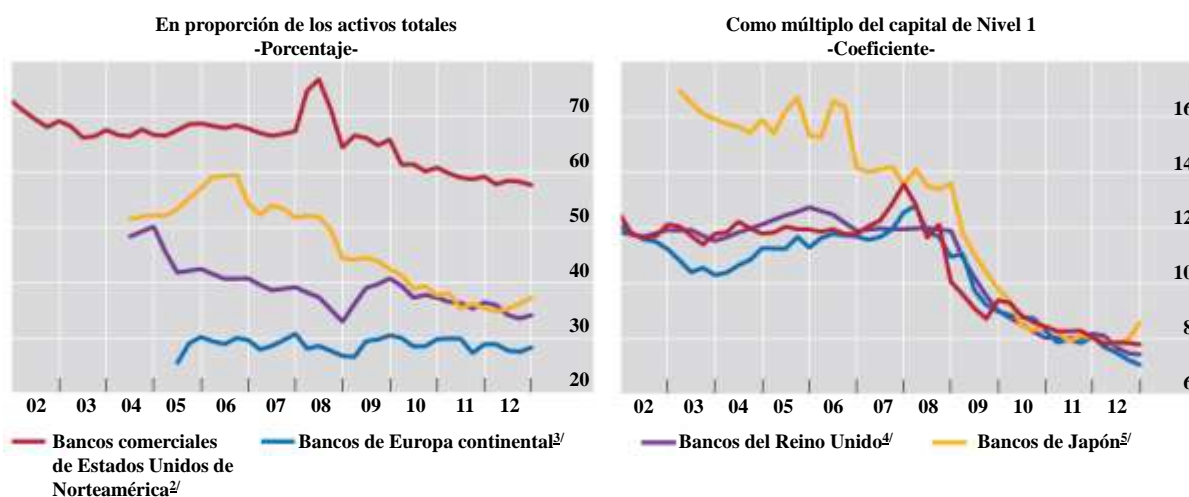
Desde el inicio de la crisis, los bancos han ido mejorando también sus coeficientes de capital regulador, al reducir los activos ponderados por riesgo (ver la gráfica *Activos ponderados por riesgo*, panel izquierdo) mediante una combinación de desinversiones y reasignaciones de cartera. El proceso se estabilizó ampliamente en 2012 para la mayoría de los principales bancos. Los bancos con actividad internacional habrían enajenado activos por un valor aproximado de 720 mil millones de dólares desde comienzos de 2007, correspondiendo más de la mitad de esa cifra a bancos

Europeos¹⁵⁹. La crisis en la zona del euro ha pesado mucho, los bancos europeos han sido vendedores netos de activos, mientras que los bancos de Estados Unidos de Norteamérica y otras economías avanzadas han sido compradores netos. Al mismo tiempo, los bancos han incrementado sus tenencias de activos con una baja ponderación por riesgo, tales como deuda con garantía pública. Al hacerlo, sin embargo, han aumentado su sensibilidad a cambios en la valoración de la deuda pública.

Asimismo, la continua reducción de los activos ponderados por riesgo en el período posterior a la crisis indica que los activos deteriorados todavía no han sido plenamente reconocidos. Los datos del mercado sugieren que esta tendencia refleja ampliamente la optimización de los activos ponderados por riesgo por parte de los bancos —el rediseño de transacciones para reducir los requerimientos de capital—, más que un verdadero aumento de la capacidad de absorción de pérdidas. Este artificio plantea cuestiones sobre el uso de las evaluaciones de riesgo internas para determinar los requerimientos de capital regulador, como se analiza más adelante.

Los avances en el saneamiento de balances también han implicado la constante reducción del apalancamiento, en especial en aquellos bancos que han avanzado considerablemente en liquidación de activos problemáticos (ver la gráfica *Activos ponderados por riesgo*, panel derecho). La presión de reguladores e inversionistas ha sido un factor clave en el proceso de reducción del apalancamiento.

¹⁵⁹ Véase por ejemplo McKinsey Global Institute, “Financial globalisation: Retreat or reset?”, *Global Capital Markets 2013*, marzo.

ACTIVOS PONDERADOS POR RIESGO^{1/}

1/ Los valores son medias ponderadas por activos totales. Las comparaciones entre países pueden verse dificultadas por las diferencias entre normativas contables.

2/ Bank of America, Citigroup, JPMorgan Chase y Wells Fargo.

3/ Banco Santander, BNP Paribas, Commerzbank, Credit Suisse, Deutsche Bank, UBS y UniCredit.

4/ Barclays, HSBC y Lloyds TSB Group.

5/ Mitsubishi UFJ Financial Group, Mizuho Financial Group y Sumitomo Mitsui Financial Group.

FUENTE: Bankscope; Bloomberg; informes financieros de la entidad; cálculos del BPI.

La reestructuración de balances es necesaria para mejorar la disposición y capacidad de los bancos de relanzar el préstamo. Por la misma razón, establece las bases para una recuperación económica más firme. De hecho, el costo y la disponibilidad de crédito son más favorables en las jurisdicciones en las que los bancos han conseguido recomponer mejor su capital.

Avances en la reforma global de la regulación financiera

En 2009, las autoridades establecieron un ambicioso programa de reformas regulatoras para abordar las deficiencias puestas de manifiesto por la crisis financiera, cuyo objetivo era fortalecer las bases del sector financiero y respaldar el crecimiento económico sostenible reduciendo el riesgo de futuras crisis¹⁶⁰. La agenda de reformas prevé endurecer los requerimientos de colchones de capital y liquidez para los bancos,

¹⁶⁰ Para más información sobre las iniciativas de reforma financiera en las que participa el BPI, véase el capítulo “El BPI: misión, actividades, buen gobierno y resultado financiero”.

mejorar la resolución de las empresas financieras, aumentar la transparencia y resiliencia de la infraestructura del mercado de derivados extrabursátiles (OTC) y abordar los riesgos que plantea la banca paralela, entendida en sentido amplio como la intermediación crediticia que implica a entidades fuera del sistema bancario convencional. Con muchos de los elementos de las nuevas normas ya establecidos, el énfasis se desplaza gradualmente hacia el seguimiento del ritmo de ejecución.

El marco de Basilea III, desarrollado por el Comité de Supervisión Bancaria de Basilea, es uno de los elementos centrales del programa de reformas. Establece requerimientos mucho más exigentes en materia de absorción de pérdidas, pone mayor énfasis en la calidad del capital y capta mejor todos los aspectos del riesgo bancario. Entre los aspectos innovadores del marco están el coeficiente de apalancamiento, un recargo de capital para los bancos de importancia sistémica, un colchón de capital anticíclico y las normas sobre el coeficiente de cobertura de liquidez (LCR), cuya versión definitiva se publicó en enero de 2013.

El LCR promueve la resiliencia de los bancos al garantizar que mantienen un fondo adecuado de activos líquidos de alta calidad para soportar deterioros en las condiciones de financiación. Los requerimientos del LCR se introducen de forma progresiva, como en el caso de los nuevos requerimientos de suficiencia de capital, para acompañar el fortalecimiento gradual del sistema financiero y la oferta de financiación para la actividad económica. También se avanza en otros frentes, como el coeficiente de financiación estable neta (NSFR), la revisión de las normas de la cartera de negociación y el tratamiento de titulizaciones y de grandes exposiciones.

Un sistema bancario globalizado solo verá los frutos del marco si se aplica de manera íntegra, oportuna y coherente en todas las jurisdicciones. Los miembros del Comité de Basilea han acordado evaluar tanto la armonización de las normas nacionales con las de Basilea III, como la conformidad de los resultados de la aplicación del marco en

los bancos. El programa de seguimiento de los avances del Comité evalúa el cumplimiento de los plazos de adopción de Basilea III, la coherencia de la regulación en el ámbito nacional y la uniformidad de resultados, incluido el cálculo de los activos ponderados por riesgo realizado por los bancos.

Las deficiencias en los procedimientos de resolución para bancos en el punto de no viabilidad, en particular entidades con modelos de negocio más complejos y actividad internacional, aumentaron significativamente los costos de la crisis mundial. Unos métodos de resolución que permitiesen a las autoridades abordar rápidamente entidades financieras que alcanzasen el punto de no viabilidad reducirían las repercusiones para el sistema financiero y la exposición del erario público a pérdidas. El Consejo de Estabilidad Financiera (FSB) publicó al respecto un documento de consulta en noviembre de 2011, titulado *Key attributes of effective resolution regimes for financial institutions*. La aplicación de las orientaciones del FSB se encuentra en una fase inicial. Muchos países deben adoptar aún legislación que permita la resolución eficiente de bancos de importancia sistémica mundial y de otros bancos con actividad internacional.

Otra área importante de la reforma reguladora se centra en la infraestructura del mercado financiero. La crisis reveló importantes deficiencias en el procesamiento posterior a la negociación de los derivados OTC, sobre todo la inadecuada comunicación de información sobre las transacciones y la insuficiente provisión de garantías para cubrir el riesgo de contraparte bilateral. El compromiso de mejorar los estándares en los mercados de derivados OTC se ha centrado en tres áreas principales. La primera de ellas es la compensación de los contratos estandarizados: unos marcos jurídicos y reguladores sólidos que interpongan una entidad de contrapartida central (CCP) entre las partes de la operación reducirán la interconexión en el sistema financiero. La segunda es la obligación de informar sobre las operaciones no estandarizadas: notificar a los registros de operaciones aquellas que no se canalicen a

través de una CCP mejorará la transparencia en los mercados OTC. La tercera son los contratos compensados de forma no centralizada, que se diferenciarán y quedarán sujetos a requerimientos de capital más estrictos.

En 2009, el G-20 acordó aplicar la compensación centralizada y la negociación electrónica de instrumentos derivados estandarizados a finales de 2012. Pocas jurisdicciones han cumplido este plazo, pero existen marcos legales en jurisdicciones clave y se ha avanzado en la aplicación de las normas necesarias. Los reguladores del mercado están elaborando normas detalladas y abordando cuestiones de coherencia y aplicabilidad transfronterizas.

El programa de reformas también avanza en materia de vigilancia y regulación del sistema bancario paralelo, que presta servicios financieros complementarios a los de los bancos regulados. Centrar las reformas en los bancos puede incentivar la migración de ciertas actividades financieras al sector bancario paralelo y acumular de ese modo vulnerabilidades sistémicas en forma de apalancamiento y descalces de liquidez. El FSB ha emitido recomendaciones y orientaciones a las autoridades sobre nuevas medidas reguladoras dirigidas a mitigar este riesgo. En concreto los focos de atención son los fondos del mercado monetario, las exposiciones de la banca convencional al sistema bancario paralelo y las medidas para abordar los riesgos de las operaciones con pacto de recompra y de préstamo de valores.

Iniciativas nacionales de regulación de la estructura bancaria

En paralelo a las reformas reguladoras internacionales, una serie de jurisdicciones está aplicando o estudiando iniciativas para regular la estructura de los bancos.

Dichas iniciativas contemplan diferentes formas de separar las actividades de la banca comercial —captación de depósitos e intermediación crediticia en la economía real— de los riesgos inherentes a la banca de inversión (véase recuadro siguiente). Las

iniciativas tienen implicaciones no solo para los modelos de negocio de las entidades de banca universal, sino además para la eficacia del marco prudencial global al interactuar con normas internacionales de regulación.

Propuestas recientes de reforma estructural de la banca

Varias propuestas para modificar la estructura de las actividades bancarias se hallan en diversas fases de aplicación en distintas jurisdicciones. Entre otras, la regla Volcker (Estados Unidos de Norteamérica), las propuestas del informe Vickers (Reino Unido) y el informe Liikanen (Unión Europea)¹⁶¹. Todas ellas buscan preservar la estabilidad financiera protegiendo las funciones básicas de los bancos comerciales frente a pérdidas en actividades de banca de inversión y en mercados de valores. Sin embargo, las propuestas difieren tanto en el diagnóstico como en las soluciones prescritas.

¹⁶¹ En Francia y Alemania se han efectuado propuestas de legislación con objetivos similares.

COMPARACIÓN SIMPLIFICADA DE LA SELECCIÓN DE PROPUESTAS DE REFORMA ESTRUCTURAL			
	Volcker: separación institucional	Liikanen: filialización	Vickers: segregación (<i>ring-fencing</i>)
Estructura y actividades permitidas	Exclusión de determinadas actividades de inversión en las sociedades tenedoras de participaciones bancarias	Asignación de las actividades de negociación por cuenta propia de alto riesgo a una entidad jurídicamente independiente	Separación estructural de actividades de los bancos minoristas mediante su aislamiento preventivo
Una entidad de depósito puede:			
• Actuar como principal en la negociación de valores y derivados	No	No	No
• Invertir en fondos de cobertura y de capital inversión	No	No	No
• Participar en actividades de creación de mercado	Sí	No	No
• Asegurar emisiones	Sí ^{1/}	Sí	Restringido
• Exponerse a otros intermediarios financieros en operaciones distintas de actividades de negociación	No restringido	No restringido	Restringido (dentro del grupo)
Sociedad tenedora de participaciones con filiales bancarias y de negociación	No permitido	Permitido	Permitido
Alcance geográfico	No restringido	No restringido	Limitaciones a la capacidad de los bancos británicos “segregados” para prestar servicios fuera del Espacio Económico Europeo ^{2/}

^{1/} Aseguramiento de emisiones a petición de clientes y contrapartes.

^{2/} El Espacio Económico Europeo lo constituyen la Unión Europea más Islandia, Liechtenstein y Noruega.

La regla Volcker considera que determinadas operaciones de negociación no constituyen actividades básicas y por tanto deben mantenerse fuera de la red de seguridad del sector financiero. Prohíbe a los bancos comerciales la negociación con valores por cuenta propia y que patrocinen o inviertan en fondos de cobertura (*hedge funds*) y de capital inversión (*private equity*), incluso dentro del mismo grupo empresarial. Una sociedad tenedora de participaciones (*holding*) que tenga

una filial de banca comercial no estará autorizada a tener además una filial de negociación.

Las propuestas del informe Liikanen están concebidas fundamentalmente para abordar el problema de las entidades consideradas “demasiado grandes para dejarlas quebrar”. Según el informe, la causa última de las tensiones en el sistema bancario radica en las crecientes actividades de banca de inversión y financiación mayorista. El informe se propone evitar el contagio y la subsidiación cruzada dentro de grupos bancarios mediante la compartimentación del riesgo. Recomienda que las actividades de negociación con mayor riesgo se asignen a filiales específicas dentro de la misma sociedad tenedora de participaciones, mejorando la capacidad de resolución ordenada de las entidades bancarias.

Al igual que la regla Volcker, el informe Vickers considera que la actividad básica de banca es un servicio de utilidad pública —una actividad esencial, pero de baja rentabilidad— y que por tanto debe protegerse de riesgos excesivos. No obstante, propone segregar las actividades básicas de banca y asignar las actividades de negociación y aseguramiento de emisiones a entidades independientes dentro de la misma sociedad tenedora de participaciones.

Las propuestas protegerían directamente a la banca comercial de las pérdidas incurridas en otras actividades. Esta separación estructural puede proteger indirectamente a los bancos comerciales, al reducir su complejidad y, posiblemente, también su tamaño. Además los hace más fáciles de gestionar, supervisar y resolver, así como más transparentes frente a terceros. Además, la separación estructural puede impedir que la cultura agresiva de asunción de riesgo de la banca de inversión contamine el negocio más convencional de la banca comercial. Por último, también puede reducir el riesgo moral, al impedir que el apoyo del sector público a las

actividades protegidas (garantía de depósitos y préstamos del banco central) subvencione indirectamente otras actividades comerciales.

Las iniciativas de reforma estructural no están exentas de dificultades. Definir y hacer respetar la línea fronteriza entre las actividades de banca comercial y banca de inversión es una tarea ardua, más aún con un mercado financiero cada vez más complejo. Otro reto es evitar el desplazamiento no intencionado de actividades de intermediación fuera del perímetro de supervisión consolidada. Plantea incógnitas, además, el impacto recíproco entre estas iniciativas. En particular, si las diferencias nacionales en regulación estructural complicarán la supervisión y resolución de los bancos con actividad internacional. Evitar este escenario realza la importancia de la coordinación internacional para garantizar condiciones de competencia equitativas a nivel internacional.

Las reformas bancarias estructurales propuestas a escala nacional difieren de las regulaciones internacionales, sobre todo de Basilea III. Las primeras imponen restricciones sobre actividades específicas, mientras que las segundas presuponen los modelos de negocio y la estructura de los bancos y fijan requerimientos de capital y liquidez en función del grado de riesgo del grupo consolidado. Vistos así, ambos enfoques pueden considerarse complementarios. De hecho, determinados aspectos de la regulación estructural —como las restricciones al apalancamiento de entidades sujetas a segregación (*ring-fencing*)— podrían reforzar elementos de Basilea III.

Sin embargo, la regulación estructural podría implicar requerimientos diferentes de capital y liquidez para entidades de banca básica y de negociación en el seno de un mismo grupo bancario. Aun siendo un objetivo intencionado, esto complica la regulación a nivel consolidado. De ahí que existan límites a la sustituibilidad entre la regulación de reformas estructurales, por un lado, y la regulación de capital y liquidez por otro. Las restricciones sobre la estructura bancaria pueden respaldar la estabilidad

de las distintas entidades, pero son menos evidentes sus beneficios para el conjunto del sistema. Unos colchones resistentes a la incertidumbre y que reflejen la complejidad de evaluar el riesgo pueden ayudar tanto a nivel de entidad como de sistema.

Complejidad en la medición del riesgo y normas prudenciales

Las autoridades están trabajando hacia una aplicación más coherente de las nuevas normas de capital endurecidas. El seguimiento de los resultados de la aplicación del marco normativo ha revelado un rango de variación mayor del esperado para las ponderaciones por riesgo entre bancos. Los observadores han sugerido que estas diferencias son sistemáticas y persistentes. El rango de variación indica que la interacción entre las normas sensibles al riesgo y la complejidad de su modelización ha creado un amplio margen de incoherencia, que puede debilitar seriamente tanto la credibilidad como la eficacia del marco.

La relevancia de este asunto y los posibles remedios dependen de los factores que explican estas diferencias en los resultados de la medición interna del riesgo. Algunos factores son intrínsecos a los modelos estadísticos de riesgo; otros reflejan en gran medida aspectos prácticos de la medición del riesgo y peculiaridades de la aplicación del marco prudencial. Ambos tipos pueden entorpecer la capacidad de terceros para interpretar las predicciones de los modelos de riesgo y comprender las diferencias entre bancos. La respuesta de las autoridades, incluyendo calibrar el equilibrio entre los elementos del marco prudencial basados en el riesgo y aquellos insensibles al riesgo, debería reflejar la importancia relativa de estos factores.

Fuentes de variabilidad en los modelos internos de riesgo: observabilidad y sesgo

El cálculo del capital regulador depende en gran medida de los modelos internos de riesgo de los bancos. Sin embargo, los resultados de estos modelos pueden diferir

entre bancos en un momento dado, y para un banco a lo largo del tiempo, por razones ajenas a la variación del riesgo subyacente. El origen de estas diferencias puede clasificarse en cinco grandes categorías, que difieren en cuanto a su transparencia (su observabilidad por terceros) y el grado en que distorsionan la medición del riesgo en detrimento de la estabilidad financiera.

La primera categoría son las diferencias en lo que realmente miden los modelos de riesgo, es decir, en el parámetro de riesgo escogido. Por ejemplo, al calcular la probabilidad de incumplimiento, unos bancos pueden optar por medir la capacidad de reembolso del prestatario en el entorno macroeconómico vigente, mientras que otros su capacidad media de reembolso durante el ciclo. Del mismo modo, el riesgo de cola en las carteras de negociación podría estimarse para las condiciones de mercado vigentes o para escenarios tensionados; y la probabilidad de las pérdidas estimadas en la cola de la distribución puede fijarse en niveles más o menos estrictos. Si no se especifican, tales diferencias pueden dar pie a variaciones espurias en el cálculo de los colchones de seguridad entre bancos y reducir su comparabilidad.

La segunda categoría son diferencias más fundamentales en la estructura de los modelos de riesgo. Los modelos son descripciones estilizadas del mundo real que se basan en supuestos y en la estimación estadística. Aunque algunos modelos puedan ser inferiores, no hay ninguno que sea inequívocamente mejor que el resto. Modelos basados en supuestos diferentes pueden ofrecer evaluaciones del riesgo distintas, incluso aplicados a los mismos datos. Esto no invalida sus resultados. Al contrario: dos modelos plenamente respaldados por la evidencia disponible pueden producir dos evaluaciones del riesgo distintas, y la diferencia reflejará simplemente una legítima diversidad de opiniones.

Al no existir un indicador único y objetivo para calibrar el riesgo, esta diversidad es deseable. La capacidad de los participantes en el mercado de formarse su propia

opinión entorno a los riesgos y fundamentar sobre ella sus decisiones de negocio es una fuente clave de liquidez en el mercado y de resiliencia sistémica. Desde la perspectiva de la estabilidad financiera, imponer una visión única sobre el riesgo puede ser contraproducente, ya que el propio mecanismo del mercado equilibra las opiniones optimistas y pesimistas.

La tercera categoría es el ruido en la estimación. El ruido estadístico en los datos utilizados puede generar diferencias en los resultados, incluso con modelos de estructura semejante. En función de las características del riesgo subyacente y del tamaño de la muestra utilizada para estimar el modelo, la magnitud del rango de estimaciones puede coincidir con el riesgo subyacente que está midiendo.

Estas variaciones por ruido son inevitables. Si bien puede reducirse, por ejemplo utilizando muestras más amplias de series históricas, no puede eliminarse (véase recuadro *Ruido estadístico en las estimaciones de riesgo*). Esto significa que el marco prudencial debe recoger esta fuente de variabilidad. Afortunadamente, desde la perspectiva de la estabilidad sistémica, el ruido en la estimación estadística es de naturaleza no sesgada: las desviaciones entre bancos y a lo largo del tiempo tienden a cancelarse entre sí, mitigándose así su impacto sobre el comportamiento a nivel de sistema.

Ruido estadístico en las estimaciones de riesgo

La medición del riesgo está sujeta al ruido de estimación, que puede ser bastante significativo cuando la estimación recae sobre acontecimientos muy infrecuentes como pérdidas extremas en una cartera de valores o el impago de un prestatario con una elevada calificación crediticia. El ejercicio presentado en este recuadro muestra la magnitud potencial del ruido de estimación en el contexto de la exposición al riesgo de crédito. El ejercicio ilustra que, en algunos casos, dicha magnitud puede

ser comparable a la del riesgo subyacente y que, si bien no se puede eliminar, puede reducirse calibrando el modelo con datos extraídos de un período histórico más amplio.

El ejercicio se ha simplificado deliberadamente para garantizar que el ruido estadístico sea la única fuente de desviación del riesgo estimado con respecto al verdadero riesgo subyacente. Se trata de un ejercicio parecido al que realizaría un banco para evaluar el riesgo de impago en una cartera de préstamos similares, ya que no analiza el rango de variación del riesgo en toda la cartera de crédito del banco. De igual modo, no puede abordar la cuestión de cómo difieren las estimaciones entre bancos sin adoptar nuevos supuestos sobre los datos utilizados por cada banco para formar su estimación del riesgo.

Se supone que un banco dispone de una cartera de 200 préstamos durante un período de un año. El banco sabe que los préstamos de la muestra se han extraído de una población (o clase) específica de prestatarios con idénticas características y, en concreto, con la misma probabilidad de incumplimiento (PD).

El riesgo de impago para cada préstamo viene dado por dos factores: un factor sistemático y otro idiosincrásico, tal y como expone Vasicek (2002)¹⁶². Las variaciones aleatorias del factor sistemático afectan a todos los préstamos de manera similar y no se pueden eliminar mediante diversificación. En cambio, el impacto del factor idiosincrásico es específico para cada préstamo y puede diversificarse en carteras de gran tamaño. La influencia relativa de estos dos factores sobre el riesgo depende de la correlación del comportamiento del préstamo con el factor sistemático: cuanto mayor sea la correlación, más parecido será el comportamiento de pago entre los prestatarios.

¹⁶² O. Vasicek, "Loan portfolio value", *Risk*, vol. 15, diciembre de 2002, pp. 160–62.

No existe incertidumbre de modelo, pues se supone que el banco conoce el modelo subyacente de riesgo, pero sí incertidumbre estadística, ya que el modelo se estima sobre la base del comportamiento histórico de préstamos de este tipo. El banco observa la tasa de impago en carteras similares en años anteriores. En virtud de esos datos, estima la PD a un año y asigna una ponderación por riesgo a la exposición con arreglo al método basado en calificaciones internas (IRB) del marco de Basilea para el riesgo de crédito. El ejercicio se representa en los tres paneles de la gráfica *Ruido y tamaño de la muestra al estimar ponderaciones por riesgo*, midiéndose en el eje de abscisas el tamaño de la muestra, es decir, la amplitud del período histórico de comportamiento de los préstamos sobre el que se calibra el modelo.

En el panel izquierdo, el área sombreada muestra el rango de estimaciones de las ponderaciones por riesgo para esta clase de préstamos en diferentes tamaños de la muestra. El rango de estimación representado excluye las estimaciones de ponderación por riesgo asociadas a una mayor y menor severidad crediticia (5% superior e inferior, respectivamente). La línea discontinua describe la verdadera ponderación por riesgo subyacente para la clase de prestatarios con una PD del 1% y de la que se extrajeron los 200 préstamos. La línea azul es la magnitud del ruido de estimación respecto al riesgo verdadero, calculada como la relación entre el rango de la ponderación por riesgo estimada y la ponderación por riesgo verdadera, expresada en porcentaje.

La precisión de la estimación aumenta a medida que se incrementa el intervalo del período de calibración (esto es, el tamaño muestral). En el caso del intervalo muestral más breve, la amplitud del rango de estimaciones de ponderación por riesgo del panel izquierdo se sitúa en torno a cuatro quintos de la ponderación por riesgo verdadera del 92% para una $PD = 1\%$. Ampliar el período muestral hasta cerca de 15 años incrementa considerablemente la precisión, pero los incrementos de precisión son menores con aumentos posteriores del tamaño muestral. Los otros dos

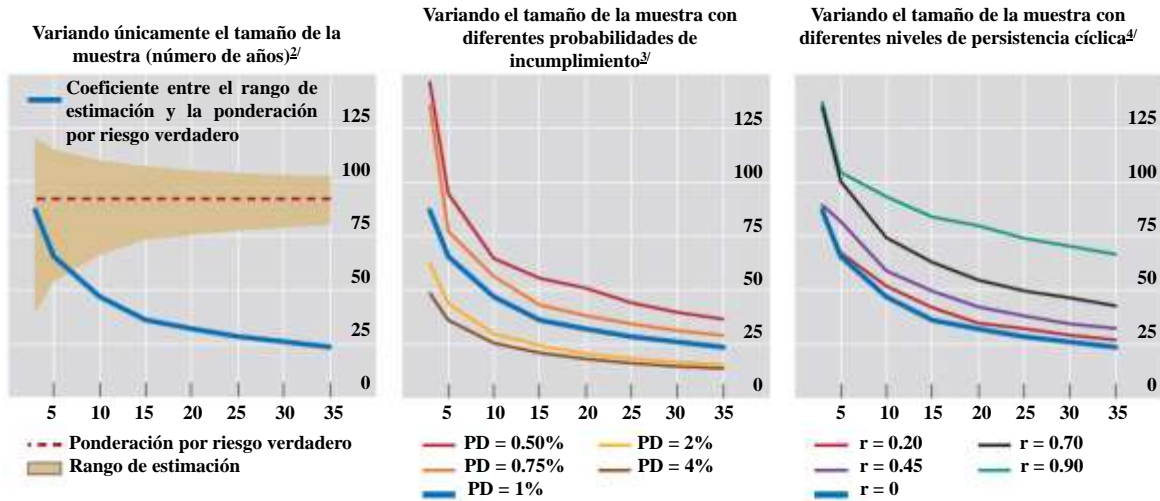
paneles muestran las curvas de ruido para ejercicios similares realizados sobre 200 préstamos extraídos de poblaciones con características diferentes.

El panel central muestra las medidas relativas de ruido para conjuntos separados de 200 préstamos que difieren únicamente en la PD de las poblaciones de las que se extrajeron. Para un tamaño muestral dado, el rango de estimaciones (y por tanto el ruido estadístico) aumenta a medida que disminuye el grado de riesgo de los préstamos. Esto se explica porque el comportamiento histórico de los préstamos de mayor calidad incluye más períodos sin incumplimientos (y, por tanto, poco informativos). Por ejemplo, con datos históricos de 20 años, el ruido sobre préstamos con una PD del 1% (coincidente con el grado de riesgo de los préstamos del panel izquierdo y que se representa por la línea azul) se sitúa en torno a una tercera parte del verdadero valor de la ponderación por riesgo de estos préstamos. En el caso de la cartera de préstamos extraída de una población con una PD menor de 0.50% (la curva más alta en el panel), el ruido aumenta al 50% de la ponderación por riesgo. Estas diferencias de ruido en las distintas variaciones de la PD se estrechan (de nuevo, cada vez en menor grado) a medida que aumenta la muestra de la estimación.

El panel derecho muestra el efecto de extraer préstamos de poblaciones con diversos grados de persistencia cíclica, es decir, la correlación serial interanual del factor sistemático, denotada por r (y con una PD = 1%, como en el panel izquierdo). Si las muestras históricas no son completamente aleatorias sino que están fuertemente influidas por la coyuntura cíclica más reciente, tenderán a subestimar el riesgo en épocas de bonanza económica y a sobrestimarlo en tiempos difíciles; esto incrementa el ruido de estimación con respecto al riesgo subyacente. Para un determinado tamaño muestral, el ruido de estimación aumenta con la correlación. Y, al igual que en los otros paneles, el nivel de ruido disminuye al ir aumentando el intervalo muestral, aunque cada vez en menor grado. Si tomamos de nuevo las

estimaciones basadas en un período histórico de 20 años, el ruido en el ciclo más persistente ($r = 0.90$) es casi tres veces mayor que el ruido en caso de ausencia de efecto cíclico (línea azul). Esto sugiere que los tamaños mínimos de muestras necesarios deberían ser mucho mayores en el caso de ciclos persistentes de incumplimiento crediticio.

RUIDO Y TAMAÑO DE LA MUESTRA AL ESTIMAR PONDERACIONES POR RIESGO^{1/}
-En porcentaje-



1/ Las ponderaciones por riesgo se computan conforme al método basado en calificaciones internas del marco de Basilea para riesgo de crédito dada cierta probabilidad de incumplimiento (PD).
 2/ Estimación basada en la persistencia cíclica, r (cuantificada como la correlación serial interanual del factor de riesgo sistemático) = 0; PD = 1%.
 3/ $r = 0$.
 4/ PD = 1%.
 FUENTE: cálculos del BPI.

La cuarta fuente de variación en los resultados tiene su origen en los incentivos bancarios, que favorecen una visión optimista del riesgo y de la necesidad de un menor capital regulador. La natural predisposición empresarial a asumir riesgo puede inyectar un sesgo optimista en el calibrado del modelo, ya que la opinión de las unidades de gestión de riesgos puede verse relegada por la sala de negociación. Más importante aún, los bancos buscan reducir sus costes de financiación. Si bien en teoría la combinación de deuda y recursos propios no debería afectar al coste de

financiación total, en la práctica una serie de distorsiones hacen que la financiación con deuda resulte más económica. Las deducciones fiscales aplicables al coste de la deuda y las ventajas de financiación atribuibles a la red de seguridad son dos ejemplos de ello. Además, los bancos tienen incentivos específicos para economizar en capital regulador. Para cualquier nivel dado de capital bancario, a menor requerimiento de capital regulador, menor probabilidad de que el criterio supervisor condicione las decisiones de negocio. Asimismo, un nivel de capital superior al mínimo regulador proyecta la imagen de un banco seguro y solvente.

Las diferencias debidas a las decisiones estratégicas de los bancos no son bienvenidas porque minan los esfuerzos reguladores. A diferencia del efecto de los factores puramente estadísticos como el ruido de estimación, cuyos efectos se anulan para el conjunto de bancos, las intervenciones de la dirección en los modelos sesgan a la baja las evaluaciones del riesgo al subestimar la pérdida potencial. Podrían explicar, al menos en parte, la disminución secular del cociente de activos ponderados por riesgo sobre activos totales para el conjunto del sector (ver la gráfica *Activos ponderados por riesgo*).

Por último, las variaciones en los resultados pueden reflejar el grado de intervención de los supervisores en la especificación de las características del modelo. Por ejemplo, el valor del multiplicador que determine el supervisor para las estimaciones del riesgo de mercado puede estar comprendido entre 3 y 5.5 veces el resultado del modelo, y no siempre se divulga. Igualmente, deficiencias en el proceso de medición y gestión del riesgo en un banco o peculiaridades en el entorno económico local pueden llevar a los supervisores a introducir cambios compensatorios en los resultados del modelo. Al igual que las diferencias de definición en los modelos, las intervenciones de supervisión que no sean transparentes pueden frustrar la capacidad de los analistas de comparar resultados entre bancos y a lo largo del tiempo.

El debate anterior indica que, en teoría, si pudiera identificarse la contribución de cada fuente de variación, debería tratarse cada una por separado en función de sus efectos sobre la estabilidad financiera. Sin embargo, en la práctica es bastante difícil detectar un sesgo en la medición del riesgo. Las estimaciones en tiempo real de riesgos futuros tienen siempre un componente de discrecionalidad importante y existen límites a la validación de modelos en función de sus antecedentes históricos. Exigir a los bancos que utilicen el mismo modelo para fines internos y reguladores ciertamente busca limitar el margen de distorsión, si bien no resuelve plenamente el problema de los incentivos. Y habida cuenta de la inexistencia de referencias objetivas, de poco sirve la comparación inter pares: los participantes en el mercado tienden a formarse expectativas optimistas similares durante un auge, y sufren una decepción colectiva al producirse el desplome.

Sensibilidad del marco prudencial al riesgo

Las dificultades para medir el riesgo plantean la cuestión de si el marco prudencial no estará haciendo excesivo hincapié en las medidas internas del riesgo. Muchos comentaristas defienden que la base de los requerimientos prudenciales mínimos debería ser menos manipulable, es decir, que debería utilizarse la medida simple del capital regulador sobre activos totales —el coeficiente de apalancamiento— en vez del coeficiente entre capital regulador y activos ponderados por riesgo. De hecho, la simplicidad y la transparencia son valiosas virtudes del coeficiente de apalancamiento. No obstante, el quid de la cuestión es su capacidad de identificar el riesgo de solvencia bancaria y la forma en que interactúa con los incentivos.

La captación del riesgo es un factor clave para que el marco prudencial logre su objetivo de garantizar un nivel de solvencia mínimo para los bancos. En un mundo ideal, en el que el riesgo se mida de forma objetiva y precisa, el coeficiente mínimo entre capital y activos variará entre bancos en función de su perfil de riesgo. En un

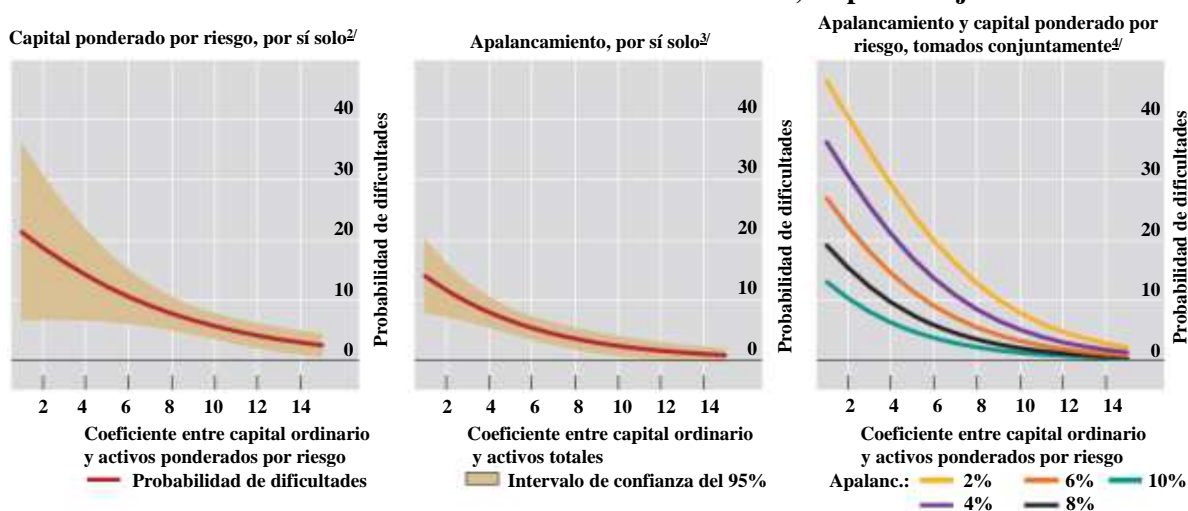
mundo hipotético alternativo, en el que sea imposible medir el riesgo, los requisitos prudenciales se basarán en medidas de solvencia insensibles al riesgo, como el coeficiente de apalancamiento. El mundo real está a caballo entre estos dos extremos del espectro.

Las medidas del capital ordinario sobre activos ponderados por riesgo y sobre activos no ponderados por riesgo, que son aproximaciones de los correspondientes coeficientes reguladores, pueden ofrecer señales tempranas de tensiones bancarias (ver la gráfica *Señales de riesgo de tensiones bancarias*). Un coeficiente bajo entre capital ordinario y activos ponderados por riesgo (CE/RWA) se asocia claramente a la probabilidad de que las operaciones del banco —sin considerar ayudas externas— reciban una calificación crediticia que equivalga a una situación de tensión o impago en el plazo de un año (panel izquierdo). Una caída del CE/RWA del 8 al 6% incrementaría la probabilidad de tensión desde menos del 8% a casi el 11%; si el coeficiente siguiera cayendo hasta el 4%, la probabilidad de tensión se dispararía hasta el 14%. Puesto que la evaluación sobre la tensión y los coeficientes de capitalización por parte de las agencias de calificación no coinciden con las definiciones supervisoras, estas cifras son meramente indicativas.

La asociación entre la aproximación para el coeficiente de apalancamiento —capital ordinario sobre activos totales (no ponderados) (CE/TA)— y la probabilidad de tensión muestra una pauta similar (ver la gráfica *Señales de riesgo de tensiones bancarias*, panel central). Una caída del CE/TA (aumento del apalancamiento) del 4 al 2% incrementa la probabilidad de dificultades desde menos del 8% hasta casi el 12%. Asimismo, las predicciones basadas en las aproximaciones del coeficiente de apalancamiento parecen más precisas que las basadas en la medida ponderada por riesgo, como evidencia la menor amplitud del intervalo de confianza.

Cabe resaltar que ambos coeficientes dan señales complementarias, de modo que su uso conjunto mejora la captación del riesgo, tal y como muestra el panel derecho de la gráfica *Señales de riesgo de tensiones bancarias*. En particular, la combinación de valores bajos para cada coeficiente (nivel bajo de capital ponderado por riesgo y elevado apalancamiento) arroja una probabilidad mucho más elevada de tensión en el futuro que sendos valores bajos considerados por separado. Por ejemplo, el 14% de los bancos con capital ordinario equivalente al 6% de sus activos ponderados por riesgo y al 4% de sus activos totales arrostrarían dificultades al cabo de un año. Esta probabilidad supera a la de cualquiera de los coeficientes de capitalización aislados y se dispara hasta el 30% para los bancos con respectivos coeficientes de capitalización del 4 y el 2 por ciento.

SEÑALES DE RIESGO DE TENSIONES BANCARIAS
-Probabilidad estimada de dificultades en un año, en porcentaje-^{1/}



^{1/} Estimaciones basadas en una regresión logística de una variable indicativa que denota la calificación individual inferior a D de un banco en función de los parámetros indicados en cada panel —con un retardo de 1 año— y una variable de control que indica observaciones posteriores a 2007. La muestra es un panel desequilibrado de observaciones anuales correspondientes a 66 bancos con actividad internacional para el período 2000–12. El eje vertical cuantifica la probabilidad estimada de que se produzcan dificultades para diferentes valores de la variable explicativa. Por “dificultad” se entiende la probabilidad de que las operaciones del banco —sin apoyo externo alguno— reciban una calificación crediticia correspondiente a una situación de tensión o incumplimiento.

^{2/} El capital ponderado por riesgo es el coeficiente entre capital ordinario y activos ponderados por riesgo.

^{3/} Apalancamiento es el coeficiente entre capital ordinario y activos totales.

^{4/} Probabilidad de dificultades para un nivel dado de capital ponderado por riesgo (eje horizontal) para 5 coeficientes de apalancamiento.

FUENTE: Bankscope; Fitch Ratings; cálculos del BPI.

Cada coeficiente interactúa de forma distinta con los incentivos bancarios y la disciplina de mercado. En el mundo ideal de mediciones objetivas y precisas del riesgo, las normas prudenciales basadas en medidas de la solvencia ponderadas por riesgo atajan con eficacia los incentivos bancarios. En el mundo real, la medición tiene un componente de discrecionalidad y está expuesta a ruido de estimación y a error de modelo. La complejidad provoca incertidumbre y distorsiona el resultado final al dar más margen al arbitraje regulador y a evaluaciones optimistas del riesgo. A su vez, esto realza la importancia de que los supervisores detecten estos sesgos al validar un modelo y refrenda los argumentos a favor del uso de medidas insensibles al riesgo.

Ahora bien, el coeficiente de apalancamiento no resuelve el problema de los incentivos, porque agrupa posiciones con perfil de riesgo muy dispar. Para un coeficiente dado, los bancos que busquen minimizar el capital regulador pueden simplemente reasignar sus carteras a actividades de mayor riesgo o reducir sus balances sin reducir necesariamente sus pérdidas potenciales. A fin de garantizar un nivel mínimo de solvencia para todos los bancos, las normas insensibles al riesgo han de exigir más capital a todos los bancos. En otras palabras, la simplicidad del coeficiente de apalancamiento mejora la comparación de la aplicación de las normas prudenciales, pero a costa de no proporcionar a los mercados información sobre el perfil de riesgo subyacente del banco. Aquí la simplicidad debilita la disciplina de mercado.

Respuestas de política a la incertidumbre en la medición del riesgo

La respuesta de política a los desafíos de la variabilidad de los resultados en los modelos de riesgo debe ser polifacética. El objetivo último es fortalecer la estabilidad financiera a través de una norma de solvencia para bancos adecuada y creíble. Para ello, la respuesta de política debe buscar el equilibrio entre una serie de metas

concretas y en parte contradictorias: mejorar la calidad de la medición del riesgo en los bancos preservando la legítima diversidad de las perspectivas de cada entidad; estrechar el margen de arbitraje regulador, y fortalecer la disciplina de mercado fomentando la capacidad de terceros de comparar el desempeño de los bancos.

El primer elemento de una respuesta de política polifacética es mejorar la sensibilidad al riesgo del marco prudencial. Aunque en cierto modo paradójico, incorporar un coeficiente de apalancamiento como elemento adicional del marco refuerza su capacidad de captar el riesgo. Como hemos indicado anteriormente, la conjugación de las virtudes complementarias de los dos coeficientes responde con eficacia a las deficiencias prácticas y teóricas de la medición del riesgo. La lógica de utilizar un marco que combine los dos indicadores también se ve reafirmada por la dificultad de manipular uno sin que afecte al otro, por lo general, en sentido opuesto. Por ejemplo, un aumento del riesgo de cartera podría no afectar al coeficiente de apalancamiento, pero incrementaría los activos ponderados por riesgo. A la inversa, las inversiones en activos con un riesgo subestimado, como, antes de la crisis, los tramos con alta calificación de bonos de titulización de deuda garantizados, aumentarían el denominador de un coeficiente de apalancamiento que incorpore exposiciones a derivados.

Una segunda faceta de la respuesta consistiría en mejorar la fiabilidad de la medición interna del riesgo en los bancos endureciendo las exigencias de aprobación de los modelos. Unos requisitos más estrictos pueden mitigar parte de la variabilidad proveniente de los factores estadísticos. Un ejemplo obvio es estimar el modelo para un período de tiempo mínimo, posiblemente condicionado a que la muestra abarque un ciclo crediticio completo. Otras normas podrían referirse a la calidad de los datos y al desempeño cuando el modelo se aplica a carteras estilizadas facilitadas por el supervisor. Unas normas de aprobación más exigentes también refuerzan la confianza de terceros en las estimaciones del modelo.

Una tercera faceta de la respuesta de política consiste en reforzar la disciplina de mercado facilitando la comprensión por terceros de los cálculos de ponderación por riesgo. Esto exige una mayor transparencia de las características de los modelos internos. Una mayor comparabilidad de la información divulgada por los bancos sobre la estructura y las prestaciones de sus modelos internos ayudará a los analistas y a otras partes interesadas externas a evaluar la fortaleza relativa de los bancos. Dicha comparabilidad puede mejorarse con información más específica sobre la tecnología de medición de riesgos del banco, calibrado incluido. Más importante aún es el hecho de que una mayor estandarización de la información permite a terceros comparar mejor el desempeño del modelo. Esta información podría incluir resultados más detallados del desempeño histórico (comparando las evaluaciones del modelo con el rendimiento efectivo de la cartera) y la evaluación del modelo aplicado a carteras estandarizadas facilitadas por el supervisor. En esta dirección iría también una mayor transparencia de los supervisores en relación con los factores adicionales y multiplicadores aplicados a los resultados de cada banco.

Resumen

Garantizar la estabilidad en un sistema financiero en evolución exige una continua adaptación del marco prudencial. En respuesta a la crisis, las autoridades han endurecido las normas prudenciales y los bancos están esforzándose por cumplir normas de solvencia más exigentes. El efecto combinado de estos esfuerzos puede traducirse en un sector bancario más resiliente. Los bancos tienen que recomponer su posición en el mercado sobre unas líneas de negocio que saquen partido de sus ventajas individuales y generen un flujo constante de ingresos. El saneamiento de sus balances mediante el reconocimiento de pérdidas y la acumulación de capital es la clave del éxito futuro.

Las respuestas de política a la complejidad también son importantes para el resultado global. Las normas que simplifican la estructura organizativa de los bancos quizá reduzcan la complejidad a nivel de entidad individual, pero su impacto sobre el riesgo para el conjunto del sistema puede ser ambiguo. Esto es especialmente cierto en el caso de que las normas nacionales adopten enfoques diferentes y generen exigencias contradictorias para los bancos globales.

Las normas prudenciales que refuerzan la capacidad de los bancos para afrontar riesgos constituyen la defensa más fiable contra la inestabilidad financiera. Las normas que exigen colchones amplios de capital y liquidez asociados a los riesgos subyacentes son elementos clave de estas normas. Éstas han de abordar la complejidad de medir el riesgo mejorando la transparencia y la comparabilidad en el sistema financiero. Un paso fundamental hacia este objetivo es aprovechar el refuerzo mutuo de los indicadores de solvencia sensibles e insensibles al riesgo. Unos colchones resistentes a la incertidumbre que reflejen la complejidad de la evaluación del riesgo aumentarán la resiliencia de los bancos individuales y del sistema financiero en su conjunto.

Fuente de información:

http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2013_5_es.pdf

Los “bancos en la sombra” generan temores de una crisis en China (WSJ)

El 26 de junio de 2013, el periódico *The Wall Street Journal* (WSJ) publicó la nota *Los “bancos en la sombra” generan temores de una crisis en China*. A continuación se presenta la información.

En una torre de oficinas de 52 pisos en el distrito de embajadas de esta ciudad, unos 400 empleados de Citic Trust Co. consiguen financiación para constructoras,

siderúrgicas y otras empresas que necesitan efectivo con urgencia y que son rechazadas por los bancos tradicionales de China.

Los prestamistas de Citic y otras instituciones que conforman el sistema de crédito paralelo de China, conocidos como los “bancos en la sombra”, crearon lo más parecido que tiene el país a la cultura de Wall Street. Asumen riesgos que los bancos tradicionales evitan, llegando al punto de crear fondos de inversión para activos como licores y muebles de alta calidad. Sus principales ejecutivos conducen autos de lujo y frecuentan clubes costosos.

Ahora, estos bancos paralelos —un conjunto de consorcios, aseguradoras, compañías de licitación, casas de empeño y otros prestamistas informales sujetos a una menor regulación— están en el centro de los crecientes temores sobre si la desaceleración de la economía podría desatar una crisis de deuda.

En los últimos días, el gobierno chino ha tomado medidas para controlar los préstamos irregulares. Las acciones chinas sufrieron su peor pérdida diaria en casi cuatro años luego de que el banco central anunciara restricciones al aumento del crédito.

En junio pasado, el Banco Popular de China comenzó a limitar la financiación para el mercado de crédito interbancario, en el que estas entidades se prestan entre sí pero también a algunas grandes instituciones de banca en la sombra. Esto hizo que las tasas interbancarias, generalmente de entre 2 y 3%, se catapultaran a 25% antes de acomodarse en 6.64%. Cerraron en 5.8 por ciento.

En una señal de que buscaba moderar la falta de efectivo, el banco central comunicó que recientemente había inyectado fondos en instituciones financieras para apuntalar la liquidez. La medida logró que las acciones chinas recuperaran pérdidas luego de una caída de más de 5% durante la sesión, para cerrar 0.2% a la baja.

Aunque no brindó muchos detalles, el comunicado fue la primera admisión de que el banco central respondió a una escasez de efectivo en los bancos chinos que ha causado tumultos entre inversionistas de todo el mundo.

La agencia oficial china Xinhua afirmó que el banco central había orquestado la restricción de efectivo para limitar las descontroladas actividades de crédito paralelo, indicando que su política monetaria había comenzado a cambiar para pasar de centrarse en la “cantidad” a la “calidad”.

Economistas dentro y fuera de China temen que los bancos en la sombra estén introduciendo riesgos parecidos a los del boom de hipotecas de alto riesgo de Estados Unidos de Norteamérica, al respaldar proyectos que quizás nunca generen retornos, al no revelar completamente lo que les están pidiendo a los inversionistas que financien, y al dar la falsa impresión de que les dan a los bancos una forma de deshacerse de préstamos problemáticos, sin realmente hacerlo.

El Banco Central decidió que debía intervenir ahora para evitar que los problemas financieros se saliesen de cauce, afirma la Directora de Fitch Ratings Inc., en Beijing.

Los bancos en la sombra consiguen dinero pidiendo préstamos de bancos tradicionales o cortejando a inversionistas acaudalados en busca de retornos más altos. Pero conforme los bancos tradicionales pasan apuros para obtener fondos, disponen de menos dinero para entregarles a las entidades de préstamos paralelos. Además, la escasez de crédito podría hacer que los inversionistas duden antes de colocar su dinero en instituciones consideradas menos seguras que los bancos.

Las entidades tradicionales de China son estatales y conceden préstamos principalmente a empresas también del Estado, en detrimento de muchas otras. Las tasas son fijadas por el gobierno —que permite una competencia muy reducida— y

los bancos suelen pagar intereses por debajo de la inflación, incrementando el apetito de los depositantes por retornos mayores.

Allí es donde entran en escena los bancos en la sombra. En un ejemplo típico, una empresa que necesita dinero para una fábrica, autopista u otro proyecto consigue un préstamo a corto plazo con una tasa de interés alta. El banco paralelo, solo o con otras entidades, convierte ese préstamo en un producto de inversión que vende a inversionistas, con la promesa de un rendimiento mayor, financiado por los pagos del crédito.

La banca en la sombra es la parte del sector financiero chino que está registrando el crecimiento más rápido. Durante años, Beijing usó el sector para probar prácticas impulsadas por el mercado que no están permitidas oficialmente en los bancos convencionales.

Entre 2010 y 2012, un período durante el que los bancos tradicionales restringieron el crédito, los bancos en la sombra duplicaron sus préstamos en circulación a 36 billones de yuanes, o 5.8 billones de dólares (millones de millones), alrededor de 69% del Producto Interno Bruto chino, estima J.P. Morgan Chase & Co. En la industria de los consorcios empresariales, un pilar del sistema de crédito paralelo, los activos en gestión se han casi triplicado a 8.7 billones de yuanes, convirtiendo a estas firmas en el segundo mayor segmento de servicios financieros en China, después de los bancos.

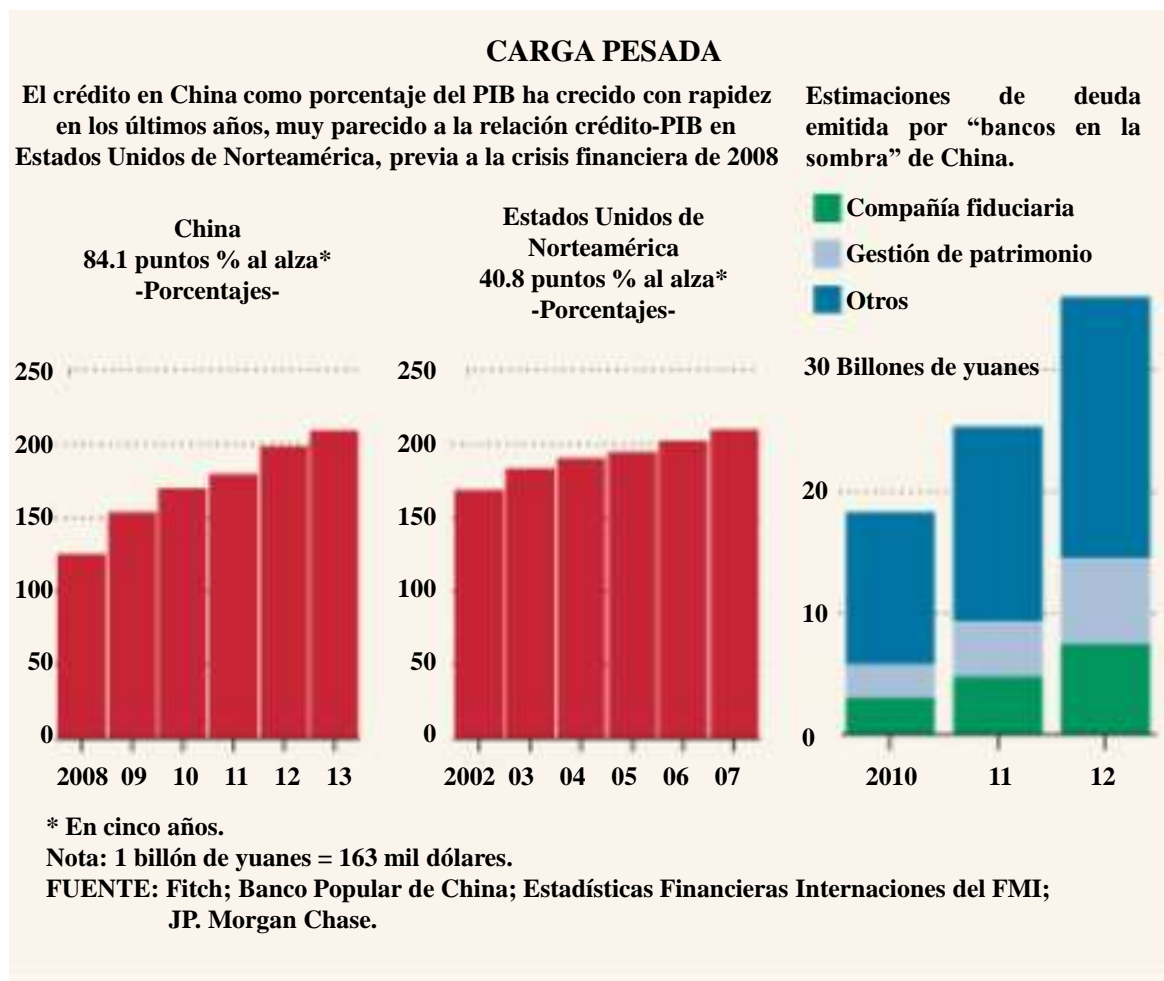
La banca en la sombra no está tan regulada como la tradicional y no revela mucha información sobre los proyectos en los que está invirtiendo o cuál es el desempeño de sus préstamos.

Un Gerente de Citic dijo en una entrevista con *The Wall Street Journal* que está constantemente en busca de clientes, cortejando a gobiernos locales y constructoras.

“Las empresas fiduciarias siempre se han inspirado en los bancos de inversión, lo que quiere decir que tenemos una especie de “cultura de la caza” que requiere que estemos constantemente en busca de oportunidades”, escribió hasta hace un mes un alto Gerente de Citic Trust, en un ensayo autopublicado que circuló ampliamente por los sitios web chinos. Los esfuerzos por localizar a Wang fueron infructuosos.

Analistas y economistas aseguran que no está claro cuántos créditos paralelos son impagos. Hasta ahora, los inversionistas no han sufrido pérdidas reales porque los deudores en problemas han sido rescatados por el Estado. Esto implica que el gobierno es vulnerable a sufrir mayores pérdidas si los impagos se propagan, una preocupación creciente conforme la economía se desacelera.

Pocos economistas prevén una crisis financiera inminente en China, pero la ola expansiva de la banca paralela podría afectar otros tipos de préstamos u obligar al gobierno a tomar más medidas para restringir el crédito. Algunos expertos prevén que China crecerá este año a un ritmo por debajo de la meta interanual fijada por el gobierno de 7.5 por ciento.



Fuente de información:

http://online.wsj.com/article/SB10001424127887323683504578568180221420670.html?mod=WSJS_inicio_MiddleTop

Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR)

Índice de Rendimiento Neto para cada una de las cuatro Siefos (Consar)

El 5 de julio de 2013, la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar) informó que, al cierre de junio de 2013, se actualizó la información del Rendimiento Neto promedio en el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR), que a 50 meses asciende a 11.10% y a cinco años a 10.20 por ciento.



INDICADOR DE RENDIMIENTO NETO PROMEDIO EN EL SISTEMA* 50 MESES

-Por ciento-

Rendimiento Neto de la SB4 (36 años y menores)	12.39
Rendimiento Neto de la SB3 (37 a 45 años)	11.20
Rendimiento Neto de la SB2 (46 a 59 años)	10.19
Rendimiento Neto de la SB1 (60 y mayores)	8.79
Rendimiento Neto Promedio en el Sistema**	11.10

* Conforme a la metodología descrita en las Disposiciones de Carácter General que establecen el procedimiento para la construcción de los indicadores de rendimiento neto de las Sociedades de Inversión Especializadas de Fondos para el Retiro (Siefores) publicadas en el DOF el 29 de diciembre de 2011.

** Rendimiento Neto ponderado por activos netos de los fondos.

Nota: Cifras al cierre de junio de 2013.

FUENTE: Consar.

El rendimiento de los últimos 12 meses se ubicó en 5.70% nominal. Asimismo, el rendimiento histórico del sistema al cierre de junio alcanzó 12.73% nominal anual promedio y 6.22% real anual promedio durante los 16 años de operación del SAR.

Al cierre de junio de 2013, los ahorradores en el SAR acumulan 1 billón 919 mil 494 millones de pesos a precios de mercados.

Para conocer el indicador de Rendimiento Neto es importante revisar el cuadro que corresponde a la edad de cada persona y estar así en posibilidades de tomar una decisión adecuada sobre la Afore que administre el ahorro para el retiro. La información se encuentra en la página de Internet de la Consar (www.consar.gob.mx) y en SARTEL, 01800-50-00-747.

Fuente de información:

http://www.consar.gob.mx/sala_prensa/pdf/boletines/2013/BP_15_2013.pdf

**A MAYOR RENDIMIENTO NETO, MAYOR
PENSIÓN
Siefore Básica 4
(Para personas de 36 años y menores)
-Cifras porcentuales al cierre de junio de 2013-**

INDICADOR DE RENDIMIENTO NETO (50 MESES)	
Afores	Rendimiento Neto
SURA	13.77
Invercap	13.74
Profuturo GNP	13.08
Banamex	13.07
MetLife	12.88
PensiónISSSTE	12.46
XXI Banorte	12.43
Principal	12.39
Azteca	9.72
Coppel	8.63
Afirme Bajío	8.31
Inbursa	6.40
Promedio Simple	11.41
Promedio ponderado*	12.39

* Es el promedio ponderado, por los activos administrados, de los rendimientos netos de las Siefores Básicas.

Nota: Los Indicadores de Rendimiento Neto incluyen la deducción de las Comisiones aplicables.

Dado que se trata de inversiones de largo plazo, los indicadores incorporan información sobre la rentabilidad observada en horizontes de largo plazo. El horizonte del indicador se incrementará de manera gradual hasta llegar a 60 meses (5 años) el 30 de junio de 2014.

Este indicador refleja el desempeño obtenido consistentemente por las inversiones en cada Siefore e indica que las decisiones de traspaso pueden resultar convenientes para los trabajadores.

FUENTE: Consar.

**A MAYOR RENDIMIENTO NETO, MAYOR
PENSIÓN**

Siefore Básica 3

(Para personas entre 37 y 45 años)

-Cifras porcentuales al cierre de junio de 2013-

INDICADOR DE RENDIMIENTO NETO (50 MESES)	
Afores	Rendimiento Neto
Invercap	12.36
SURA	12.32
PensiónISSSTE	12.27
MetLife	11.54
Banamex	11.43
Profuturo GNP	11.42
XXI Banorte	11.35
Principal	11.08
Azteca	9.87
Coppel	8.38
Afirme Bajío	8.05
Inbursa	6.00
Promedio Simple	10.51
Promedio ponderado*	11.20

* Es el promedio ponderado, por los activos administrados, de los rendimientos netos de las Siefores Básicas.

Nota: Los Indicadores de Rendimiento Neto incluyen la deducción de las Comisiones aplicables.

Dado que se trata de inversiones de largo plazo, los indicadores incorporan información sobre la rentabilidad observada en horizontes de largo plazo. El horizonte del indicador se incrementará de manera gradual hasta llegar a 60 meses (5 años) el 30 de junio de 2014.

Este indicador refleja el desempeño obtenido consistentemente por las inversiones en cada Siefore e indica que las decisiones de traspaso pueden resultar convenientes para los trabajadores.

FUENTE: Consar.

**A MAYOR RENDIMIENTO NETO, MAYOR
PENSIÓN**

Siefore Básica 2

(Para personas entre 46 y 59 años)

-Cifras porcentuales al cierre de junio de 2013-

INDICADOR DE RENDIMIENTO NETO (50 MESES)	
Afores	Rendimiento Neto
PensiónISSSTE	11.23
Invercap	10.93
SURA	10.90
Profuturo GNP	10.68
XXI Banorte	10.43
Banamex	10.42
MetLife	10.39
Principal	10.22
Azteca	8.78
Coppel	7.93
Afirme Bajío	7.32
Inbursa	5.54
Promedio Simple	9.56
Promedio ponderado*	10.19

* Es el promedio ponderado, por los activos administrados, de los rendimientos netos de las Siefores Básicas.

Nota: Los Indicadores de Rendimiento Neto incluyen la deducción de las Comisiones aplicables.

Dado que se trata de inversiones de largo plazo, los indicadores incorporan información sobre la rentabilidad observada en horizontes de largo plazo. El horizonte del indicador se incrementará de manera gradual hasta llegar a 60 meses (5 años) el 30 de junio de 2014.

Este indicador refleja el desempeño obtenido consistentemente por las inversiones en cada Siefore e indica que las decisiones de traspaso pueden resultar convenientes para los trabajadores.

FUENTE: Consar.

**A MAYOR RENDIMIENTO NETO, MAYOR
PENSIÓN**

Siefore Básica 1

(Para personas de 60 años y mayores)

-Cifras porcentuales al cierre de junio de 2013-

INDICADOR DE RENDIMIENTO NETO (50 MESES)	
Afores	Rendimiento Neto
PensionISSSTE	9.86
Invercap	9.85
Profuturo GNP	9.32
SURA	8.81
XXI Banorte	8.67
Principal	8.53
Banamex	8.49
MetLife	8.46
Azteca	7.24
Afirme Bajío	6.93
Coppel	6.79
Inbursa	5.25
Promedio Simple	8.18
Promedio ponderado*	8.79

* Es el promedio ponderado, por los activos administrados, de los rendimientos netos de las Siefores Básicas.

Nota: Los Indicadores de Rendimiento Neto incluyen la deducción de las Comisiones aplicables.

Dado que se trata de inversiones de largo plazo, los indicadores incorporan información sobre la rentabilidad observada en horizontes de largo plazo. El horizonte del indicador se incrementará de manera gradual hasta llegar a 60 meses (5 años) el 30 de junio de 2014.

Este indicador refleja el desempeño obtenido consistentemente por las inversiones en cada Siefore e indica que las decisiones de traspaso pueden resultar convenientes para los trabajadores.

FUENTE: Consar.

Fuente de información:

http://www.consar.gob.mx/rendimiento_netto/rendimiento_netto_promedio_50.shtml

Volatilidad reciente en los mercados financieros: información para los ahorradores en las Afores (Consar)

El 9 de julio de 2013, la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (Consar) dio a conocer el documento Volatilidad reciente en los mercados financieros: información para los ahorradores en las Afores, el cual se presenta a continuación.

1. Rendimientos en las Afores

El ahorro en el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR) fluye en un círculo virtuoso: las aportaciones del trabajador, del patrón y del gobierno son utilizadas para impulsar proyectos productivos y de infraestructura que contribuyen a la creación de empleos formales y, a la vez le generan rendimientos (ganancias) atractivos a los ahorradores, lo que incrementa los recursos futuros para las pensiones y así sucesivamente.



A lo largo de los 16 años de existencia del Sistema de Ahorro para el Retiro, las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores) han otorgado rendimientos

competitivos constituyéndose como una de las mejores alternativas de inversión en México.

Aquí algunos resultados del SAR:

- El Sistema acumula a la fecha 1.919 billones de pesos de los cuales 788.6 miles de millones de pesos (alrededor del 41.1%) corresponden a los rendimientos netos de comisiones que se encuentran depositados en las cuentas de los ahorradores.
- Las Afores han ofrecido a los ahorradores rendimientos cada año de 13.07% nominal y 6.49% real, un nivel que las ubica como una de las mejores alternativas de inversión en México.
- A través de las Afores se ha logrado democratizar el sistema financiero mexicano ofreciendo a sus ahorradores (tanto de bajos como de altos ingresos) rendimientos competitivos.
- Desde enero del 2009 (fecha en que concluyó la crisis financiera global), las Afores han obtenido rendimientos netos de comisiones de 537 mil millones de pesos.
- En el 2012 se alcanzaron plusvalías (rendimientos) sin precedentes al sumar 235 mil millones de pesos.
- Durante los primeros cuatro meses del 2013, se acumularon 130 mil millones adicionales de plusvalías, es decir, de enero del 2012 a abril del 2013 se acumularon 365 mil millones de pesos de plusvalías.

- El 87% de los ahorradores en el SAR ahorrarán en su Afore por lo menos 10 años más. El 65% por lo menos 20 años.

2. ¿Por qué las Afores ofrecen mayores rendimientos que otras alternativas de inversión?

Las Afores han podido ofrecer rendimientos atractivos gracias a que a diferencia de otras alternativas de inversión (pagares, sociedades de inversión, depósitos a plazo, dólares, cetes, entre otros) los recursos se invierten con un horizonte de inversión de mediano y largo plazo.

Es importante destacar que a mayor plazo de inversión, menor liquidez, pero mayor rendimiento.

Las inversiones que realizan las Afores se rigen bajo las reglas que establece la Consar a través del “régimen de inversión”. Dichas reglas señalan con precisión en qué y hasta cuánto pueden invertir las Afores en cada una de las clases de activos financieros (bonos del gobierno, bonos corporativos nacionales e internacionales, acciones nacionales, acciones internacionales, mercancías, Fibras y CKD’s). Asimismo, las inversiones de las Afores se miden diariamente para que no excedan determinado nivel predeterminado de riesgo.

3. ¿Qué pasó en el SAR durante mayo y junio?

Durante los meses de mayo y junio, los mercados financieros internacionales han vuelto a experimentar un episodio de volatilidad. Como resultado de ello, las tasas de interés a nivel mundial, al igual que las de México, se elevaron y las que más lo han hecho son las tasas de interés de largo plazo (donde las Afores invierten más precisamente porque estos instrumentos ofrecen mayor rendimiento de mediano y largo plazo).

Es el aumento en las tasas de interés de largo plazo (las que madurarán en 10, 20 ó 30 años) lo que ha afectado el valor de corto plazo del ahorro en las Afores, y no las inversiones en otra clase de activos.

4. ¿Es ésta la primera ocasión que se experimentan fluctuaciones en el SAR?

Ésta no es la primera ocasión que se viven períodos de volatilidad en los mercados financieros internacionales que repercuten en el corto plazo del SAR. Por ejemplo, durante la crisis del 2008 las Sociedades de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro (Siefores) vivieron momentos de importante fluctuación durante un par de meses.

Sin embargo, y como siempre ocurre, los mercados financieros se estabilizaron y dieron paso a un largo período de recuperación. Prueba de ello es que la plusvalía acumulada (ganancias para los ahorradores) del cierre de 2008 hasta el cierre de junio de 2013 asciende a 537 mil 237 millones de pesos.

Ejemplo práctico para entender la fluctuación en los rendimientos de las Afores

Imaginemos que usted compró el año pasado una casa habitación por un monto de 500 mil pesos. Usted planea vivir en ella por lo menos 15 años. A lo largo de los últimos cinco años, el valor de las casas en esa colonia han subido de precio. Pasados seis meses, sin embargo, ocurre una fuerte lluvia que provoca una inundación en la colonia. Las calles se ven afectadas y el tráfico se acentúa. El problema dura varios días. Su casa, afortunadamente, no ha sido afectada por la inundación. Si usted decide vender su casa en ese momento, justo después de la lluvia, lo más probable es que su casa valga menos de lo que le costó hace seis meses. En resumen, su casa sufrió una minusvalía de corto plazo, es decir, vale menos por las condiciones externas que la afectaron.

Pero si usted compró esa casa para vivir en ella, por lo menos, los próximos 15 años, usted estará esperando que durante los siguientes meses se reparen las calles y mejore el tráfico que se generó por la lluvia. Al final del año, su casa habrá recobrado el valor inicial porque los daños a la zona fueron atendidos y reparados y su casa tenderá a elevar su valor de manera gradual.

Así pasa con el ahorro en la Afore. La mayor parte del tiempo se tiene buenos factores externos e internos y entonces se generan muy atractivos rendimientos. De manera eventual, igualmente, hay ciclos de volatilidad donde por cuestiones externas el ahorro sufre fluctuaciones de manera temporal. La clave para hacer rendir el ahorro en el SAR es no perder de vista que su horizonte es de largo plazo.

5. Recomendaciones

Para un trabajador que estará varias décadas más en el sistema, la volatilidad y las fluctuaciones de corto plazo no representan un riesgo para su pensión.

En momentos de volatilidad como el que se vive actualmente, lo conveniente es no tomar decisiones precipitadas que pudiesen resultar contraproducentes para nuestro ahorro de largo plazo.

Antes de tomar cualquier decisión respecto a su Afore, hay que revisar el más reciente Indicador de Rendimiento Neto (IRN). Como se puede apreciar en la nota anterior se observa el desempeño financiero de cada uno de las Afore durante los últimos 50 meses.

Ojo: el IRN no mide el desempeño financiero de uno o dos meses, lo que mide es el desempeño financiero de los últimos 50 meses. Se presenta así para no perder de vista que el horizonte de ahorro debe ser de mediano y largo plazo.

En caso de tener ahorro voluntario en su Afore, se sugiere no perder de vista los resultados muy favorables de los últimos cuatro años y no sólo el resultado de mayo y junio. Los rendimientos que ofrecen las Afores están previstos para ser atractivos en un horizonte de mediano y largo plazo. Si bien es imposible anticipar cuándo se estabilizarán los mercados financieros, en algún momento lo harán y, por tanto, el ahorro tenderá a recuperarse.

6. ¿Cómo me protege la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro de estos eventos?

La mejor receta para proteger el ahorro de los trabajadores y a la par alcanzar el mayor rendimiento posible es “no poner todos los huevos en la misma canasta”, es decir, propiciar una mayor diversificación pues mientras más diversificada esté la cartera de las Afores, más seguro estará el ahorro. En los últimos años, a través de diversas medidas implementadas por la Consar, se ha logrado una mayor diversificación en el ahorro.

Adicionalmente, la Comisión cuenta con reglas específicas para controlar los riesgos de las Afores. Además de la diversificación ya mencionada, diariamente se mide el riesgo de las carteras de las Afores y se establecen reglas tanto en lo que pueden y no pueden invertir las Afores, como en los límites de en lo que sí pueden invertir.

Finalmente, la Consar monitorea diariamente las decisiones de inversión de las Afores y supervisa de que la Afore cumpla con lo que establece la Ley y la regulación. Adicionalmente, se establecen requisitos estrictos para ser manejador de fondos de las Afore. Actualmente se trabaja en un proyecto para fortalecer aún más la profesionalización de los manejadores de fondos en las Afores.

7. Conclusiones

En resumen, al ser éste un ahorro de largo plazo, existen épocas en donde los rendimientos, no el capital, pueden verse disminuidos temporalmente por la volatilidad en los mercados financieros. Sin embargo, como ya ha sucedido en el pasado, una vez que las condiciones vuelvan a la normalidad, y dado el horizonte de largo plazo que tiene el ahorro en el sistema, los rendimientos continuarán creciendo como lo han hecho hasta ahora.



ANTES DE TOMAR CUALQUIER DECISIÓN EN RELACIÓN A SU AFORE, NO DEJE DE CONSULTAR EL DESEMPEÑO DE LAS AFORES EN EL IRN

Fuente de información:

<http://www.consar.gob.mx/principal/volatilidad.shtml>

Cuentas Administradas por las Afores (Consar)

Al cierre de junio de 2013, el total de las cuentas individuales que administran las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afores) sumaron 49 millones 491 mil 13. Cabe destacar que a partir de 2012, las cuentas se integran por cuentas de trabajadores registrados y las cuentas de trabajadores asignados que a su vez se subdividen en cuentas con recursos depositados en las Sociedades de Inversión de las Administradoras de Fondos para el Retiro (Siefores) y en cuentas con recursos depositados en el Banco de México (Banxico).

CUENTAS ADMINISTRADAS POR LAS AFORES
-Cifras al cierre de junio de 2013-

Afore	Cuentas de Trabajadores Registrados ^{1/}	Cuentas de Trabajadores Asignados ^{2/}		Total de Cuentas Administradas por las Afores ^{5/}
		Con Recursos Depositados en Siefores ^{3/}	Con Recursos Depositados en Banco de México ^{4/}	
Afirme Bajío	68 581	638	0	69 219
Azteca	484 368	600	0	484 968
Banamex	6 404 993	1 389 694	0	7 794 687
Coppel	4 438 405	110	0	4 438 515
Inbursa	1 079 015	1 657	0	1 080 672
Invercap	1 465 423	1 563 163	0	3 028 586
MetLife	385 847	672 573	0	1 058 420
PensionISSSTE	1 055 258	1 967	0	1 057 225
Principal	2 365 180	1 494 327	0	3 859 507
Profuturo GNP	2 585 216	437 026	0	3 022 242
SURA	3 979 838	2 150 398	0	6 130 236
XXI Banorte	8 383 015	3 253 470	5 830 251	17 466 736
Total	32 695 139	10 965 623	5 830 251	49 491 013

1/ Trabajadores que se registraron en alguna AFORE. Incluye trabajadores independientes y cotizantes al ISSSTE.

2/ Trabajadores que no se registraron en alguna AFORE y la CONSAR los asignó a una de acuerdo con las reglas vigentes.

3/ Trabajadores que tienen una cuenta individual en AFORE y que sus recursos están depositados en SIEFORES.

4/ Trabajadores que tienen una cuenta individual en AFORE y que sus recursos están depositados en el Banxico. Incluye cuentas pendientes de ser asignadas.

5/ A partir de enero de 2012 incluye cuentas pendientes de ser asignadas.

FUENTE: CONSAR.

Fuente de información:

<http://www.consar.gob.mx/SeriesTiempo/CuadroInicial.aspx?md=5>

Recursos Administrados por las Afores (Consar)**RECURSOS ADMINISTRADOS POR LAS AFORES
-Cifras en millones de pesos al cierre de junio de 2013-**

Afore	SB1 (60 años y mayores)	SB2 (46 a 59 años)	SB3 (37 a 45 años)	SB4 (36 años y menores)	Siefore Adicional	Total
XXI Banorte	29 107.9	163 909.6	159 654.2	141 184.3	27 398.6	521 254.5
Banamex	18 403.2	85 817.4	104 371.5	119 867.8	1 165.5	329 625.4
SURA	13 831.8	74 258.0	96 120.4	78 008.9	888.1	263 107.1
Profuturo GNP	13 263.4	71 383.9	76 665.7	62 486.0	635.5	224 434.5
Principal	9 039.1	42 006.4	38 517.9	38 753.5		128 316.9
Invercap	3 221.5	27 906.7	36 976.7	41 020.1		109 125.0
PensionISSSTE	25 767.5	38 974.0	13 693.6	20 629.9		99 065.0
Inbursa	6 099.7	38 315.9	33 568.6	19 636.2		97 620.4
Coppel	1 229.0	10 327.6	16 330.6	41 835.7		69 722.9
Metlife	3 310.5	21 054.0	17 067.9	15 054.9	193.9	56 681.2
Azteca	346.4	3 146.7	4 765.4	6 842.6		15 101.0
Afirme Bajío	625.8	1 465.4	1 671.0	1 677.9		5 440.1
Total	124 245.8	578 565.5	599 403.5	586 997.7	30 281.6	1 919 494.1

Montos calculados con los precios de las acciones de las Sociedades de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro (Siefores) registrados en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) al 28 de junio de 2013.

FUENTE: CONSAR.

Fuente de información:

http://www.consar.gob.mx/panorama_sar/recursos_administrados.shtml

RECURSOS REGISTRADOS EN LAS AFORES
-Cifras en millones de pesos al cierre de junio de 2013-

Afore	Recursos Administrados por las Afores					Recursos Administrados por Otras Instituciones			Total de Recursos Registrados en las Afores ^{8/}
	Recursos de los trabajadores			Capital de las Afores ^{4/}	Total de Recursos Administrados por las Afores	Bono de Pensión ISSSTE ^{5/}	Vivienda ^{6/}	Recursos Depositados en Banco de México ^{7/}	
	RCV ^{1/}	Ahorro Voluntario y Solidario ^{2/}	Fondos de Previsión Social ^{3/}						
Afirme Bajío	4 910.9	418.4	0	111.0	5 440.4	41.9	1 973.3	0.0	7 455.6
Azteca	14 850.9	18.0	0	218.7	15 087.6	79.5	6 028.5	0.0	21 195.6
Banamex	324 956.0	2 014.8	0	2 638.8	329 609.5	6 656.9	121 271.6	0.0	457 538.0
Coppel	69 024.6	107.5	0	606.2	69 738.3	267.3	31 083.3	0.0	101 088.9
Inbursa	95 941.5	434.5	0	1 240.6	97 616.6	1 565.3	36 995.9	0.0	136 177.8
Invercap	107 930.7	309.6	0	906.9	109 147.2	670.8	35 190.8	0.0	145 008.8
Metlife	55 871.7	317.6	0	493.9	56 683.1	2 826.7	20 070.0	0.0	79 579.8
PensionISSSTE	90 167.2	3 455.4	0	5 439.2	99 061.9	116 184.1	101 663.2	0.0	316 909.1
Principal	126 875.8	355.2	0	1 090.7	128 321.7	2 353.6	49 952.1	0.0	180 627.3
Profuturo GNP	221 530.5	898.5	0	1 906.9	224 335.9	7 361.4	70 034.2	0.0	301 731.4
SURA	259 565.6	1 354.7	0	2 189.2	263 109.5	4 215.7	95 383.9	0.0	362 709.0
XXI Banorte	486 303.6	5 830.4	24 366.3	4 293.1	520 793.3	8 658.9	184 352.1	21 965.0	735 769.3
Total	1 857 929.0	15 514.5	24 366.3	21 135.1	1 918 944.9	150 882.0	753 998.9	21 965.0	2 845 790.8

La suma de las cifras parciales puede no coincidir con el total por redondeo.

Cifras preliminares.

Notas: Hasta junio de 2012 los Recursos Administrados por las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORES) se calcularon con el número de acciones del penúltimo día hábil del mes y los precios de las acciones correspondientes al último día hábil del mismo mes. Sin embargo, con la finalidad de ser consistentes con las Normas de Información Financiera (NIF), a partir de julio de 2012 los montos son calculados con los precios y las acciones del último día hábil del mes. De esta forma, a partir de la fecha citada, la información de Recursos Administrados por las AFORES que se presenta en este cuadro dejará de ser equivalente con los Activos Netos de las Sociedades de Inversión Especializada en Fondos para el Retiro (Siefores) que reporta la Consar.

Montos calculados con los precios de las acciones de las Siefores registrados en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) el 28 de junio de 2013.

1/ Retiro, Cesantía en Edad Avanzada y Vejez de trabajadores cotizantes al Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) y al Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE). Incluye los fondos de Retiro del SAR 92 de los trabajadores cotizantes al IMSS y los recursos del SAR ISSSTE.

2/ Incluye Aportaciones Voluntarias, Aportaciones Complementarias de Retiro, Ahorro a Largo Plazo y Ahorro Solidario.

3/ Recursos de Previsión Social de entidades públicas y privadas administrados por las Afores.

4/ Recursos de las Afores que, conforme a las normas de capitalización, deben mantener invertidos en las Siefores.

5/ Conforme a la Ley del ISSSTE, las Afores llevan el registro del valor actualizado del Bono de Pensión ISSSTE en las cuentas individuales de los trabajadores.

6/ Los recursos de Vivienda son registrados por las Afores y administrados por el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (INFONAVIT) y por el Fondo de Vivienda del ISSSTE (FOVISSSTE).

7/ Corresponde a los recursos de cuentas administradas por Prestadoras de Servicios, que son registrados por las Afores e invertidos en el Banxico, de acuerdo a las reglas vigentes.

8/ A partir de enero de 2012 incluye los recursos de trabajadores pendientes de asignar, que son administrados por el Banxico.

FUENTE: CONSAR.

Fuente de información:

<http://www.consar.gob.mx/SeriesTiempo/CuadroInicial.aspx?md=2>

POLÍTICA MONETARIA Y CAMBIARIA

Anuncio de Política Monetaria (Banxico)

El 12 de julio de 2013, el Banco de México (Banxico) dio a conocer el *Anuncio de Política Monetaria*. A continuación se presenta la información.

La economía mundial ha seguido desacelerándose, como se ve en el menor dinamismo del comercio internacional y, en consecuencia, de la producción industrial de numerosos países. En Estados Unidos de Norteamérica, los pronósticos de crecimiento económico para el año se han continuado revisando a la baja, a pesar de que ha sido notoria una mayor creación de empleos en meses recientes. La perspectiva de que la recuperación del empleo se consolide en dicho país ha llevado a las autoridades de la Reserva Federal a considerar una posible disminución en su ritmo de compra de activos. Ello se ha traducido en un incremento en sus tasas de interés de largo plazo, debido a la descompresión de primas de riesgo, y ha propiciado un incremento en la volatilidad en los mercados financieros internacionales. En la zona del euro la actividad económica sigue mostrando señales de debilidad en respuesta al proceso de desendeudamiento de los sectores público y privado, a la persistente fragilidad del sistema financiero y a un lento avance en la agenda estructural. Por su parte, el crecimiento de las economías emergentes se ha desacelerado más de lo previsto, en particular en Asia, como resultado de un menor dinamismo de la demanda interna y del comercio mundial. En balance, prevalecen riesgos a la baja para el crecimiento económico mundial. En este contexto, y aunado a menores precios de las materias primas, se anticipa un panorama de inflación mundial baja.

La información más oportuna acerca de la economía mexicana sugiere que la desaceleración que se ha venido registrando desde la segunda mitad de 2012 se acentuó de manera importante en el segundo trimestre de 2013 como reflejo de una considerable desaceleración de las exportaciones y de la debilidad en el gasto interno.

Lo anterior ha dado lugar a que diversos indicadores de holgura se hayan ampliado. Ante la expectativa de los cambios en la política monetaria de Estados Unidos de Norteamérica, el peso se depreció y las tasas de interés, en particular las de largo plazo, aumentaron considerablemente. Hay que advertir que ambos ajustes se dieron de manera ordenada y no han afectado las expectativas de inflación ni la prima por riesgo inflacionario. Se espera que el ritmo de actividad económica aumente en la siguiente mitad del año. No obstante, a la luz de la rapidez y profundidad con la que se ha dado la desaceleración de la economía, los riesgos a la baja para la actividad económica en México se han elevado.

A partir de mayo, la inflación general anual comenzó a disminuir, lo que se intensificó en junio, tal como se había previsto. Ello obedece, fundamentalmente, a la evolución de la inflación no subyacente anual, la cual después de alcanzar en la primera quincena de mayo su registro más elevado en casi una década, se redujo fundamentalmente como resultado del desvanecimiento de parte de los efectos de los choques transitorios que propiciaron su aumento en los meses previos. Por su parte, la inflación subyacente anual continuó con una ligera tendencia descendente, manteniéndose en niveles inferiores a 3%. La política monetaria ha propiciado que las expectativas de inflación permanezcan estables y que no se hayan presentado efectos de segundo orden derivados de los ajustes recientes en precios relativos. Además, teniendo en consideración el grado de holgura en la economía y el bajo traspaso de variaciones del tipo de cambio a la inflación, no se anticipa que la reciente depreciación de la moneda nacional genere presiones inflacionarias. Es por eso que se prevé que la inflación general anual consolide su tendencia a la baja en los siguientes meses, anticipándose que se ubique entre 3 y 4% en el tercer y cuarto trimestres del año en curso y que para 2014 se sitúe en un nivel muy cercano a 3%. Por su parte, se estima que la inflación subyacente anual se mantendrá por debajo de dicho nivel en lo que resta de 2013 y 2014. Por lo que se refiere a los riesgos para la inflación en el corto plazo, al alza prevalece la posibilidad de que ocurran nuevos cambios en precios

relativos. Sin embargo, sería de esperarse que su efecto fuese transitorio, dado el claro antecedente que existe de la negativa del Instituto Central de acomodar los efectos de segundo orden de dichas perturbaciones. Por otra parte, la posibilidad de que el debilitamiento de la actividad económica se prolongue podría dar lugar a presiones a la baja sobre la inflación. Se considera que el balance de riesgos para la inflación ha mejorado.

Considerando la evolución reciente de la inflación y sus perspectivas, la importante desaceleración que ha mostrado la economía mexicana, la fragilidad del entorno externo y la volatilidad en los mercados financieros internacionales, la Junta de Gobierno ha decidido mantener sin cambio el objetivo para la Tasa de Interés Interbancaria a un día en 4%. La Junta estima que la postura de política monetaria es congruente con un escenario en el que no se anticipan presiones generalizadas sobre la inflación y en el que se prevé que el ritmo de expansión del gasto en la economía sea acorde con la convergencia de la inflación en el mediano plazo hacia el objetivo permanente de 3%. En todo caso, la Junta estará atenta a las implicaciones que sobre las previsiones para la inflación tengan tanto la evolución de la actividad económica, como la postura monetaria relativa de México frente a otros países. También vigilará que los cambios en precios relativos continúen sin tener efectos de segundo orden que afecten la dinámica de la inflación. Todo lo anterior con el fin de estar en condiciones de responder, en su caso, para alcanzar el objetivo permanente de inflación ya señalado.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/politica-monetaria/boletines/%7B253E186F-E037-336F-2EC5-8E652E6D3E12%7D.pdf>

Reunión de la Junta de Gobierno del Banco de México. Minuta número 20 (Banxico)

El 21 de junio de 2013, el Banco de México (Banxico) publicó la *Minuta de la Reunión de la Junta de Gobierno del Banco de México, con motivo de la decisión de política monetaria anunciada el 7 de junio de 2013*. A continuación se presenta el contenido del documento.

1.2. Fecha de la sesión de la Junta de Gobierno: 6 de junio de 2013.

1.3. Asistentes: Dr. Agustín Guillermo Carstens Carstens, Gobernador y Presidente de la sesión; Lic. Roberto Del Cueto Legaspi, Subgobernador; Lic. Javier Eduardo Guzmán Calafell, Subgobernador; Dr. Manuel Ramos Francia, Subgobernador; Dr. Manuel Sánchez González, Subgobernador; Dr. Fernando Aportela Rodríguez, Subsecretario de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público; y Lic. Fernando Luis Corvera Caraza, Secretario de la Junta de Gobierno.

Se hace constar que en fechas anteriores a la celebración de esta sesión, se desarrollaron trabajos preliminares en los que se analizó el entorno económico y financiero, así como la evolución de la inflación, sus determinantes y perspectivas.

1. Evolución económica y financiera reciente y perspectivas

La presente sección fue elaborada por las Direcciones Generales de Investigación Económica y de Operaciones de Banca Central, ambas del Banco de México.

2.1. Perspectiva económica internacional

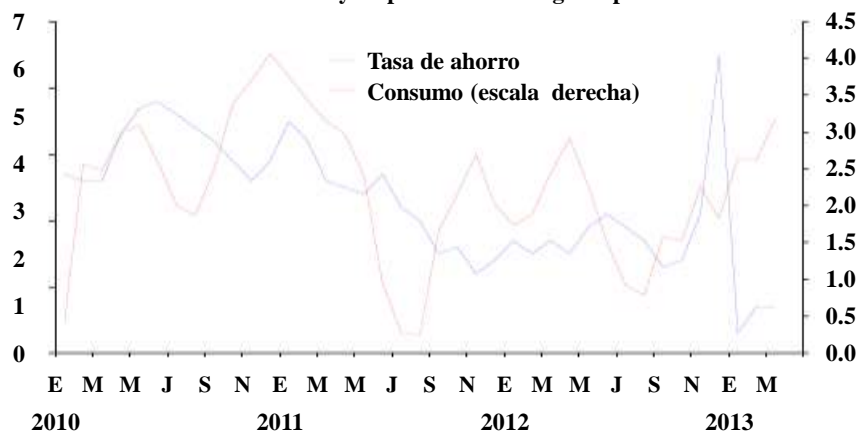
La actividad económica mundial ha continuado mostrado signos de debilidad aunque con diferencias importantes entre regiones. En Estados Unidos de Norteamérica los indicadores más recientes, aunque han sido mixtos, apuntan a que continúe el proceso

de recuperación. La expectativa de que ésta logre consolidarse ha propiciado incertidumbre acerca del momento en que la Reserva Federal comience a disminuir el ritmo de compras de activos, lo que se reflejó en un aumento considerable de las tasas de interés de largo plazo y en una mayor turbulencia en los mercados financieros internacionales, en particular en las economías emergentes. En la zona del euro se espera que la economía siga en recesión durante el segundo trimestre. En Japón, se han generado perspectivas de un mayor crecimiento de la actividad económica en el corto plazo y de mayor inflación a raíz del anuncio del mayor estímulo fiscal y monetario, aunque prevalecen dudas sobre la instrumentación del relajamiento monetario y la fortaleza de la recuperación. En las economías emergentes la actividad económica ha seguido desacelerándose principalmente en respuesta a la desaceleración en los países avanzados.

En Estados Unidos de Norteamérica, la economía ha seguido recuperándose, no obstante el efecto de la importante consolidación fiscal. El consumo privado se ha mantenido creciendo a un ritmo moderado durante el primer trimestre y en lo que va del segundo trimestre de 2013. Ello a pesar de los efectos del aumento en los impuestos que entraron en vigor este año. El gasto de las familias se ha visto apoyado por un aumento en el valor de los activos reales y financieros y por la mayor disponibilidad de crédito. Adicionalmente, al incremento en el consumo también ha contribuido una disminución en la tasa de ahorro.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: GASTO EN CONSUMO
Y TASA DE AHORRO

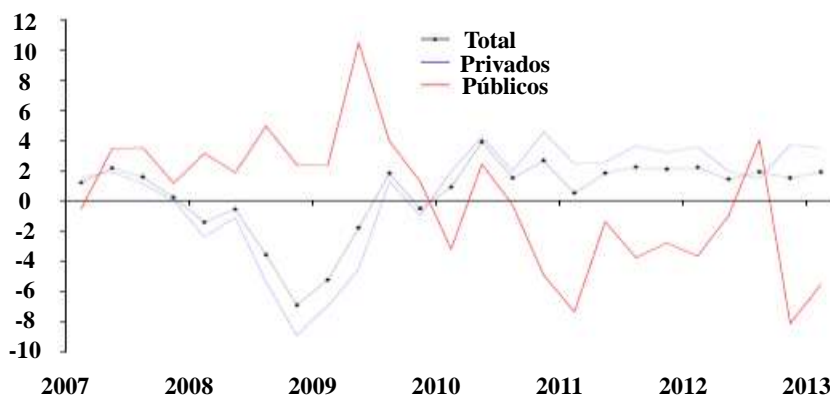
-Variación sobre tres meses anualizada en por ciento del promedio
móvil de tres meses y en por ciento del ingreso personal-



FUENTE: BEA.

En contraste a lo observado con el gasto privado, durante el cuarto trimestre de 2012 y el primer trimestre de 2013 se registró una fuerte disminución en las compras del gobierno (gráfico siguiente). Se anticipa que durante el segundo y tercer trimestre de este año, los recortes automáticos al gasto (“Sequestration”) continúen limitando la recuperación de la actividad económica. Las estimaciones más recientes para el año fiscal de 2013 de la Oficina de Presupuesto del Congreso (CBO, por sus siglas en idioma inglés) apuntan a un ritmo de ajuste fiscal en Estados Unidos de Norteamérica mayor al anteriormente estimado, debido principalmente a una recaudación fiscal mayor a la esperada y a ingresos extraordinarios provenientes de Freddie Mac y Fannie Mae. Actualmente, el CBO estima que el déficit en 2013 será 4.0% del PIB (antes 5.3%), muy por debajo del registrado en 2012, de 7.0% del PIB.

**ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: VENTAS FINALES
REALES A COMPRADORES NACIONALES**
-Variación trimestral anualizada en por ciento*-

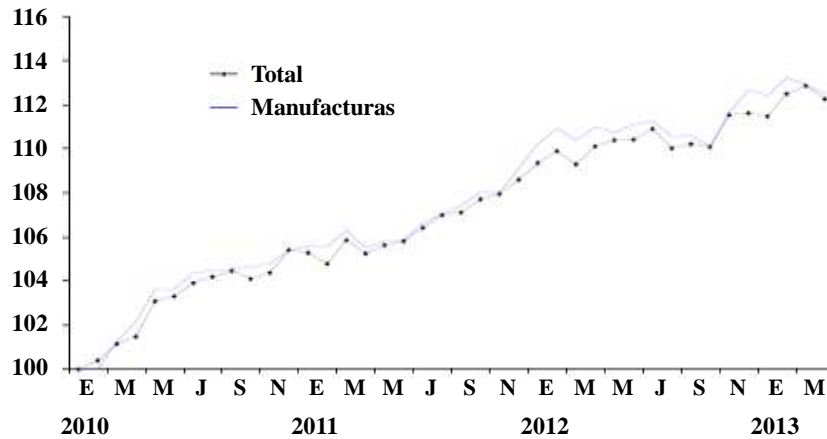


* Cifras con ajuste estacional.

FUENTE: BLS.

Por su parte, la producción industrial en Estados Unidos de Norteamérica ha mostrado una desaceleración en los últimos meses, ante la disminución de la demanda del exterior y el menor gasto público (gráfico siguiente). Si bien la disminución de la actividad industrial en abril fue generalizada y se espera que el debilitamiento de la actividad manufacturera haya continuado en mayo, algunos indicadores prospectivos apuntan a una mejoría en los siguientes meses. En particular, los pedidos de maquinaria y equipo y los planes de gasto de capital de las empresas manufactureras han venido aumentando.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: PRODUCCIÓN INDUSTRIAL
-Índice enero 2010 = 100*-



* Cifras con ajuste estacional.

FUENTE: Reserva Federal.

Luego de un aparente debilitamiento hacia finales del primer trimestre, en Estados Unidos de Norteamérica se ha observado una mejoría en el mercado laboral. La nómina no agrícola se expandió en 165 mil plazas en abril, comparado con sólo 130 mil en marzo. Por su parte, la tasa de desempleo siguió cayendo, al pasar de 7.6% en marzo a 7.5% en abril. Adicionalmente, algunos indicadores adelantados, como el empleo temporal y el número de horas extras trabajadas en el sector manufacturero apuntan a que la mejoría en el mercado laboral podría continuar en los siguientes meses.

ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA: TASA DE DESEMPLEO Y
TASA DE PARTICIPACIÓN
-En por ciento*-



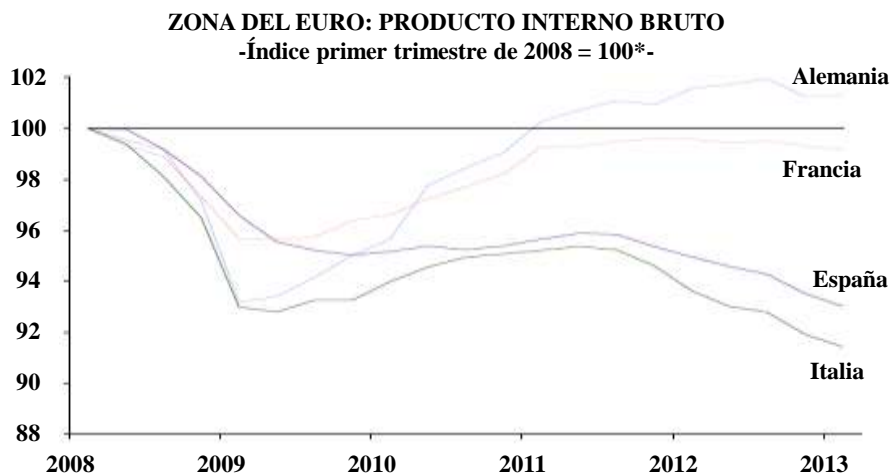
* Cifras con ajuste estacional.

FUENTE: BLS.

La disminución observada en la tasa de desempleo ha obedecido en buena medida a la caída en la tasa de participación en el mercado laboral y no únicamente al aumento del número de empleos. Si bien la reducción en la tasa de participación se debe en parte a cuestiones demográficas, como el envejecimiento de la población, también se explica por factores cíclicos como la salida de personas del mercado laboral ante menores perspectivas de encontrar un empleo. La interpretación de la Reserva Federal sobre la dinámica de la tasa de participación laboral y su efecto sobre la trayectoria de la tasa de desempleo será crítica para determinar el momento en que se decida iniciar la normalización de la política monetaria en Estados Unidos de Norteamérica.

En la zona del euro, el PIB se contrajo 0.8% a tasa trimestral anualizada en el primer trimestre de 2013, lo que implicó la sexta caída trimestral consecutiva para la región. Durante el primer trimestre, Alemania registró un crecimiento de sólo 0.3%, en tanto que Francia, España e Italia mostraron caídas de 0.7, 2.1 y 2.1%, respectivamente (gráfica siguiente). Si bien las encuestas de negocios y la confianza de los consumidores han registrado una ligera mejoría en el período abril y mayo, todavía se ubican en niveles congruentes con una caída en la actividad económica en el segundo trimestre. Así, los indicadores oportunos apuntan a que la región continúe en recesión

en el segundo trimestre de 2013, en el contexto de un lento saneamiento del sistema financiero.

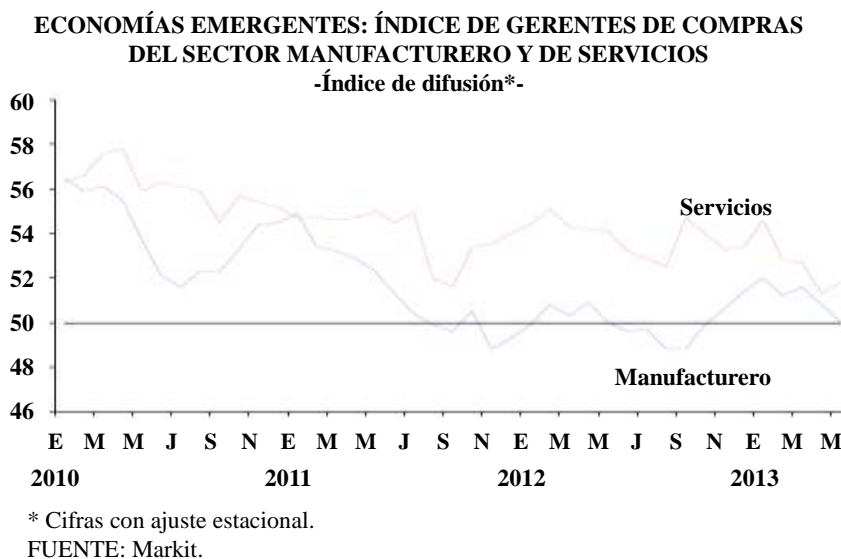


* Cifras con ajuste estacional.

FUENTE: Eurostat.

Ante la débil actividad económica y condiciones crediticias aún restrictivas, la Comisión Europea recomendó la ampliación de los plazos para que en varios países, incluyendo los Países Bajos, Portugal, España y Francia, el déficit fiscal alcance niveles menores a 3%. No obstante, las autoridades europeas han hecho hincapié en la necesidad de avanzar en la implementación de reformas estructurales y en el fortalecimiento del marco institucional para la creación de una unión bancaria efectiva en la región.

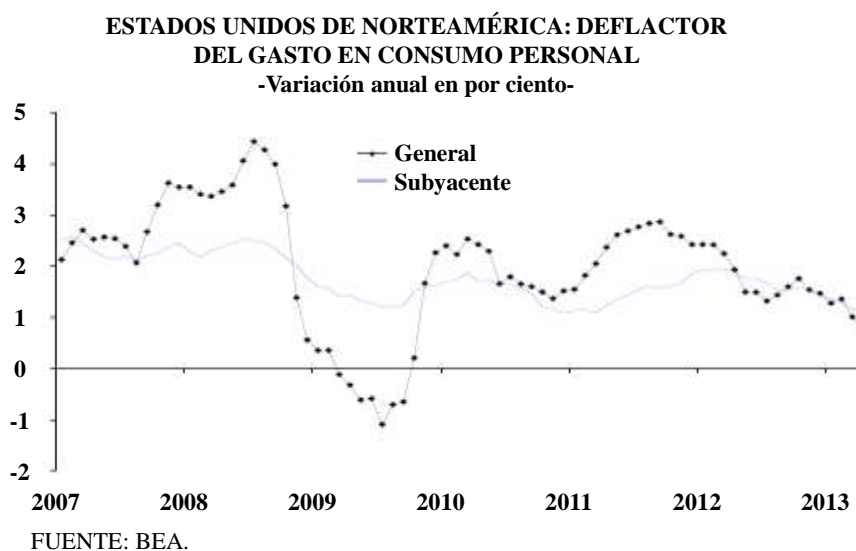
El ritmo de crecimiento de las economías emergentes se ha moderado, principalmente, en respuesta a la desaceleración en los países avanzados. Los índices de gerentes de compras en estas economías, tanto del sector servicios como del manufacturero, han tenido una disminución en los últimos meses.



Los precios internacionales de los productos primarios mantuvieron en general su tendencia descendente en las últimas semanas. En el caso del petróleo, los menores precios se debieron fundamentalmente a los elevados niveles de inventarios de petróleo crudo en las economías avanzadas, como resultado del incremento en la producción de países no miembros de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP) y la debilidad en el crecimiento económico mundial. Por su parte, los precios de los granos registraron una ligera caída en respuesta a las expectativas de condiciones climáticas favorables para la cosecha del próximo ciclo agrícola en los principales países exportadores.

Aun cuando se prevé un panorama de menor inflación en la mayoría de los países, se observan comportamientos distintos en cuanto a la actividad económica, lo que ha dado lugar a que las posturas de política monetaria de los bancos centrales sean diferenciadas. En Estados Unidos de Norteamérica, la inflación general anual, medida por el deflactor del gasto en consumo personal, disminuyó de 1.0% en marzo a 0.7% en abril debido primordialmente a un descenso de los precios de la energía. La inflación subyacente también se redujo en este período, de 1.2 a 1.1% (gráfico siguiente). En su reunión de política monetaria de mayo, la Reserva Federal mantuvo

inalterado el rango objetivo para la tasa de fondos federales de 0.00 - 0.25%. En su comunicado, la Reserva Federal también reiteró que anticipa que el rango excepcionalmente bajo para la tasa de interés objetivo será apropiado al menos en tanto la tasa de desempleo permanezca por encima de 6.5%, las proyecciones de inflación entre uno y dos años no rebasen 2.5% y las expectativas de inflación de largo plazo se mantengan estables.



Además, en su comunicado de mayo la Reserva Federal anunció que continuará con la compra de valores por 85 mil millones de dólares mensuales hasta que el panorama del mercado laboral haya mejorado sustancialmente en un contexto de estabilidad de precios. Adicionalmente, indicó que estará preparada para incrementar o reducir el ritmo de dichas compras ante cambios en el panorama económico. La Reserva Federal reiteró que continuará tomando en cuenta la eficacia y los costos de las compras mencionadas, así como el grado de avance hacia sus objetivos económicos. En las minutas de esta reunión un número de participantes expresó su disposición a reducir el ritmo de compra de valores tan pronto como en la reunión de junio, aunque sólo si existiera evidencia de un crecimiento fuerte y sostenido de la economía.

En adición a lo anterior, en su comparecencia ante el Congreso el 22 de mayo de 2013, el Presidente de la Reserva Federal advirtió que una restricción prematura de la política monetaria podría conducir no sólo a un aumento temporal de las tasas de interés sino a una desaceleración o interrupción de la recuperación de la economía y a una mayor caída de la inflación. Sin embargo, señaló que si las perspectivas para el mercado laboral mejoran de una manera continua y sostenida, la Reserva Federal podría iniciar la disminución en el ritmo de compras de valores en las siguientes reuniones. Ante ello, la expectativa de que la actividad económica en Estados Unidos de Norteamérica logre consolidarse ha propiciado incertidumbre acerca del momento en que la Reserva Federal comience a disminuir el ritmo de compras de activos, lo que se reflejó en un aumento importante de las tasas de interés de los instrumentos del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica, junto con un fortalecimiento del dólar.

Así, es probable que ante la primera decisión que adopte la Reserva Federal en cuanto al inicio del proceso de normalización de su política monetaria tenga lugar un aumento en la volatilidad en los mercados financieros. No obstante, cabe señalar que las condiciones de los determinantes de inflación en Estados Unidos de Norteamérica, así como del empleo, no indican que la normalización de la postura monetaria vaya a ser abrupta o inminente.

En la zona del euro, la tendencia descendente de la inflación general anual persistió, al pasar de 1.7% en marzo a 1.4% en mayo. De esta manera, la inflación continúa por debajo del objetivo del Banco Central Europeo (BCE) de una inflación menor pero cercana a 2% en el mediano plazo. Asimismo, la inflación subyacente disminuyó de 1.5% en marzo a 1.2% en mayo.

Ante las menores presiones inflacionarias y un continuo deterioro de la situación económica, el BCE, en su reunión de política monetaria de mayo, redujo en 25 puntos base su tasa de operaciones principales de financiación a 0.50%, y su tasa de facilidad

marginal de crédito en 50 puntos base a 1.0%, en tanto que mantuvo sin cambio su tasa de facilidad de depósito en 0.0%. En su reunión de junio, el BCE mantuvo sin cambios sus tasas de política y señaló que percibía una ligera mejoría en las perspectivas para la actividad económica en la región.

En Japón, todavía no se aprecian efectos positivos para revertir el proceso deflacionario, al pasar la variación anual del índice general de precios al consumidor de -0.9% en marzo a -0.7% en abril, undécimo mes consecutivo en el que dicha variación se mantuvo en terreno negativo. Por su parte, la variación del índice subyacente pasó de -0.8 a -0.5% en el mismo período. En este contexto, en su reunión de abril, el Banco de Japón había señalado que buscaría alcanzar su objetivo de inflación de 2% en el menor tiempo posible dentro de un plazo de alrededor de dos años. Para lograr lo anterior, cambió su principal objetivo operativo de la tasa de fondeo interbancaria a la base monetaria y duplicará el saldo de ésta incrementando su tenencia de bonos gubernamentales y de otros instrumentos en lo que resta de 2013 y 2014. Posteriormente, en su reunión de política monetaria de mayo, el Banco de Japón dejó sin cambio sus tasas de política. Además, el gobernador del Banco de Japón reiteró la permanencia del monto de compras mensuales de bonos del gobierno e indicó que el Banco está preparado para ajustar el ritmo, frecuencia y tipo de compras de bonos con objeto de frenar la reciente volatilidad en el mercado de bonos del gobierno japonés. Sin embargo, en los mercados financieros en ese país se ha incrementado la volatilidad ante cuestionamientos sobre la instrumentación del relajamiento monetario y la fortaleza de la recuperación.

La inflación en las economías emergentes ha continuado disminuyendo o se ha mantenido en niveles bajos en la mayoría de los casos. A ello ha contribuido la ausencia de presiones de los precios internacionales de los productos primarios y el menor dinamismo de la actividad económica. En este contexto, los bancos centrales, en general, mantuvieron inalteradas sus tasas de política y en varios casos, las

redujeron. Entre estos últimos, algunos hicieron referencia explícita a preocupaciones por la apreciación de sus monedas. Al respecto, el ajuste reciente en los precios de los activos financieros en varias de las economías emergentes pudiera ser un elemento que modifique las expectativas sobre sus futuras acciones de política monetaria.

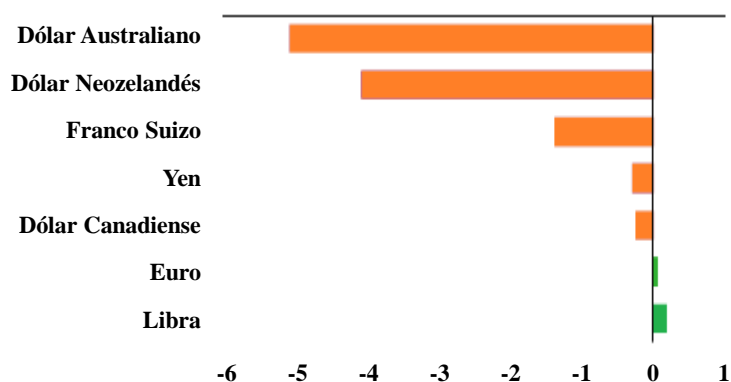
2.2. Evolución financiera reciente

2.2.1. Mercados financieros de países desarrollados

En las últimas semanas, la divergencia de opiniones entre los miembros de la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica en torno a la evolución de su programa de compra de activos financieros ocasionó cierta incertidumbre respecto al ritmo de expansión del balance del banco central y, con ello, una mayor volatilidad en los mercados financieros. Destacaron los comentarios de varios funcionarios, incluyendo los de algunos que habían mostrado un sesgo hacia una mayor lasitud monetaria, que sugieren que el ritmo del programa actual de compra de bonos gubernamentales e hipotecarios podría disminuir en los próximos meses en respuesta a las mejores expectativas de crecimiento económico y a las señales de mejora en el mercado laboral. Lo anterior, aunado a una serie de cifras económicas que superaron las expectativas, ocasionó una apreciación del dólar frente a la mayoría de las divisas (gráfica siguiente) y un importante aumento de las tasas de interés de los bonos gubernamentales de mediano y largo plazo tanto en Estados Unidos de Norteamérica como en el resto del mundo (gráfica *Cambio en las tasas de interés de bonos gubernamentales de 2 y 10 años de países seleccionados*).

**VARIACIÓN PORCENTUAL DE LAS PRINCIPALES DIVISAS
FRENTE AL DÓLAR ESTADOUNIDENSE**

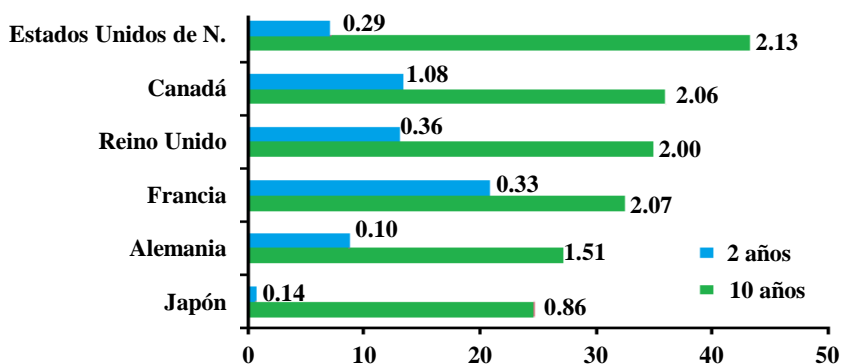
-Porcentaje, cambio del 22 de abril al 3 de junio de 2013-



FUENTE: Bloomberg.

**CAMBIO EN LAS TASAS DE INTERÉS DE BONOS GUBERNAMENTALES
DE 2 Y 10 AÑOS DE PAÍSES SELECCIONADOS***

-Puntos base, cambio del 22 de abril al 3 de junio de 2013-



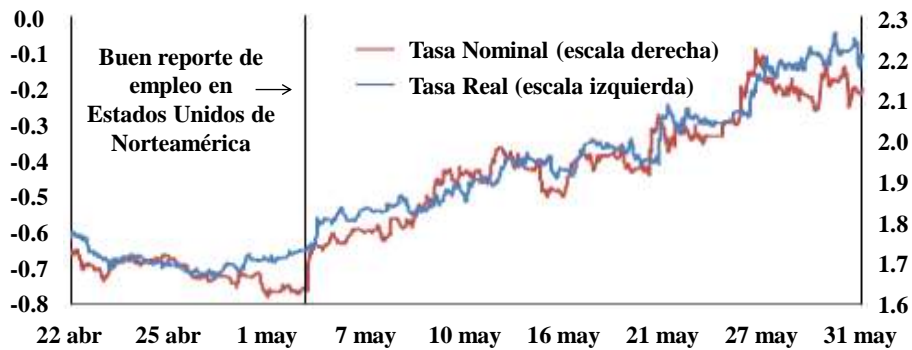
* El nivel de las tasas de interés para cada país al cierre del 3 de junio se muestra sobre la gráfica.

FUENTE: Bloomberg.

En Estados Unidos de Norteamérica, el incremento de las tasas de interés nominales estuvo correspondido con un aumento de igual magnitud de las tasas de interés reales, lo cual sugiere que las expectativas de inflación en ese país han permanecido estables, y que el incremento de los costos de financiamiento obedece, por un lado, a la expectativa de un crecimiento económico más robusto hacia finales de año y, por el otro, a que posiblemente en un futuro cercano la Reserva Federal pudiera reducir la

expansión de su balance y con ello iniciar la normalización de la política monetaria en ese país.

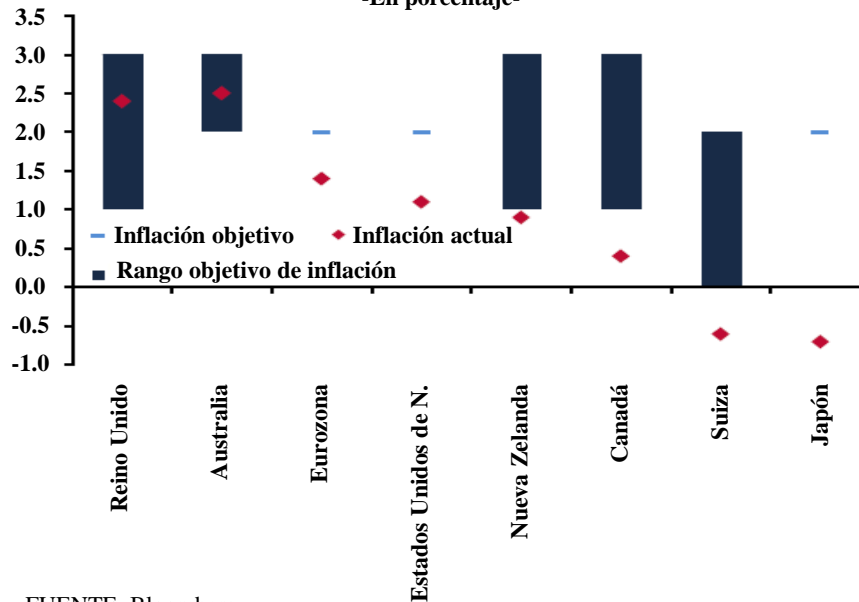
EVOLUCIÓN DE LAS TASAS DE INTERÉS DE BONOS DEL TESORO A TASA NOMINAL Y TASA REAL A PLAZO DE 10 AÑOS, DE ABRIL A MAYO DE 2013
-En porcentaje-



FUENTE: Bloomberg.

En contraste, los bancos centrales de otros países desarrollados continuaron relajando su política monetaria o indicando que podrían hacerlo en un futuro previsible. Esto, como ya se mencionó, en un escenario de débil crecimiento económico y de tendencia descendente de la inflación, la cual en varios casos se ubica por debajo del objetivo de los bancos centrales.

INFLACIÓN OBJETIVO E INFLACIÓN ACTUAL DE PAÍSES SELECCIONADOS
-En porcentaje-

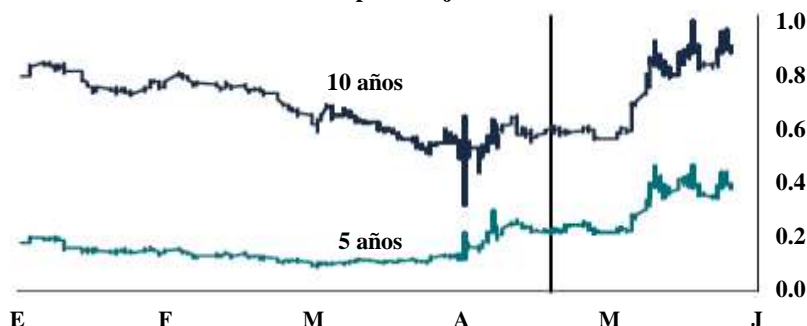


FUENTE: Bloomberg.

De tal forma, no se descarta que el Banco Central Europeo considere una reducción adicional de sus tasas de referencia, incluyendo la posibilidad de disminuir la tasa de depósito por debajo de cero, así como otras medidas extraordinarias que promuevan el otorgamiento de crédito al sector privado.

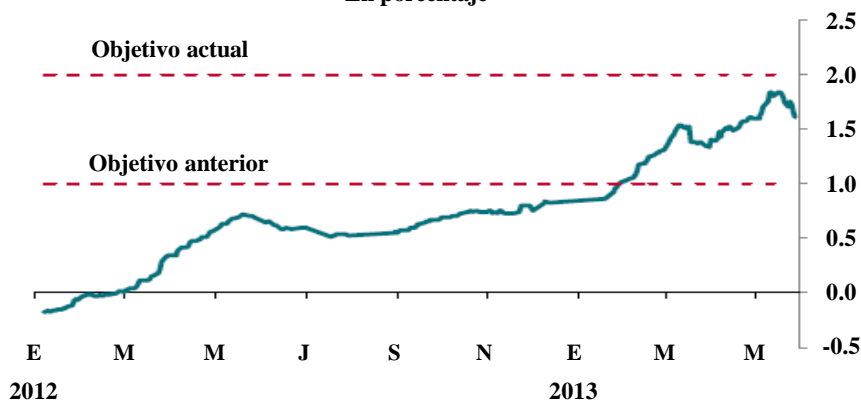
Por su parte, como ya se indicó, el Banco de Japón confirmó que expandirá su balance de forma agresiva con miras a alcanzar la meta de inflación de 2% en el menor tiempo posible. Al respecto, destacó el fuerte incremento de las tasas de interés de los bonos gubernamentales (gráfico siguiente), el cual parece obedecer al aumento de las expectativas de inflación en ese país (gráfica *Compensación por Inflación y Riesgo Inflacionario Implícito en Bonos del Gobierno Japonés a Plazo de 5 Años*). No obstante, los inversionistas y autoridades se mostraron preocupados respecto de los movimientos desordenados de las tasas de interés en los últimos días y sus posibles efectos sobre la estabilidad financiera y el crecimiento económico. En respuesta, el Banco de Japón anunció que adecuará su programa de compra de activos para contener el incremento de la volatilidad en el mercado de deuda soberana.

**TASAS DE INTERÉS DE LOS BONOS GUBERNAMENTALES EN JAPÓN
CON VENCIMIENTO A PLAZO DE 5 Y 10 AÑOS*, 2013**
-En porcentaje-



* La línea negra vertical indica la fecha de la anterior reunión de la Junta de Gobierno del Banco de México con motivo de la decisión de política monetaria.
FUENTE: Bloomberg.

**COMPENSACIÓN POR INFLACIÓN Y RIESGO INFLACIONARIO IMPLÍCITO
EN BONOS DEL GOBIERNO JAPONÉS A PLAZO DE 5 AÑOS***
-En porcentaje-

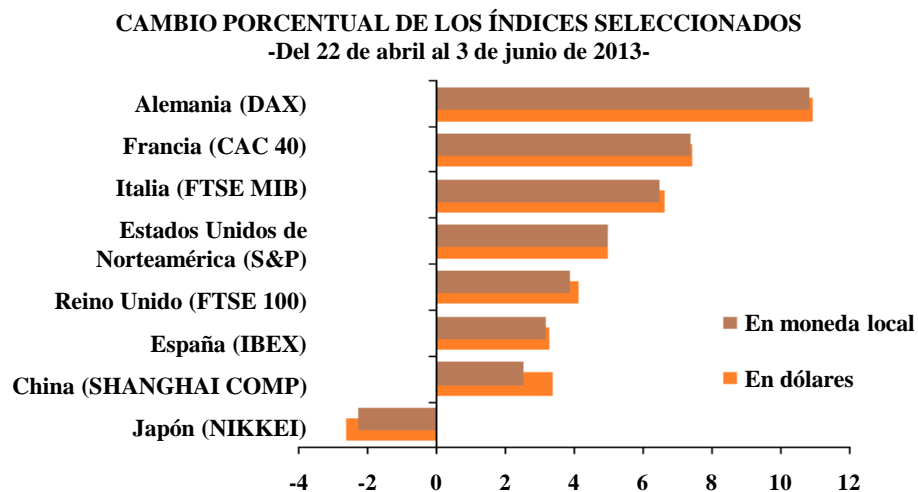


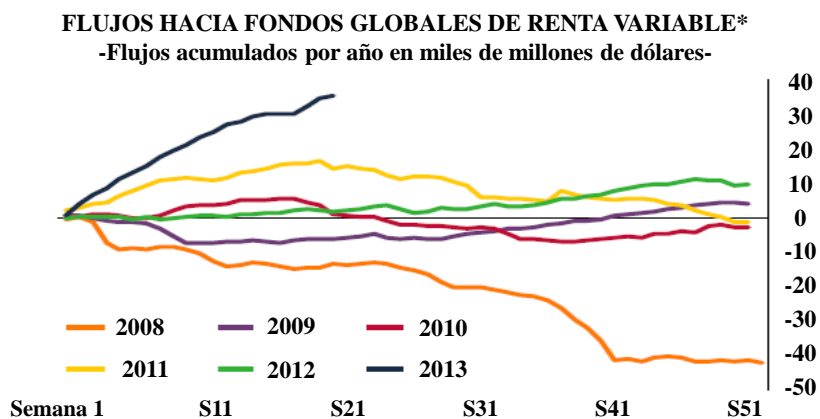
* Indicador calculado como el diferencial de rendimiento entre los bonos denominados en tasa nominal y tasa real.
FUENTE: Bloomberg.

Finalmente, no se descarta que otros países desarrollados también tomen medidas de relajación monetaria. En Australia, la curva de tasas de interés de corto plazo incorpora disminuciones adicionales de la tasa de referencia del banco central antes de que finalice al año. En Reino Unido, los analistas aún consideran probable que el banco central aumente su programa de compra de activos y en Suiza no descartan que el instituto central modifique su política cambiaria para contener la apreciación del franco suizo.

En este contexto de abundante liquidez a nivel global, varios activos financieros de mayor riesgo de mercado, incluyendo a los índices accionarios y a los bonos corporativos, continuaron mostrando un desempeño positivo, si bien éste se moderó hacia finales de mayo ante la posibilidad de que la Reserva Federal redujera el ritmo de su programa de compra de activos financieros antes de lo previsto.

De tal modo, la mayoría de los índices accionarios a nivel global mostraron avances de entre 3 y 10% en el último mes impulsados por una temporada de reportes corporativos que, en general, superó las expectativas. Asimismo, la percepción de una menor prima de riesgo en los mercados financieros de la eurozona, y la perspectiva de que la economía en Estados Unidos de Norteamérica crecerá a un ritmo ligeramente más robusto en la segunda mitad del año también contribuyeron al avance que se observó en estos mercados (gráfica siguiente). Finalmente, las bajas tasas de interés de los bonos gubernamentales alrededor del mundo y la expectativa de que éstas aumenten en Estados Unidos de Norteamérica en los siguientes meses, también explicó el fuerte incremento de flujos hacia los mercados de renta variable de varios países desarrollados (gráfico *Flujos Hacia Fondos Globales de Renta Variable*).





* La gráfica muestra los flujos acumulados hacia fondos que se especializan en invertir en renta variable en varias partes del mundo; los flujos hacia fondos que se especializan en un solo país o zona geográfica no se incluyen en la gráfica.
FUENTE: EPFR.

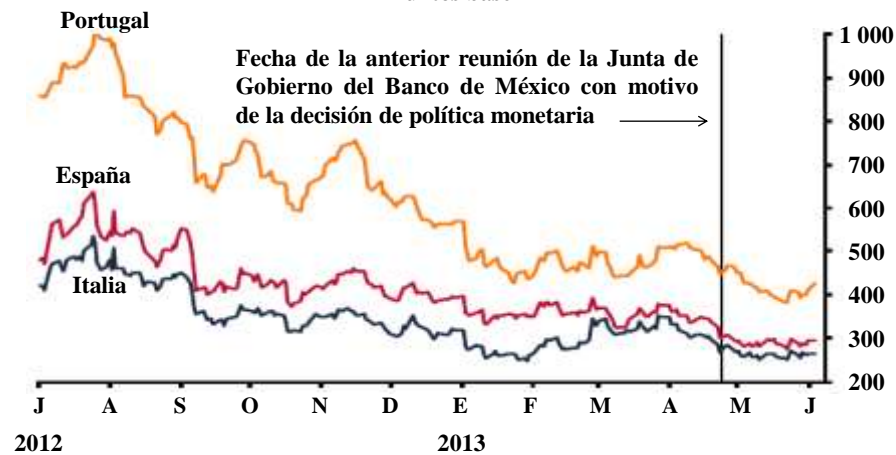
Por su parte, la búsqueda de un mayor rendimiento por parte de los grandes inversionistas institucionales ocasionó que los diferenciales de rendimiento entre los bonos corporativos y los bonos gubernamentales continuaran estrechándose (gráfica siguiente). De igual modo, los diferenciales entre las tasas de interés de los bonos gubernamentales de algunos países europeos con posiciones fiscales comprometidas y las tasas de interés de los bonos alemanes disminuyeron ligeramente (gráfica *Diferencial de Rendimiento entre los Bonos Gubernamentales de Países Seleccionados y los Bonos de Alemania a Plazo de 10 Años*). Destacó, además, que algunos de estos países, incluyendo a España, Italia, Irlanda y Portugal, pudieron emitir deuda de largo plazo por primera ocasión en varios meses.

DIFERENCIAL DE RENDIMIENTO ENTRE LA DEUDA CORPORATIVA EMITIDA EN DÓLARES Y LAS NOTAS DEL TESORO NORTEAMERICANO A PLAZO DE CINCO AÑOS
-Índice mayo 2012 = 100-



FUENTE: Bloomberg.

DIFERENCIAL DE RENDIMIENTO ENTRE LOS BONOS GUBERNAMENTALES DE PAÍSES SELECCIONADOS Y LOS BONOS DE ALEMANIA A PLAZO DE DIEZ AÑOS
-Puntos base-



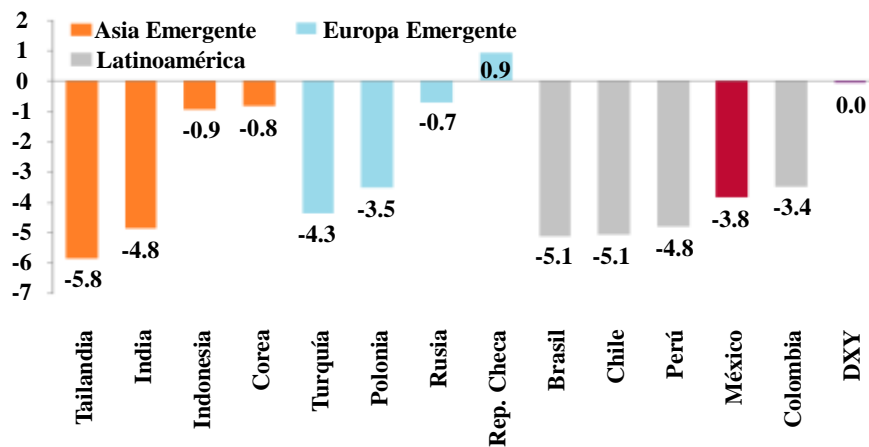
FUENTE: Bloomberg.

2.2.2. Mercados emergentes

Desde la última reunión de política monetaria a la fecha, los activos financieros de los países emergentes tuvieron en su mayoría un desempeño negativo, el cual fue producto principalmente de la ya mencionada especulación de que en los próximos meses la Reserva Federal pudiese llegar a reducir el ritmo mediante el cual ha venido comprando activos financieros en los últimos meses. Como consecuencia de lo

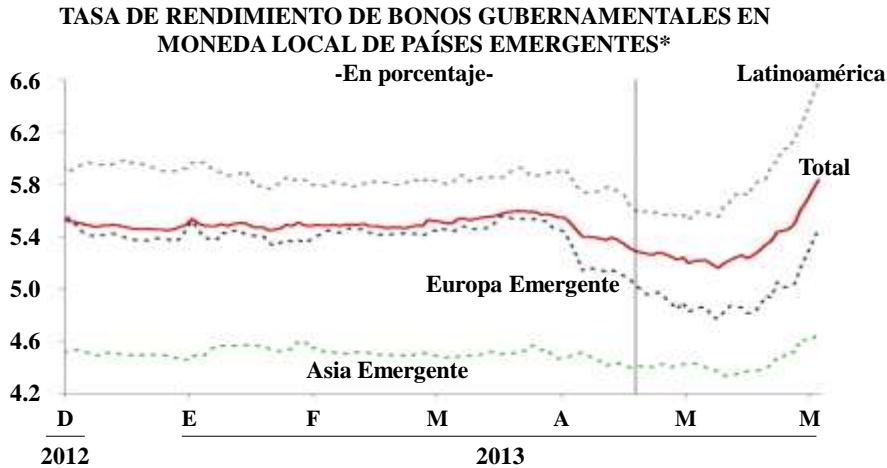
anterior, las divisas de prácticamente todos los países emergentes se depreciaron frente al dólar, mientras que sus tasas de interés mostraron incrementos generalizados (gráficos siguientes). Asimismo, los índices accionarios, que al inicio del mencionado período mostraban un desempeño positivo, terminaron con ganancias marginales e incluso en algunos casos con variaciones negativas (gráfica *Variación Porcentual de Índices Accionarios Seleccionados de Países Emergentes del 22 de Abril al 3 de Junio*).

VARIACIÓN PORCENTUAL DE LAS DIVISAS SELECCIONADAS DE PAÍSES EMERGENTES FRENTE AL DÓLAR ESTADOUNIDENSE DEL 22 DE ABRIL AL 3 DE JUNIO DE 2013*
-En porcentaje-



*Apreciación (+), Depreciación (-). Se consideran las divisas de las principales economías de países emergentes.

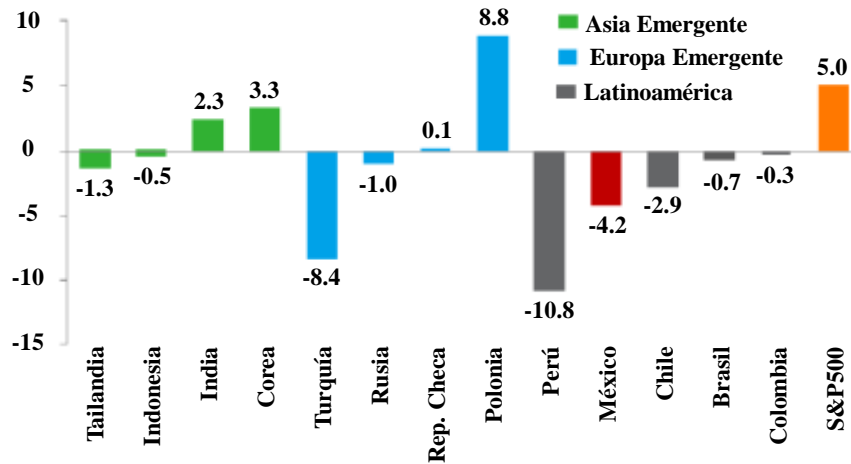
FUENTE: Bloomberg.



* La línea negra vertical indica la fecha anterior de política monetaria de Banco de México. Se muestra el rendimiento (*YTM*) del índice de bonos soberanos de países emergentes denominados en moneda local de JPMorgan GBI-EM para países con calificación crediticia BBB+/Baa2. Incluye los siguientes países de Latinoamérica: México, Brasil, Colombia, Chile y Perú; en Europa emergente y África: Polonia, Hungría, Rusia, Turquía, Nigeria y Sudáfrica; y en Asia emergente: Tailandia, Malasia, Indonesia y Filipinas.

FUENTE: Bloomberg.

VARIACIÓN PORCENTUAL DE ÍNDICES ACCIONARIOS SELECCIONADOS DE PAÍSES EMERGENTES DEL 22 DE ABRIL AL 3 DE JUNIO
-En porcentaje-

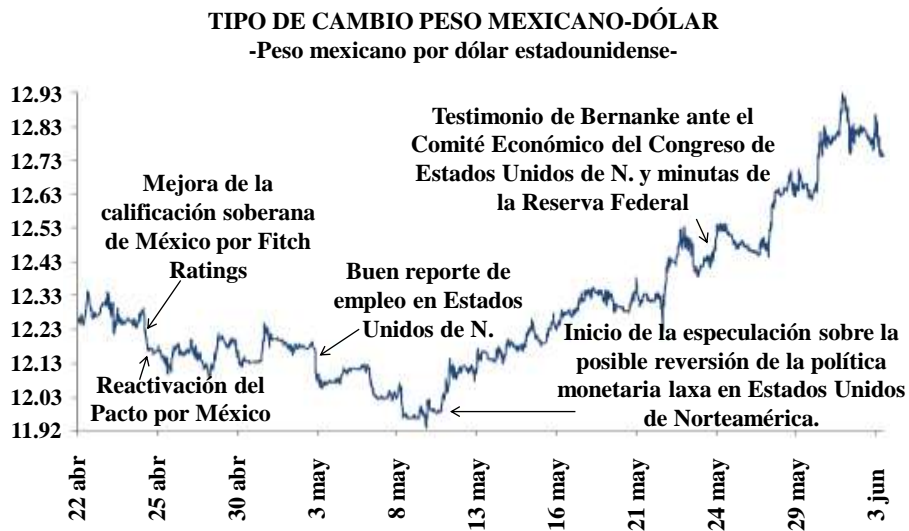


FUENTE: Bloomberg.

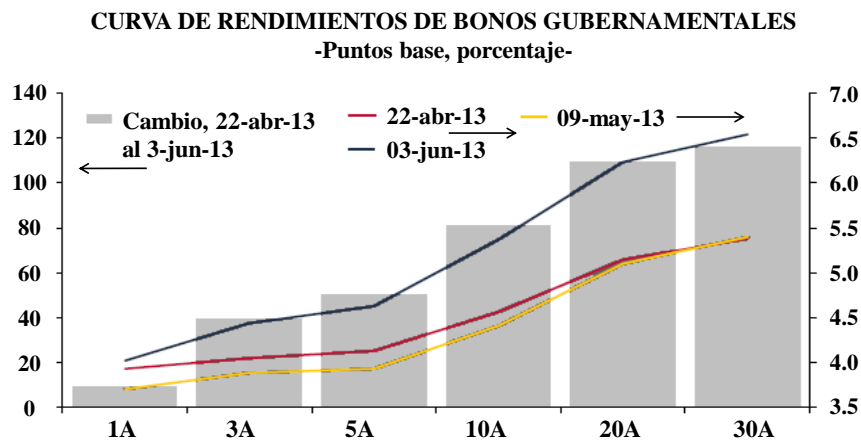
2.2.3. Mercados en México

En México, los mercados financieros presentaron una mayor volatilidad durante las últimas semanas. En este sentido, en un inicio se observó una apreciación importante del peso frente al dólar (alcanzando incluso niveles por debajo de los 12 pesos por

dólar) y una disminución importante en las tasas de interés de los valores gubernamentales, las cuales incluso registraron niveles mínimos históricos en prácticamente todos los plazos (gráficos siguientes). Lo anterior principalmente como consecuencia de la mejora en la calificación crediticia soberana de México por parte de Fitch Ratings así como por la renovación del compromiso por parte de los principales partidos políticos en el marco del acuerdo denominado Pacto por México.



FUENTE: Bloomberg.

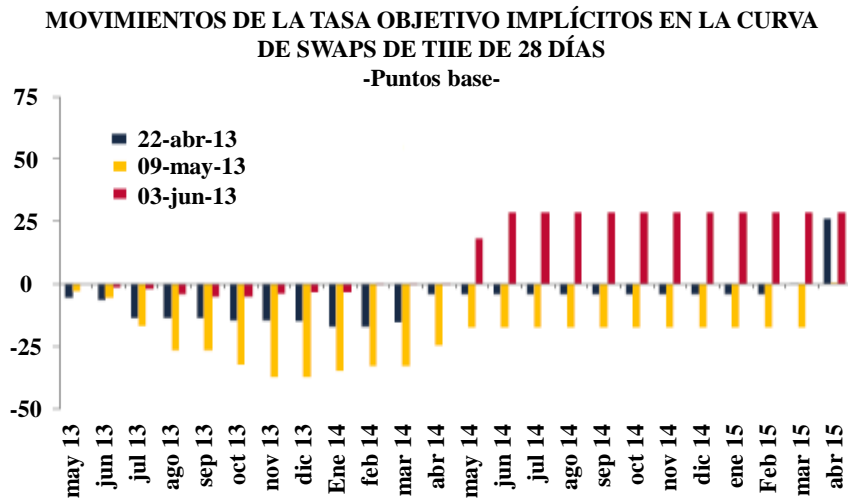


FUENTE: Banco de México con información de PIP.

Sin embargo, la especulación sobre un posible ajuste a la baja en el ritmo de las compras de valores que mensualmente realiza la Reserva Federal provocó, al igual

que en los demás mercados emergentes, que todas las mencionadas ganancias terminaran por revertirse. Al respecto, el peso, después de cotizar en niveles mínimos de 11.94 pesos por dólar, terminó el período en 12.77, lo cual representó una depreciación de 3.8% en relación con los niveles que prevalecían en la última reunión de política monetaria. Por su parte, las tasas de interés de largo plazo finalizaron con incrementos de hasta cien puntos base. Como ya se mencionó, este ajuste en los precios de los activos financieros no solo ocurrió en México y en nuestro caso se dio en un contexto en donde el comportamiento de los mercados fue ordenado y en donde las condiciones de liquidez fueron buenas.

Finalmente, es importante destacar que los recientes movimientos en las tasas de interés provocaron un ajuste en las expectativas sobre la política monetaria implícitas en la estructura de la curva de rendimiento. De esta manera, el mercado ahora asigna una menor probabilidad de que se realicen bajas adicionales en la tasa de referencia durante los próximos meses.

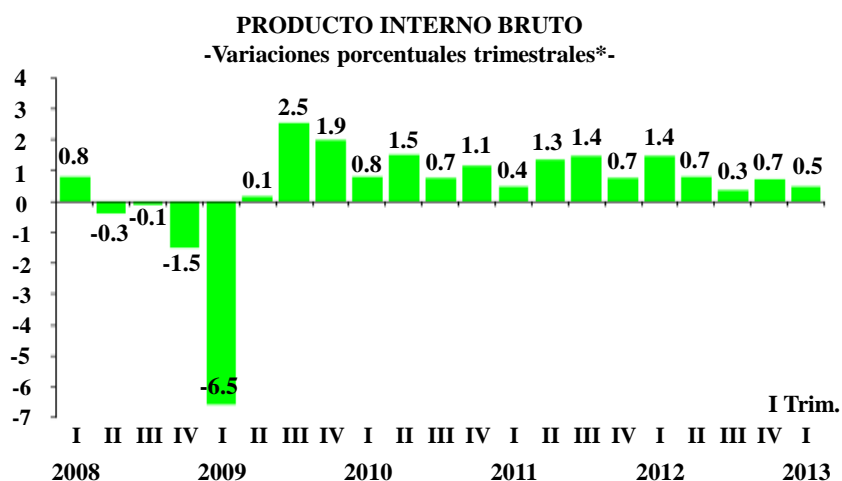


FUENTE: Banco de México con datos de Bloomberg.

2.3. Panorama para la actividad económica y la inflación en México

2.3.1. Actividad económica

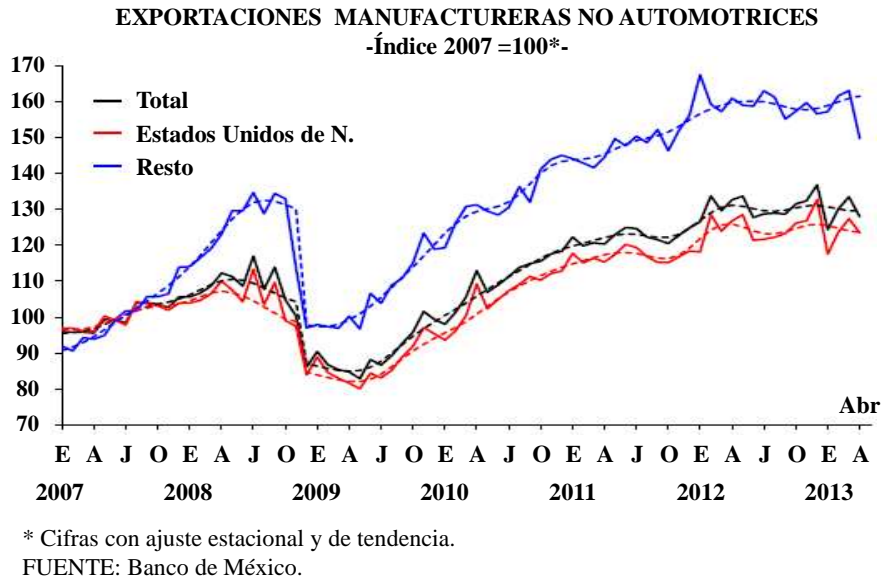
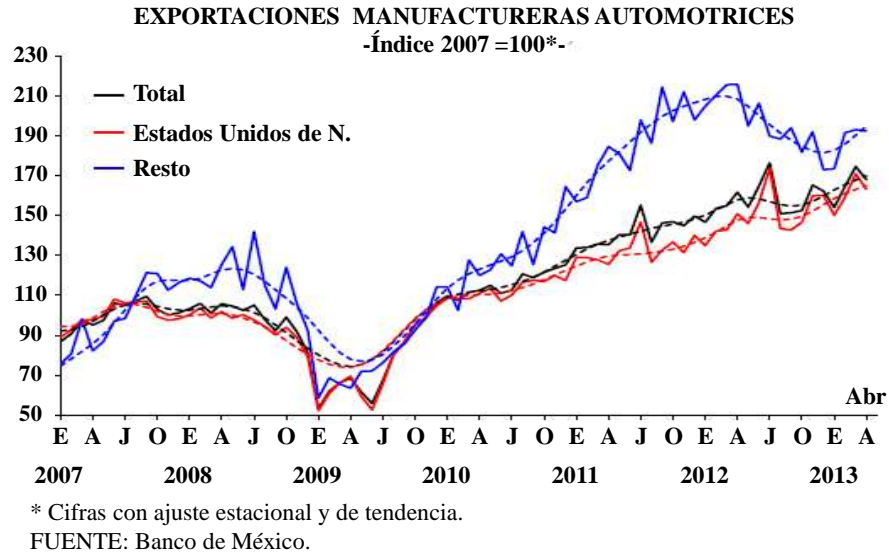
Durante los primeros meses del año, la actividad económica en el país ha registrado una desaceleración importante. A pesar de ello, lleva ya 16 trimestres consecutivos con variaciones porcentuales trimestrales positivas.



* Cifras con ajuste estacional.

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), INEGI.

Como explicación de la desaceleración destaca que en los últimos meses las exportaciones siguieron presentando un estancamiento, derivado de la pérdida de dinamismo tanto de las exportaciones automotrices, como del resto de las exportaciones manufactureras.



Por su parte, la información más oportuna muestra señales más claras de que algunos componentes de la demanda interna han reducido su ritmo de expansión. En lo relacionado con el consumo privado, algunos de sus indicadores, tales como las ventas de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD) y las ventas al menudeo y mayoreo en establecimientos comerciales, continuaron presentando una desaceleración en su ritmo de crecimiento. De manera congruente con este comportamiento, algunos de los determinantes del consumo,

como es el caso de las remesas familiares y el ingreso promedio real de los trabajadores, siguieron mostrando signos de debilidad.

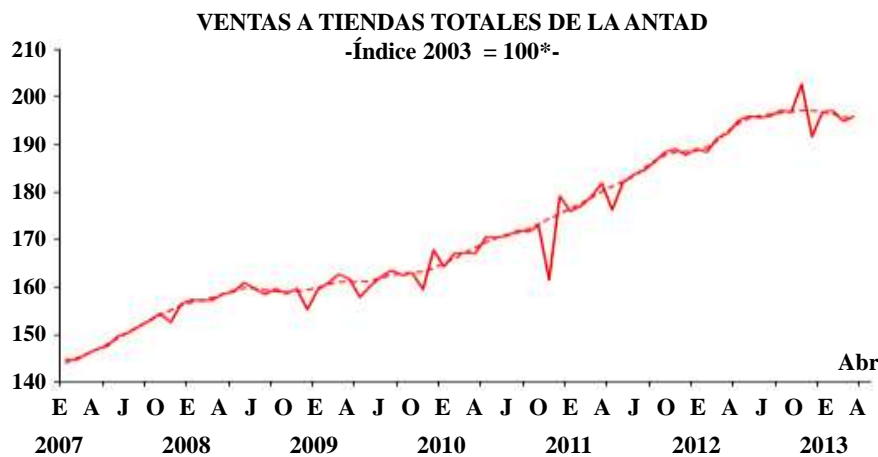


* Cifras con ajuste estacional y de tendencia.

** Incluye a los subsectores alimentos, bebidas y tabaco; productos textiles y calzado, y productos farmacéuticos, de perfumería, accesorios de vestir, artículos para el esparcimiento, y electrodomésticos.

***Incluye materias primas agropecuarias, para la industria y materiales de desecho; maquinaria, mobiliario y equipo para actividades agropecuarias, industriales y de servicios, y camiones.

FUENTES: Banco de México con información del INEGI.



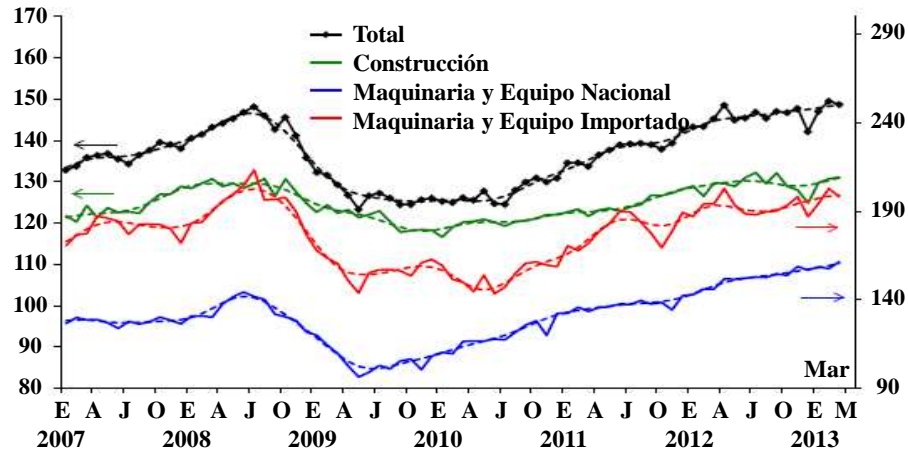
*Cifras con ajuste estacional y de tendencia.

FUENTE: Banco de México con información de la ANTAD.

La inversión fija bruta ha continuado registrando un debilitamiento. En particular, si bien para el primer trimestre de 2013 en su conjunto la inversión en maquinaria y equipo importado presentó un mayor dinamismo en relación con lo observado a finales de 2012, en marzo este componente volvió a mostrar una contracción. Por su

parte, tanto el gasto de inversión de construcción, en particular el de vivienda, como el de maquinaria y equipo nacional, continuaron mostrando debilidad. Por otra parte, el uso de la capacidad instalada del sector manufacturero disminuyó, lo cual pudiera inhibir el crecimiento de la inversión hacia adelante.

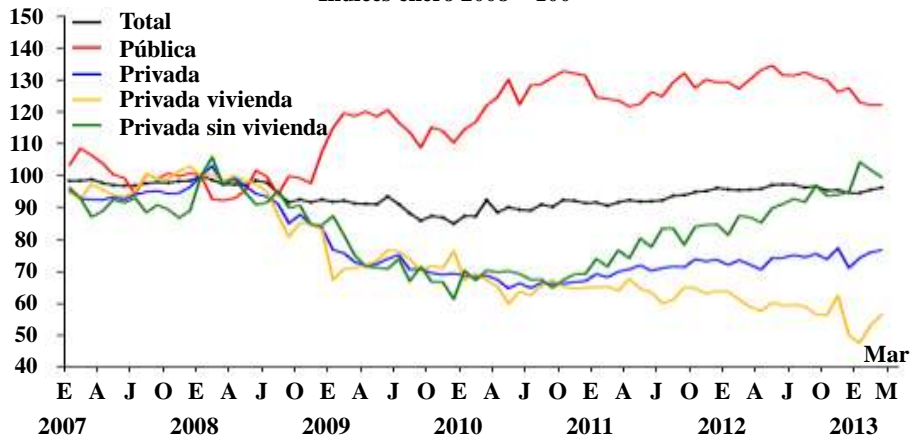
INVERSIÓN Y SUS COMPONENTES
Índice 2003=100*



* Cifras con ajuste estacional y de tendencia.

FUENTE: Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM), INEGI.

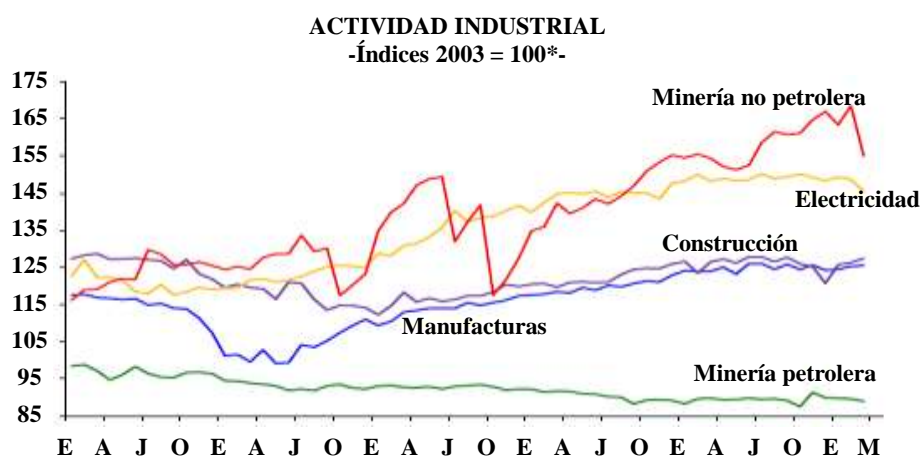
VALOR REAL DE LA PRODUCCIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN
POR SECTOR INSTITUCIONAL CONTRATANTE
-Índices enero 2008 = 100-*



* Cifras con ajuste estacional. Para el caso de la construcción pública y privada (vivienda y privada total sin vivienda) la desestacionalización fue elaborada por Banco de México con cifras del INEGI.

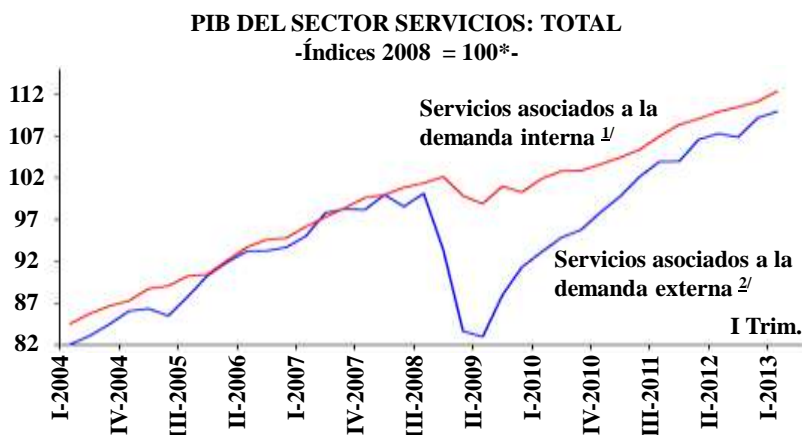
FUENTE: INEGI.

El menor ritmo de crecimiento registrado en la demanda externa, así como la desaceleración en algunos componentes de la demanda interna, condujeron a una moderación de la actividad industrial, en especial en lo relacionado con la producción del sector manufacturero (gráfico siguiente). Asimismo, el mencionado estancamiento de las exportaciones manufactureras se reflejó en una moderación en el dinamismo de aquellos servicios más relacionados con el sector externo. No obstante, el sector servicios en su conjunto continuó registrando una tendencia positiva en el primer trimestre de 2013, en virtud de que la evolución presentada por los servicios más asociados a la demanda interna aún no exhibe señales claras de una desaceleración (gráfico *PIB del Sector Servicios: Total*).



*Cifras con ajuste estacional.

FUENTE: Indicadores de la Actividad Industrial (SCNM), INEGI.



1/ Los asociados a la demanda interna están compuestos por información en medios masivos; financieros y de seguros; inmobiliarios y de alquiler; profesionales; dirección de corporativos; apoyo a los negocios; educativos; salud; esparcimiento; alojamiento y preparación de alimentos y bebidas, y actividades de gobierno y otros servicios. El agrupamiento de los servicios es elaborado por Banxico con información del INEGI.

2/ Los servicios asociados al sector externo son el comercio y el transporte.

* Cifras con ajuste estacional y de tendencia.

FUENTE: Banco de México con información del INEGI.

2.3.2. Inflación

2.3.2.1. Determinantes de la inflación

Diversos indicadores de holgura sugieren que no se han presentado ni se anticipa que se presenten en el futuro previsible presiones de inflación provenientes de la demanda agregada. En este contexto, la moderación en el crecimiento de la economía en el primer trimestre del año condujo a que la brecha del producto continuara alrededor de cero (gráfica siguiente). Cabe mencionar que la evolución reciente de la producción manufacturera y del sector de los servicios ha conducido a un comportamiento diferenciado entre la brecha de producto del sector de bienes comerciables y la del sector de bienes no comerciables. En efecto, si bien ambas brechas continúan siendo estadísticamente no distintas de cero, el estimador puntual sugiere que la de los bienes comerciables ha vuelto a ampliarse en los últimos meses, en tanto que la de los bienes no comerciables parecería estarse moviendo en sentido opuesto (gráfica *Estimaciones de la Brecha del Producto de los Sectores Comerciables y No Comerciables*).

El mercado laboral continuó presentando condiciones de holgura. En particular, las tasas de desocupación registraron un nuevo aumento y continúan en niveles mayores a los observados antes de la crisis de 2008 (gráfica siguiente). Esto, a pesar de que el número de trabajadores asegurados en el IMSS siguió exhibiendo una tendencia ascendente (gráfica *Trabajadores Asegurados en el IMSS*).



* Cifras con ajuste estacional y de tendencia.

FUENTE: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo, INEGI.

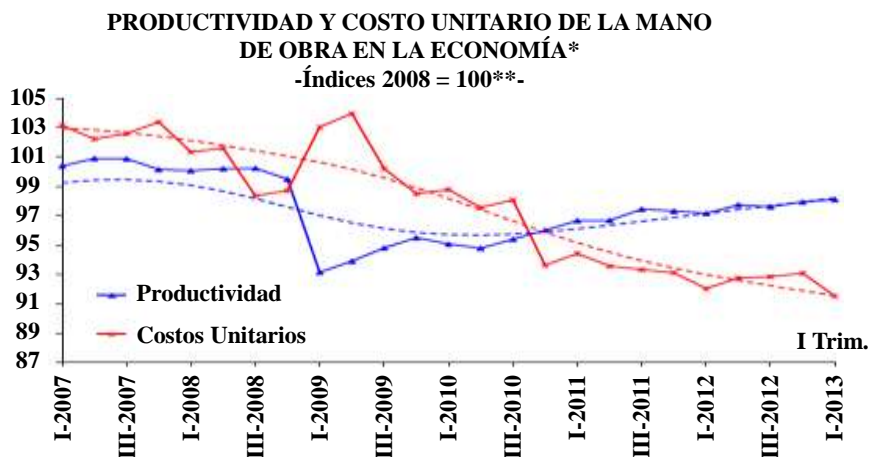


* Permanentes y eventuales urbanos.

FUENTE: Banco de México con información del IMSS.

Finalmente, no obstante que la productividad media del trabajo parecería haber dejado de crecer, el elevado nivel que ésta continúa presentando, junto con los moderados

incrementos salariales que se han observado, contribuyeron a que los costos unitarios de la mano de obra hayan permanecido en niveles bajos.

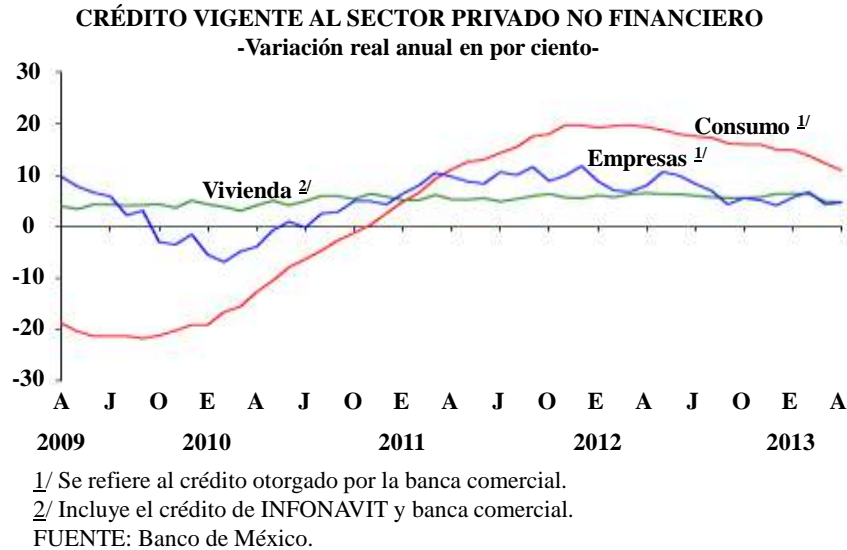


* Los datos a partir de 2010 son de carácter preliminar y están basados en proyecciones demográficas del INEGI.

** Cifras con ajuste estacional y de tendencia.

FUENTE: Banco de México a partir de información de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo y del SCNMM, INEGI.

En congruencia con la desaceleración de la actividad económica, el financiamiento al sector privado no financiero ha continuado incrementándose, si bien a un ritmo menor respecto del observado al cierre de 2012. Las empresas han seguido obteniendo recursos financieros a través de los mercados de fondos prestables. Al respecto, destacan las disminuciones de las tasas de interés promedio de los nuevos créditos bancarios y de las colocaciones de deuda en el mercado interno, luego de la reducción de 50 puntos base en la Tasa Objetivo en el mes de marzo. Por su parte, los hogares continuaron encontrando acceso al crédito en un entorno de estabilidad en las tasas de interés correspondientes. No obstante, tanto la cartera de préstamos hipotecarios como la de crédito al consumo han moderado su ritmo de expansión. En este contexto, los índices de morosidad de las carteras de crédito a las empresas y a los hogares, en general, no han mostrado cambios significativos, lo cual, aunado a la evolución de las tasas de interés, sugiere la ausencia de indicios de sobrecalentamiento en dichos mercados.



2.3.2.2. Evolución y perspectivas de la inflación

La inflación general anual se mantuvo en niveles elevados entre la primera quincena de abril y la primera quincena de mayo de 2013. Esto como resultado de la dinámica del componente no subyacente del INPC, cuya variación anual alcanzó el nivel más elevado de la última década. Ello obedeció, en lo principal, a la combinación de: i) efectos aritméticos asociados a una baja base de comparación; ii) cambio en los factores estacionales del INPC derivado de la actualización de sus ponderadores; y, iii) la conjunción de tres choques de oferta claramente identificados: las heladas al inicio de marzo que dañaron la producción de hortalizas, un nuevo brote de influenza aviar, y la revisión de tarifas del transporte público en el Distrito Federal. Por su parte, la inflación subyacente anual se mantuvo en niveles bajos y estables.

En la primera quincena de abril, al igual que en la primera quincena de mayo de 2013, la inflación general anual fue 4.72% (gráfica y cuadro siguientes). Por su parte, en ese lapso la inflación no subyacente anual fue 10.44%, mientras que en la primera quincena de mayo se ubicó en 10.91%. La variación anual del subíndice de precios de los energéticos y tarifas autorizadas por distintos niveles de gobierno, pasó de 6.49 a 7.82% en el período señalado. Al respecto, por un lado, destacó la menor contribución

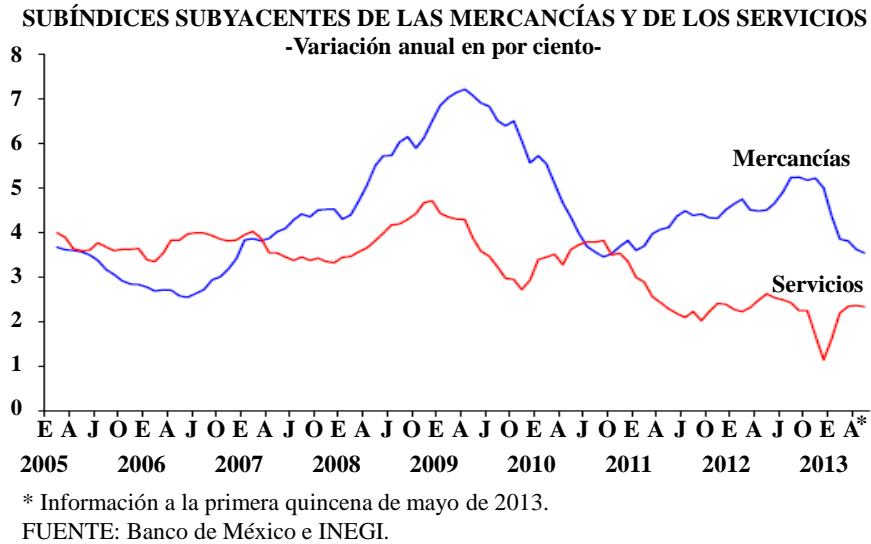
a la baja de la entrada en vigor en algunas ciudades de las tarifas eléctricas de verano como consecuencia de la actualización de los ponderadores del INPC y, por otro, el incremento en las tarifas de transporte público en el Distrito Federal. En lo que toca al subíndice de precios de los productos agropecuarios, su tasa de crecimiento anual en el lapso referido disminuyó de 17.53 a 16.13%, ante una incipiente reversión en los precios de algunas hortalizas cuya producción fue afectada por heladas que se presentaron al inicio de marzo.

ÍNDICE NACIONAL DE PRECIOS AL CONSUMIDOR Y COMPONENTES
-Variación anual en por ciento-

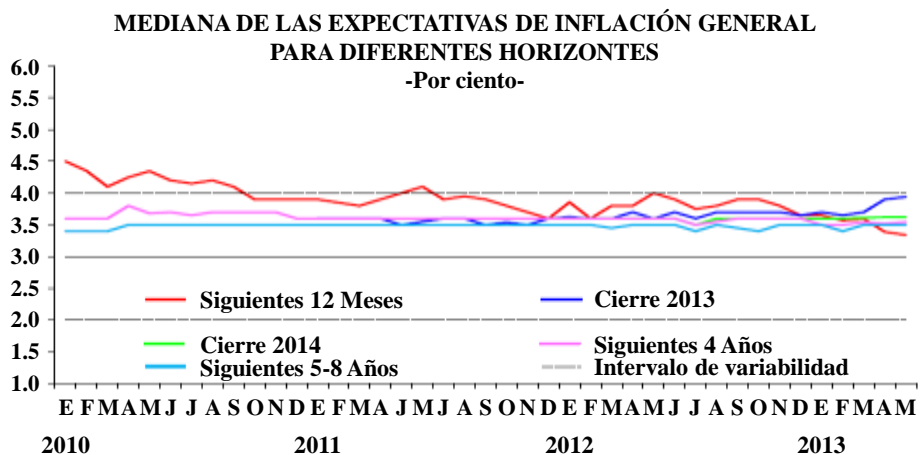
Concepto	Diciembre 2012	Abril, primera quincena de 2013	Mayo, primera quincena de 2013
INPC	3.57	4.72	4.72
Subyacente	2.90	3.00	2.89
Mercancías	5.00	3.73	3.54
Alimentos, Bebidas y Tabaco	6.11	4.63	4.38
Mercancías no Alimenticias	4.13	3.02	2.87
Servicios	1.15	2.39	2.34
Vivienda	2.05	2.06	2.13
Educación (Colegiaturas)	4.48	4.58	4.48
Otros Servicios	-0.72	2.10	1.94
No Subyacente	5.74	10.44	10.91
Agropecuarios	9.18	17.53	16.13
Frutas y Verduras	2.90	27.14	19.09
Pecuarios	13.22	11.97	14.33
Energéticos y Tarifas Aut. por Gobierno	3.84	6.49	7.82
Energéticos	5.62	6.64	8.34
Tarifas Autorizadas por Gobierno	0.45	6.02	6.53

FUENTE: INEGI.

En lo que se refiere a la inflación subyacente anual, ésta se redujo de 3.0 a 2.89% entre la primera quincena de abril y la primera quincena de mayo de 2013 (gráfica *Índice Nacional de Precios al Consumidor* y cuadro anterior). Ello ha sido congruente con la evolución de otras medidas de tendencia de la inflación general que se han mantenido por debajo de 3% ya por varios meses, como es el caso del índice de precios que excluye de la canasta del INPC tanto alimentos como energéticos.



De acuerdo con la encuesta sobre las expectativas que levanta el Banco de México entre los especialistas del sector privado, la mediana de las previsiones sobre la inflación general para el cierre de 2013 registró un aumento de 3.70 a 3.94% entre las encuestas de marzo y mayo de 2013. Esta alza fue resultado de la reducción de la mediana de las expectativas de la inflación subyacente de 3.36 a 3.21% y del incremento que registró la expectativa para la inflación no subyacente implícita en las medianas anteriores, la cual pasó de 4.84 a 6.44 por ciento.



A pesar de lo anterior, las condiciones monetarias prevalecientes han propiciado que las expectativas de inflación de mediano y largo plazo se mantengan estables. En cuanto a la mediana de las expectativas de inflación general para el cierre de 2014, ésta se mantuvo cercana a 3.6% entre marzo y mayo de 2013. Lo anterior es resultado de la disminución de la mediana de las expectativas de inflación subyacente de 3.30 a 3.20% y del aumento que tuvo la expectativa para la inflación no subyacente implícita en dichas medianas de 4.63 a 5.06% en el período referido. Por su parte, la mediana de las expectativas de inflación para los siguientes cuatro años y aquella para los próximos 5 a 8 años se mantuvieron estables alrededor de 3.5 por ciento (gráfica anterior).

Aunado a la información que se obtiene de las encuestas, con base en los datos de las tasas de interés de valores gubernamentales de largo plazo, es posible calcular la compensación por inflación y riesgo inflacionario. Este indicador se ha ubicado alrededor de 3.5% desde enero de este año a la fecha. Dado que la prima por riesgo inflacionario toma un valor positivo, si bien reducido, se infiere que las expectativas de inflación de largo plazo implícitas en los instrumentos de mercado se encuentran por debajo de 3.5 por ciento.



El entorno actual en que el crecimiento de la economía se ha desacelerado, y la inflación subyacente anual se ha mantenido por debajo de 3%, atenúa los posibles riesgos de contaminación derivados de una inflación no subyacente muy elevada. Además, la expectativa de que en el muy corto plazo la inflación no subyacente anual descienda significativamente reduce aún más la probabilidad de que el proceso de formación de precios se contamine.

En este contexto, y en virtud de que el alza en la inflación general anual obedece a factores transitorios, el pronóstico sobre la inflación general anual exhibe una trayectoria similar a la que se publicó en el *Informe sobre la Inflación Enero – Marzo 2013*. Así, se estima que la inflación general anual muestre una ligera disminución en junio y que la trayectoria descendente se intensifique a partir de julio. Ello de forma tal que durante la segunda parte de 2013 la inflación general anual se sitúe entre 3 y 4%. Para 2014 se anticipa que esta variable se ubique muy cerca de 3%. En lo que corresponde a la inflación subyacente anual, se pronostica que ésta se mantendrá por debajo de dicha cifra en la mayor parte del horizonte señalado.

La trayectoria prevista para la inflación no está exenta de riesgos al alza en el corto plazo, entre los que destacan: i) revisiones adicionales a las tarifas del transporte público; y, ii) condiciones climáticas o sanitarias adversas que afecten los precios de productos agropecuarios.

En contraste, a la baja sobresale la posibilidad de que el debilitamiento de la actividad económica en México se acentúe, lo que podría mitigar en cierta medida los riesgos al alza señalados.

2. Análisis y motivación de los votos de los miembros de la Junta de Gobierno

Durante la sesión se llevó a cabo un nutrido intercambio de opiniones entre todos los asistentes sobre los temas tratados en ella. A continuación se presentan las consideraciones que manifestaron los miembros de la Junta de Gobierno, respecto de la decisión de política monetaria.

La mayoría de los miembros de la Junta concordó en que la economía global continúa mostrando señales de debilidad. Todos los miembros destacaron que la incertidumbre respecto al momento en que el Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica comenzará a disminuir el ritmo de compra de activos ha ocasionado volatilidad en los mercados financieros internacionales. La mayoría señaló que la actividad económica en México ha registrado una importante desaceleración en los primeros meses de 2013 y que los riesgos a la baja para el crecimiento se han intensificado. Adicionalmente, la mayoría afirmó que la evolución de la inflación obedece a choques claramente identificados y que no se han presentado ni se anticipan en el futuro previsible presiones inflacionarias por el lado de la demanda agregada.

La mayoría de los miembros de la Junta consideró que el crecimiento de la economía mundial ha mostrado mayor debilidad, aunque existen diferencias importantes entre

regiones. En efecto, la mayoría coincidió en que las economías emergentes siguen mostrando un ritmo de expansión superior al observado en las avanzadas, si bien en un número importante de las primeras se observa una desaceleración. Asimismo, la mayoría de los miembros argumentó que las perspectivas sobre el crecimiento global continúan siendo débiles. En particular, uno indicó que los pronósticos sobre el crecimiento global para 2013 se han ajustado ligeramente a la baja, mientras que los de 2014 se han mantenido sin cambio. No obstante, la mayoría de los miembros enfatizó que prevalecen riesgos a la baja para el crecimiento económico mundial.

En cuanto a la economía de Estados Unidos de Norteamérica, todos los miembros de la Junta aseveraron que continúa mostrando signos de recuperación, si bien la mayoría también afirmó que los indicadores más recientes han arrojado resultados mixtos. Por una parte, algunos miembros resaltaron que el sector de la vivienda, el mercado laboral y el consumo han presentado una mejoría, a lo que uno de ellos agregó que el crédito ha mantenido su dinamismo. Por otra parte, la mayoría de los miembros señaló que la producción industrial se ha desacelerado. No obstante, otro indicó que ésta continúa con una tendencia al alza. Un miembro más añadió que esta pérdida de dinamismo ha sido resultado de una caída en la demanda externa y en el gasto público. Otro miembro destacó que los indicadores de la demanda y de la producción en balance apuntan a que la economía estadounidense continuó expandiéndose en el segundo trimestre de 2013, aunque a un ritmo inferior al observado en el primero. Por último, un miembro recalcó que la recuperación sigue siendo sumamente dependiente de una política monetaria acomodaticia, por lo que continúa siendo frágil.

Algunos miembros de la Junta mencionaron que se espera que la actividad económica de Estados Unidos de Norteamérica continúe fortaleciéndose y uno de ellos añadió que inclusive los pronósticos de crecimiento para los próximos tres años se han revisado moderadamente al alza. No obstante, un miembro apuntó que, en virtud del todavía difícil entorno externo y de las dificultades que persisten para consolidar su

postura fiscal, los riesgos para el crecimiento en dicho país siguen siendo a la baja. Adicionalmente, otro miembro consideró que el crecimiento de Estados Unidos de Norteamérica no será vigoroso y que éste se ubicará por debajo de su potencial por un período relativamente largo.

Respecto a la actividad económica en la zona del euro, la mayoría de los miembros indicó que ésta continuará en recesión en el segundo trimestre. Uno de ellos agregó que, si bien se vislumbra una moderada recuperación para dicha zona hacia finales de año, se proyecta que ésta no será suficiente para evitar que el PIB de la región muestre una nueva contracción para 2013 en su conjunto. Así, algunos miembros añadieron que se espera que esta recesión persista por un tiempo prolongado. En este contexto, un miembro consideró preocupante que se hayan venido relajando políticas fundamentales para consolidar la arquitectura institucional de la zona, en especial las metas fiscales. Adicionalmente, recordó que la política monetaria se ha vuelto aún más laxa y que se espera que esta postura continúe por un tiempo prolongado. Añadió que el sistema bancario europeo aún no se consolida y que prevalecen los altos costos del crédito, en especial en los países periféricos.

En cuanto a la economía de Japón, la mayoría de los miembros de la Junta destacó que se han generado perspectivas de un mayor crecimiento económico e inflación en el corto plazo, a raíz del anuncio de estímulos fiscal y monetario sin precedentes. No obstante, señaló que la volatilidad de los mercados financieros en ese país se ha incrementado ante cuestionamientos sobre la instrumentación de dichos estímulos y que no ha desaparecido la incertidumbre sobre la fortaleza de la recuperación de dicho país. Asimismo, un miembro argumentó que el crecimiento está liderado por la demanda externa y no por la interna, lo cual no parecería ser una solución sostenible. Explicó que los estímulos han contribuido a la depreciación del yen, dando lugar a la expectativa de que se generen mayores exportaciones, lo cual a su vez ha propiciado que mejoren los precios de las acciones de las empresas japonesas. Agregó que el

impulso para promover el crecimiento de ese país debiera provenir de una mayor inversión interna en capital físico, una mayor competitividad y así poder sostener la recuperación.

La mayoría de los miembros indicó que se observan signos de desaceleración en un número importante de economías emergentes, incluyendo México. Uno de ellos afirmó que este comportamiento es consecuencia, principalmente, de la debilidad en las economías avanzadas. Otro miembro agregó que, si bien los indicadores de planes de compra de los gerentes del sector manufacturero y de servicios de estas economías aún se mantienen en zona de expansión, éstos muestran cierta tendencia descendente.

La mayoría de los miembros de la Junta coincidió en que la inflación mundial se ha mantenido en niveles reducidos como consecuencia del moderado ritmo de crecimiento económico global y de la reducción en los precios de las materias primas. Algunos miembros puntualizaron que, incluso, la inflación de diversas economías avanzadas y emergentes se ubica por debajo de los objetivos fijados por las autoridades nacionales. Un miembro agregó que no se esperan cambios importantes sobre el comportamiento de la inflación mundial en los próximos meses. En congruencia, algunos miembros señalaron que se prevé que las condiciones monetarias a nivel global se mantengan relajadas por un período prolongado.

No obstante, todos los miembros de la Junta sostuvieron que la expectativa de que la recuperación de Estados Unidos de Norteamérica logre consolidarse ha propiciado incertidumbre acerca del momento en que la Reserva Federal comenzará a disminuir el ritmo al cual viene expandiendo su balance mediante la compra de activos. Al respecto, uno de ellos argumentó que estas previsiones se han sustentado en comunicaciones oficiales de la Reserva Federal y su presidente, quien ha admitido que existe la posibilidad de disminuir el programa de compra de activos en las siguientes reuniones de política monetaria, condicionado este hecho a la evolución de

la economía estadounidense. En ese mismo sentido, dicho miembro añadió que las minutas de la Reunión del Comité Federal de Mercado Abierto correspondientes a abril y mayo pasados han confirmado la posición de varios participantes en relación con esa posibilidad, algunos incluso sin condicionarla a una mejoría adicional de la economía. En contraste, otro miembro aseveró que no se espera un ajuste significativo en la postura monetaria de los Estados Unidos de Norteamérica hasta que se consolide la recuperación de la economía, de modo que la turbulencia asociada al retiro del estímulo no se espera tenga efectos tan pronunciados. Por ello, calificó de exagerada la reacción de los mercados y enfatizó que su lectura es que continuará el proceso de acomodamiento, si bien posiblemente a un menor ritmo. Otro miembro arguyó que en la medida en que el ajuste responda a una recuperación económica, su efecto en el mediano y largo plazos debería ser benéfico para la economía global. Por su parte, un miembro expresó que dadas las dificultades existentes para evaluar de manera precisa la velocidad con la que la economía estadounidense se ha venido recuperando, no es sorprendente que se haya generado cierta percepción entre los participantes de los mercados de que la Reserva Federal está enfrentando complicaciones para comunicar de manera efectiva sus intenciones. Sin embargo, añadió que los datos favorables de inflación y sus expectativas dan flexibilidad a dicho Instituto Central, pues la percepción de que las tasas de interés de corto plazo en ese país se mantendrán en niveles reducidos por un período prolongado, posiblemente implique un mayor orden en el proceso de normalización de las condiciones monetarias de ese país.

En este contexto, todos los miembros de la Junta consideraron que los mercados financieros internacionales han mostrado una mayor volatilidad debido a la incertidumbre respecto a la posibilidad del inicio de la disminución en el ritmo de compra de activos por parte de la Reserva Federal. La mayoría coincidió en que dicha volatilidad se reflejó en un fortalecimiento del dólar y en alzas en las tasas de interés de largo plazo. Uno de ellos agregó que en respuesta se han dado caídas en las bolsas de valores de diversas economías emergentes, mientras que otro arguyó que, dada la

falta de claridad respecto al ritmo de disminución de la expansión cuantitativa en Estados Unidos de Norteamérica, la volatilidad en los mercados financieros podría persistir. Algunos miembros afirmaron que esta incertidumbre ha generado perspectivas de aumentos en las tasas de interés antes que lo previsto, lo cual consideraron como un cambio fundamental en las condiciones de los mercados financieros internacionales en los siguientes meses y años. Por su parte, otro miembro señaló que los mercados financieros en los países desarrollados ya han mostrado un desempeño favorable, en parte por la mejoría económica de Estados Unidos de Norteamérica. Un miembro más coincidió en que, en particular, los mercados financieros de la zona del euro han permanecido relativamente estables. Además, el primero de ellos destacó las ganancias registradas por los índices accionarios de las economías avanzadas. También argumentó que una menor percepción de riesgo propició algunas reducciones en las tasas de interés de largo plazo de las economías periféricas de Europa, lo cual les permitió realizar colocaciones de deuda gubernamental de largo plazo.

Todos los miembros de la Junta señalaron que la economía mexicana ha registrado una desaceleración, la cual la mayoría calificó como importante. La mayoría coincidió en que lo anterior ha sido resultado tanto de un menor dinamismo de la demanda externa, como de la interna. En efecto, algunos miembros destacaron la debilidad de las exportaciones no petroleras y, en particular, de las manufactureras dirigidas a países diferentes a Estados Unidos de Norteamérica. En cuanto a la demanda interna, algunos miembros argumentaron que el consumo se ha desacelerado, si bien otro afirmó que las importaciones de bienes de consumo en particular han mostrado cierto dinamismo. Adicionalmente, agregó que el crédito privado continuó creciendo de forma robusta, si bien ha presentado una moderación en su ritmo de expansión. Un miembro más apuntó que la inversión, especialmente la de construcción, también ha mostrado una mayor debilidad en su desempeño reciente. No obstante, otro miembro añadió que la inversión total y sus componentes de maquinaria y equipo nacional e

importado han continuado expandiéndose. En lo que respecta a la actividad económica por el lado de la producción, algunos miembros destacaron la desaceleración que ha manifestado el sector industrial. Uno de ellos agregó que el sector de equipo de transporte, que se encuentra vinculado a las exportaciones manufactureras, ha mostrado una falta de dinamismo, si bien recientemente parece haber empezado a recuperarse. También señaló el menor ritmo de crecimiento que ha presentado el sector agropecuario, el cual fue afectado por las heladas de marzo. Destacó que el comportamiento de dicho sector, así como del industrial, contrasta con el vigor que han mantenido los componentes del sector servicios.

Un miembro de la Junta indicó que, tomando en cuenta el comportamiento reciente de los indicadores mencionados y los de actividad regional de la economía mexicana, así como los del sector industrial de Estados Unidos de Norteamérica, existe la posibilidad de que se profundice la desaceleración de la economía en el segundo trimestre del año. Sin embargo, coincidió con los demás miembros de la Junta en que es de esperarse que la economía se fortalezca gradualmente en la segunda mitad de 2013, impulsada por la recuperación tanto de la demanda interna, como de la externa. En este sentido, un miembro señaló que los indicadores prospectivos, como los IPM manufacturero y no manufacturero y los indicadores adelantados, continúan sugiriendo un mejor desempeño económico en el futuro. Para el mediano plazo, algunos miembros consideraron que se mantienen perspectivas relativamente favorables en cuanto al ritmo de expansión de la economía. Al respecto, uno de ellos indicó que si bien los analistas han revisado a la baja el pronóstico de crecimiento para el presente año, en general han mantenido sin cambio las expectativas correspondientes a 2014.

Todos los miembros de la Junta destacaron que existen riesgos a la baja para la actividad económica de México. Algunos puntualizaron que esta situación es reflejo de la incertidumbre que prevalece con respecto a la evolución del entorno externo. No

obstante, algunos miembros enfatizaron que en el mediano plazo existen riesgos al alza en cuanto al crecimiento, motivados principalmente, por la posible consolidación de la recuperación de la economía estadounidense. Adicionalmente, un miembro agregó que la regularización del gasto público y las reformas estructurales también podrían impulsar el crecimiento del país.

La mayoría de los miembros de la Junta mencionó que se mantienen condiciones de holgura en los mercados de insumos. Esta mayoría agregó que la fase del ciclo por la que atraviesa la economía ha contribuido a que no se hayan observado presiones sobre la inflación por el lado de la demanda, ni se anticipen para el futuro previsible. Adicionalmente, un miembro señaló que es probable que la economía mexicana registre una tasa de crecimiento por debajo del potencial y una brecha del producto negativa en el segundo trimestre del año. En cuanto al mercado laboral, algunos miembros argumentaron que la tasa de desempleo y la tasa de desocupación en el sector informal han continuado mostrando niveles superiores a los prevalecientes antes de la crisis. No obstante, algunos miembros afirmaron que el número de asegurados al IMSS siguió incrementándose y que la tasa de informalidad se redujo. Sin embargo, uno de ellos indicó que los salarios siguen mostrando un ritmo moderado de incrementos y, por ende, que no se observan presiones sobre la inflación provenientes de éstos.

Todos los miembros de la Junta indicaron que la expectativa de una reducción en el ritmo de compras de activos por parte del Banco de la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica ha repercutido en una depreciación del tipo de cambio y en un aumento en la pendiente de la curva de rendimientos de los bonos gubernamentales de México. En particular, un miembro arguyó que los aumentos en las tasas de interés de largo plazo revirtieron las reducciones observadas en los primeros cuatro meses del año. Agregó que el empinamiento de la curva de rendimientos en Estados Unidos de Norteamérica, México y otros mercados emergentes son una señal adelantada de lo

que podría ocurrir una vez que inicie el proceso hacia la normalización de la política monetaria en Estados Unidos de Norteamérica. Por su parte, algunos miembros subrayaron que la economía se ha ajustado a estos choques de manera ordenada. Así, uno de ellos afirmó que en México el alza en las tasas de interés de mayor plazo y la depreciación del tipo de cambio se han dado con volúmenes adecuados de operación en los mercados y sin mayores interrupciones. Agregó que este ajuste ordenado se debe a las relativamente favorables perspectivas de crecimiento en el mediano plazo, a la conducción de la política monetaria y al esfuerzo en materia fiscal programado para este año. De este modo, argumentó que la postura actual de política monetaria es la adecuada, dado el entorno prevaleciente y que previsiblemente México continuará enfrentando, y que ha sido conducente a que el empinamiento de la curva de rendimientos se haya dado de manera ordenada, sin que ello esté reflejando incrementos en las expectativas de inflación. Añadió que los crecientes diferenciales entre las tasas de corto y mediano, así como entre las de mediano y largo plazo, respecto a los mínimos que se alcanzaron hace apenas algunas semanas, parecerían darle mayor sostenibilidad a la postura monetaria prevaleciente. Adicionalmente, consideró poco probable que el incremento en las tasas de interés de largo plazo tenga un impacto significativo sobre la demanda agregada. Señaló que, en el margen, las condiciones monetarias han registrado un relajamiento derivado de la depreciación del tipo de cambio y que una depreciación real en combinación con las mejores perspectivas para la economía de Estados Unidos de Norteamérica podría dar un impulso a las exportaciones de México. Añadió que una depreciación real implica un cambio en precios relativos que debería ser conducente a una estructura productiva y de gasto más propicia para un mayor crecimiento sostenible.

La mayoría de los miembros de la Junta afirmó que la inflación general anual se elevó entre febrero y la primera quincena de mayo de manera importante. Asimismo, consideró que este incremento ha tenido su origen en factores bien identificados y que no resultó de presiones generalizadas de gasto sobre los precios. En particular, la

mayoría indicó que el repunte se puede explicar por factores de tipo estadístico y por la combinación de choques de oferta, entre los que destacan una baja base de comparación, el cambio en la estacionalidad del INPC derivado de la actualización de los ponderadores, la ocurrencia de condiciones climáticas adversas que afectaron la producción agrícola, los efectos de los brotes de influenza aviar y la revisión de las tarifas de transporte público en el Distrito Federal. En este contexto, la mayoría de los miembros de la Junta aseveró que el proceso de formación de precios sigue siendo congruente con la convergencia de la inflación en el mediano plazo a la meta del 3%. Al respecto, la mayoría señaló que los choques citados son de naturaleza transitoria y que su impacto se está disipando, que no se han observado efectos de segundo orden y que la inflación subyacente ha logrado mantenerse por debajo del 3% por varios meses. No obstante, algunos miembros concordaron en que la inflación se mantiene en niveles mayores al objetivo, a lo que uno de ellos agregó que ésta ha vuelto a alejarse de la meta y que lo más frecuente en los últimos 10 años ha sido que se ubique por arriba del límite superior del intervalo de variabilidad en torno al objetivo, en lugar de que esto ocurra sólo excepcionalmente. En particular, añadió que, si bien ya se observa una estabilización, en la primera quincena de mayo la inflación general alcanzó 4.72%. También argumentó que la moderación de la inflación subyacente continúa dependiendo de choques positivos en los precios de algunos servicios. Asimismo, recalcó que la variación del subíndice de precios no subyacente alcanzó la tasa más alta de los últimos 10 años y que no se ha observado una moderación en los incrementos de los precios afectados por la gripe aviar. Por otra parte, señaló que las expectativas de inflación se han incrementado y que la probabilidad media asignada por los analistas de que la inflación para 2013 y 2014 se ubique entre 2 y 4% ha disminuido en lo que va del año. En este sentido, algunos miembros agregaron que las expectativas de inflación para todos los plazos se ubican en niveles por arriba de la meta de 3%. Sin embargo, en respuesta a lo anterior, la mayoría de los miembros de la Junta argumentó que las condiciones monetarias prevaecientes han propiciado que las expectativas de inflación de mediano y largo plazo se mantengan estables.

Adicionalmente, la mayoría sostuvo que se anticipa que la inflación general anual muestre una ligera disminución en el mes de junio para intensificar su baja a partir de julio próximo, hasta ubicarse a lo largo del tercer y cuarto trimestres de este año entre 3 y 4%. Para 2014, la mayoría añadió que se anticipa que la inflación general anual se ubique muy cerca de 3%. Asimismo, coincidió en que se prevé que la inflación subyacente se encuentre incluso por debajo del 3% durante la mayor parte de 2013 y 2014.

Algunos miembros de la Junta consideraron que el balance de riesgos para la inflación es neutral, mientras que otro afirmó que existen riesgos tanto al alza como a la baja. Al respecto, otros más apuntaron que dicho balance se ha deteriorado tanto a corto como a mediano y largo plazo. Entre los riesgos al alza para la inflación, algunos miembros indicaron que podrían presentarse efectos de segundo orden en la formación de precios en respuesta a los choques ya comentados, lo que también podría afectar las expectativas de inflación. No obstante, uno de ellos aclaró que los riesgos de esta situación los aminora la fase del ciclo por la que atraviesa la economía. Asimismo, algunos miembros argumentaron que existe la posibilidad de que la incertidumbre respecto al inicio del proceso de normalización de la política monetaria en Estados Unidos de Norteamérica ocasione episodios de volatilidad en los mercados financieros en México, particularmente en el tipo de cambio. Adicionalmente, la mayoría de los miembros señaló la posibilidad de que en ciertos estados de la República se incrementen los precios de los servicios de transporte, así como la posibilidad de nuevos choques de oferta asociados a las vulnerabilidades del sector agropecuario, incluyendo factores climáticos y sanitarios.

No obstante, ante esta enumeración de los riesgos al alza para la inflación, un miembro enfatizó que una vez que se examinan todos los elementos disponibles, poniéndolos en perspectiva y considerando la fase del ciclo por la que están atravesando la economía mexicana y mundial, el balance de riesgos para la inflación

permanece neutral y las expectativas de inflación se mantienen estables. En este contexto, la mayoría de los miembros de la Junta concordó en que es efectivamente importante utilizar toda la información disponible, tanto cíclica como de tendencia, para llevar a cabo la mejor evaluación del balance de riesgos. Finalmente, algunos miembros mencionaron como riesgo a la baja para la inflación, el posible debilitamiento de la actividad económica en México, lo que además podría mitigar posibles riesgos al alza.

Adicionalmente, la mayoría de los miembros de la Junta coincidió en que la política monetaria no es el instrumento adecuado para enfrentar el tipo de factores que recientemente han afectado a la inflación. Uno de ellos explicó que se debe acudir a otro tipo de políticas para acotar y combatir el origen de los choques de oferta referidos, por ejemplo, mediante mejoras en la infraestructura hidráulica, cambios estructurales en la comercialización de productos agropecuarios o modificaciones a las políticas de determinación de precios de algunos bienes provistos por el sector público, como la gasolina. No obstante, algunos miembros aclararon que, si bien la política monetaria no puede contrarrestar sus efectos directos, en todo momento debe mantenerse vigilante para prevenir que no se presenten efectos de segundo orden derivados de dichos choques. Otro miembro agregó que es indispensable que la política monetaria no dé en ningún momento señales de tolerancia ante la actual elevación de la inflación, ya que dañaría la credibilidad de la estrategia para su combate, lo que implicaría elevados costos sociales de su aplicación en el futuro. Ante esto, algunos miembros afirmaron que, en este sentido, la política de comunicación del Banco de México siempre ha sido muy clara al respecto, esto es, que el Instituto Central no es indiferente ante los riesgos de contaminación y que, en todo momento, se mantiene atento a que no se observen presiones generalizadas sobre los precios derivadas de este tipo de choques.

Todos los miembros recalcaron que la Junta de Gobierno actuará de forma oportuna en caso de que se comprometa la convergencia de la inflación hacia el objetivo permanente. En este sentido, señalaron que se mantendrán atentos a las implicaciones que sobre las previsiones para la inflación tengan la evolución de la actividad económica y la posición monetaria relativa de México respecto al resto de los países avanzados, en particular de Estados Unidos de Norteamérica. Finalmente, un miembro mencionó que tanto el Banco de México como otras autoridades financieras de nuestro país mantienen una estrecha vigilancia para acotar los riesgos en materia de estabilidad financiera que un entorno mundial de mayores tasas de interés podría traer.

4. Decisión de política monetaria

Teniendo en consideración la desaceleración que ha mostrado la economía mexicana en los primeros meses del año, la fragilidad del entorno externo, así como la evolución reciente de la inflación y sus perspectivas, la Junta de Gobierno decidió mantener sin cambio el objetivo para la Tasa de Interés Interbancaria a un día en 4% por unanimidad de votos. La Junta estimó que la postura de política monetaria es congruente con un escenario en el que no se anticipan presiones generalizadas sobre la inflación y en el que se prevé que el ritmo de expansión del gasto en la economía sea acorde con la convergencia de la inflación hacia el objetivo permanente de 3%. Hacia adelante, la Junta seguirá vigilando la evolución de todos los factores que podrían afectar a la inflación. En particular, se mantendrá atenta a que continúen sin presentarse efectos de segundo orden sobre el proceso de formación de precios en la economía derivados de los recientes cambios en precios relativos. También estará atenta a las implicaciones que la evolución de la actividad económica y la postura monetaria relativa de México frente a otros países tengan sobre las previsiones para la inflación.

Todo lo anterior con el fin de estar en condiciones de responder, en su caso, para alcanzar el objetivo de inflación señalado.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/politica-monetaria/minutas-de-las-decisiones-de-politica-monetaria/%7b79D85FA0-B146-1C97-604C-8C4FEBA09A46%7d.pdf>

Reserva internacional (Banxico)

El 16 de julio de 2013, el Banco de México (Banxico) publicó en su Boletín Semanal sobre el Estado de Cuenta, que el saldo de la reserva internacional al 12 de julio de 2013 fue de 166 mil 750 millones de dólares, lo que significó un incremento semanal de 648 millones de dólares y un crecimiento acumulado, respecto al cierre de 2012, de 3 mil 235 millones de dólares (163 mil 515 millones de dólares).

El aumento semanal en la reserva internacional de 648 millones de dólares fue resultado principalmente:

La compra de dólares del Gobierno Federal al Banco de México por 177 millones de dólares.

Un incremento de 825 millones de dólares resultado, principalmente, del cambio en la valuación de los activos internacionales del Instituto Central.

Asimismo, el incremento en la reserva internacional del 31 de diciembre de 2012 al 12 de julio de 2013 (reserva bruta menos pasivos a menos de seis meses) se explicó por los siguientes factores:

- Ingresos por operaciones con Pemex por 8 mil 445 millones de dólares.

- Egresos por pasivos a menos de seis meses que se componen principalmente por las cuentas corrientes en moneda extranjera del Gobierno Federal y Pemex por 279 millones de dólares.
- Egresos por operaciones del Gobierno Federal por 1 mil 640 millones de dólares.
- Otros egresos por 3 mil 848 millones de dólares.

RESERVA INTERNACIONAL^{1/}
- Cifras en millones de dólares -

Concepto	2012	2013				Variación % 12/Jul./2013 31/Dic./2012
	31/Dic.	30/Abr.	31/May.	28/Jun.	12/Jul.	
(A) Reserva internacional (dólares) ^{2/}	163 515	168 367	167 129	166 530	166 750	1.98
(B) Reserva Bruta	167 050	172 700	170 097	168 901	170 006	1.77
(C) Pasivos a menos de seis meses ^{3/}	3 535	4 333	2 967	2 371	3 256	-7.89

^{1/} Cifras preliminares. La suma de las partes puede no coincidir con el total debido al redondeo.

^{2/} Según se define en los artículos 19 de la Ley del Banco de México. La reserva internacional se obtiene como la diferencia entre la reserva bruta y los pasivos a menos de seis meses.

^{3/} Se refiere a los pasivos en moneda extranjera a un plazo menor a seis meses y se componen principalmente por las cuentas corrientes en moneda extranjera del Gobierno Federal y Pemex.

FUENTE: Elaborado por la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos con información del Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/banco-de-mexico/edo-cuenta-semanal/%7B94C1EC5F-9E27-3EB2-0FB9-7C71BBBA9618%7D.pdf>

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/banco-de-mexico/edo-cuenta-semanal/%7BBB67619D-E310-196D-35FF-008B6666BAF9%7D.pdf>

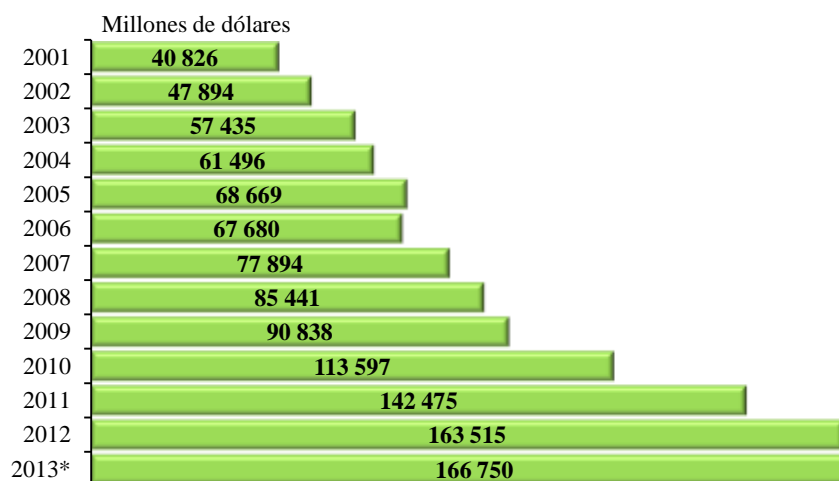
Reservas internacionales (Banxico)

De conformidad con información del Banco de México (Banxico), las reservas internacionales están integradas por las divisas y el oro propiedad del Banco Central que se hallan libres de todo gravamen y cuya disponibilidad no está sujeta a

restricción alguna; la posición a favor de México con el Fondo Monetario Internacional (FMI) derivada de las aportaciones efectuadas a dicho organismo; las divisas provenientes de financiamientos obtenidos con propósito de regulación cambiaria del FMI y otros organismos de cooperación financiera internacional o que agrupen a bancos centrales, de bancos centrales y de otras personas morales extranjeras que ejerzan funciones de autoridad en materia financiera.

Al 12 de julio de 2013, Banxico informó que las reservas internacionales sumaron un saldo histórico de 166 mil 750 millones de dólares, cantidad 0.13% superior con respecto al cierre del mes inmediato anterior y 1.98% superior con relación a diciembre de 2012.

RESERVAS INTERNACIONALES NETAS
-Saldo al fin de período-
2001-2013



* Al día 12 de julio.

FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/banco-de-mexico/edo-cuenta-semanal/%7B94C1EC5F-9E27-3EB2-0FB9-7C71BBBA9618%7D.pdf>

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/banco-de-mexico/edo-cuenta-semanal/%7BBB67619D-E310-196D-35FF-008B6666BAF9%7D.pdf>

La Política Monetaria en la Encrucijada (BPI)

El 23 de junio de 2013, el Banco de Pagos Interamericano (BPI) publicó su 83° Informe Anual. A continuación se presenta el Capítulo VI. *La Política Monetaria en la encrucijada*.

La política monetaria continúa siendo extraordinariamente acomodaticia, al haber mantenido los bancos centrales las tasas de interés oficiales en niveles muy bajos y haber ampliado aún más sus balances. Si bien estas medidas han contribuido de forma importante a afrontar correctamente la crisis y sus secuelas inmediatas, están suscitando preocupación la menguante eficacia de las medidas adicionales de política monetaria y los efectos secundarios adversos de una prolongada acomodación monetaria. Los bancos centrales se enfrentan a retos significativos al considerar la conveniencia de intensificar la acomodación, contemplar la inevitable salida de ésta y examinar la configuración de sus marcos de política en un entorno más normal.

Este Capítulo examina en primer lugar las recientes medidas adoptadas por los bancos centrales, con la tendencia de fondo a aplicar activamente políticas monetarias desde el comienzo de la crisis, y analiza los desafíos que plantea su formulación en el corto plazo. Aborda luego cuestiones vinculadas al inevitable abandono de su orientación actual y estudia las repercusiones a más largo plazo de la crisis para los marcos de política monetaria. El Capítulo concluye que entre las principales prioridades de los bancos centrales estarán adoptar estrategias flexibles para el repliegue progresivo de sus actuales políticas y realizar ajustes difíciles —aunque no reformas profundas— de los marcos de política monetaria anteriores a la crisis.

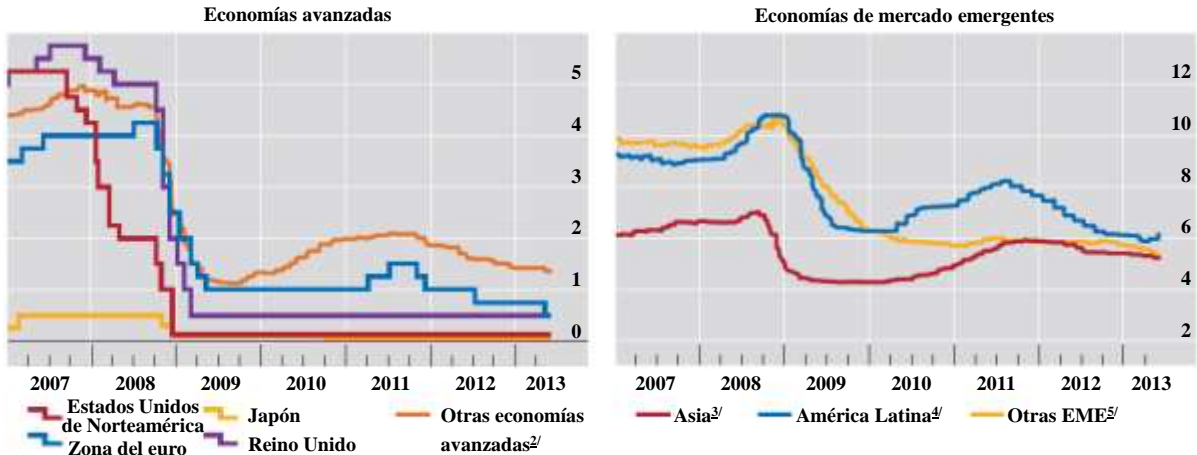
La política monetaria y la crisis

En los últimos cinco años, la gestión de la política monetaria se ha caracterizado por dos tendencias principales que están interrelacionadas. En primer lugar, las tasas de

interés oficiales se han reducido y mantenido en niveles bajos en todas las regiones económicas (ver la gráfica *Tasas de interés oficiales*). Ya a principios de 2009, la mayoría de bancos centrales de economías avanzadas habían reducido las tasas de interés hasta su límite inferior efectivo, donde siguen cuatro años después. La Reserva Federal apuntaló su política de tasas de interés bajas formulando orientaciones prospectivas (*forward guidance*) que condicionaban la duración de su política a objetivos de desempleo e inflación. El Banco Central Europeo (BCE), por su parte, ha mantenido sus tasas en niveles bajos desde principios de 2009. Tras subirlas dos veces en 2011, las redujo más tarde, y recientemente las ha llevado a nuevos mínimos. En términos reales, las tasas de interés oficiales de las principales economías avanzadas no habían sido tan persistentemente negativas desde los años setenta.

En las demás economías avanzadas y en las de mercado emergentes, las tasas oficiales han seguido igualmente una tendencia a la baja (ver la gráfica *Tasas de interés oficiales*). Si bien las tasas nominales se han situado generalmente muy por encima de sus límites inferiores, las reales han sido también muy bajas, en particular teniendo en cuenta que sus economías y sus mercados de activos y de crédito han sido más pujantes que los de las principales economías avanzadas.

TASAS DE INTERÉS OFICIALES^{1/} -En porcentaje-



^{1/} Tasas de interés oficiales o alternativa más cercana; para intervalos objetivo, el punto medio del intervalo. Los agregados corresponden a medias ponderadas basadas en el PIB y en los tipos de cambio PPA de 2005.

^{2/} Australia, Canadá, Dinamarca, Noruega, Nueva Zelanda, Suecia y Suiza.

^{3/} China, Corea, Filipinas, Hong Kong RAE, India, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Taipei Chino.

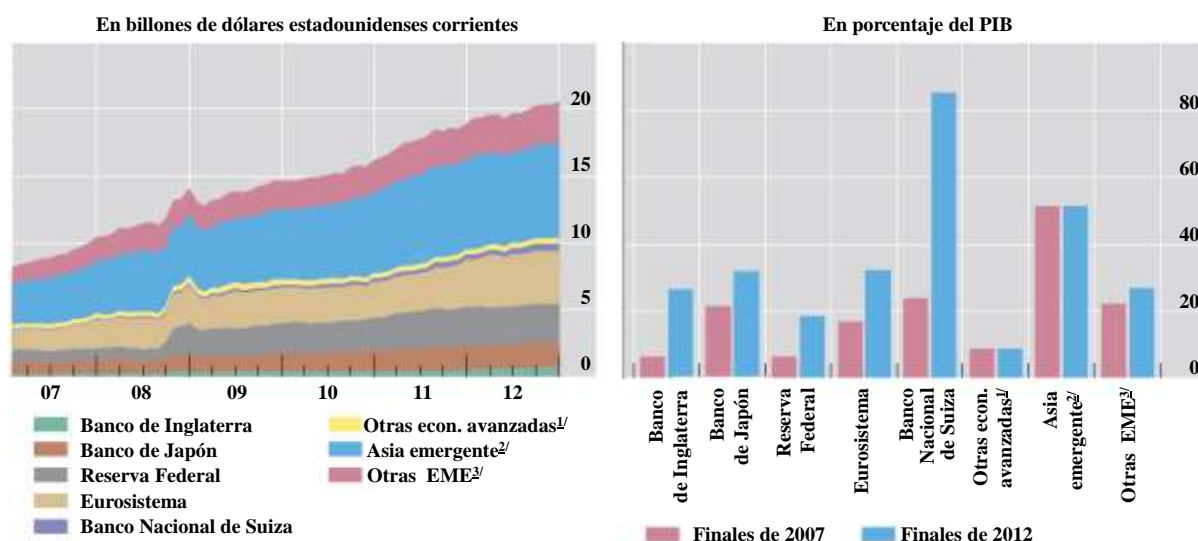
^{4/} Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú.

^{5/} Otras economías de mercado emergentes (EME): Arabia Saudita, Hungría, Polonia, República Checa, Rusia, Sudáfrica y Turquía.

FUENTE: Bloomberg; Datastream; datos nacionales.

La segunda tendencia clave de la política monetaria es el enorme crecimiento de los balances de los bancos centrales, tanto en términos absolutos como en porcentaje del Producto Interno Bruto (PIB) (ver la gráfica *Activos totales de bancos centrales*). Desde finales de 2007, los activos totales de los bancos centrales de todo el mundo casi se han duplicado, hasta rondar los 20 billones de dólares, el equivalente a algo más del 30% del PIB mundial. En las economías emergentes asiáticas, los activos de los bancos centrales representan más del 50% del PIB, el mismo nivel que a finales de 2007, ya que el PIB de la región también creció vigorosamente durante el período. En Suiza, el porcentaje alcanzó recientemente el 85% del PIB, al haber aumentado con fuerza el Banco Nacional de Suiza sus reservas de divisas, hasta rozar los 470 mil millones de dólares a finales de 2012, en defensa del límite mínimo establecido para su tipo de cambio con el euro.

ACTIVOS TOTALES DE BANCOS CENTRALES



1/ Australia, Canadá, Dinamarca, Noruega, Nueva Zelandia y Suecia.

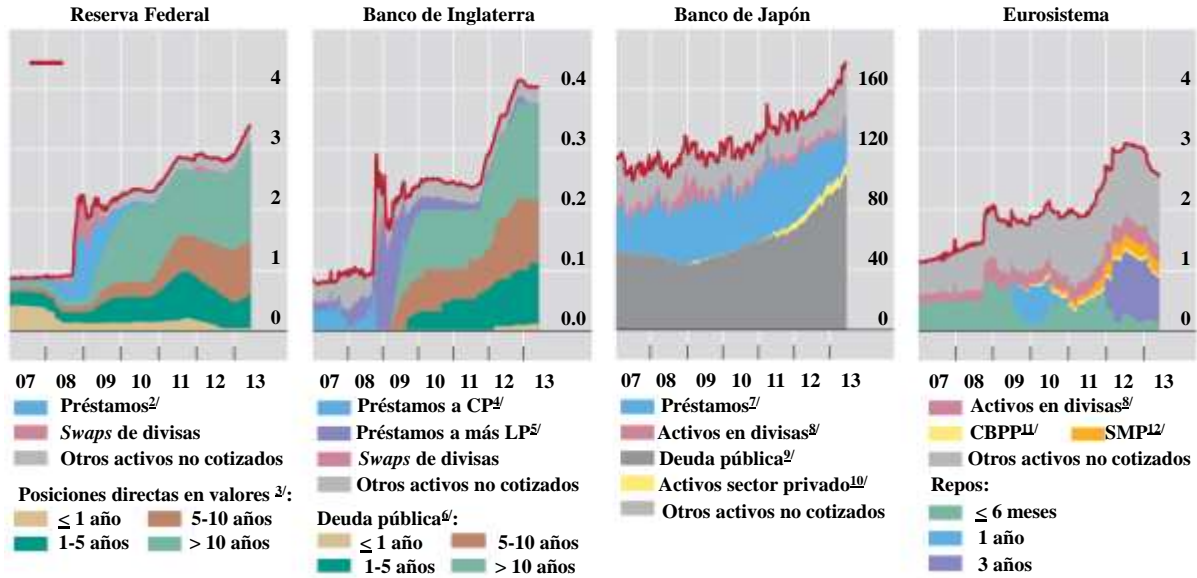
2/ China, Corea, Filipinas, Hong Kong RAE, India, Indonesia, Malasia, Singapur, Tailandia y Taipei Chino.

3/ Arabia Saudita, Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Hungría, México, Perú, Polonia, República Checa, Rusia, Sudáfrica y Turquía.

FUENTE: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales; Datastream; datos nacionales.

Junto con la expansión de balances, también se ha alargado notablemente el vencimiento de los activos de los bancos centrales de las principales economías avanzadas, a raíz de nuevas medidas no convencionales de política monetaria aplicadas desde 2007 (ver la gráfica *Tamaño y composición de los balances de los bancos centrales*). En la primera fase de la crisis, los bancos centrales incrementaron la financiación a un día y a plazo para las instituciones financieras en respuesta a tensiones en los mercados monetarios. Posteriormente, la Reserva Federal, el Banco de Japón y el Banco de Inglaterra lanzaron programas a gran escala de compra de títulos de deuda a más largo plazo de los sectores público y privado con el fin de brindar un mayor estímulo monetario en el límite inferior efectivo reduciendo las tasas de interés a más largo plazo.

TAMAÑO Y COMPOSICIÓN DE LOS BALANES DE LOS BANCOS CENTRALES^{1/} -En billones de unidades de las respectivas monedas-



1/ Banco de Inglaterra y Reserva Federal: desglose por vencimiento residual; Eurosystema: desglose de operaciones repo en circulación en base al vencimiento original.

2/ Repos en circulación, Term Auction Facility, otros préstamos y tenencias netas en cartera de la Commercial Paper Funding Facility LLC.

3/ Títulos del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica, títulos respaldados por hipotecas y títulos de deuda de agencias; valor nominal.

4/ Una semana, otro vencimiento dentro del período de mantenimiento y operaciones repo de ajuste.

5/ Operaciones repo a plazo más largo.

6/ Tenencias de la Asset Purchase Facility; ingresos.

7/ Derechos de cobro en virtud de acuerdos de reventa y préstamos, excluidos los concedidos a la Corporación de Garantía de Depósitos.

8/ Incluye subastas de liquidez en dólares estadounidenses.

9/ Bonos del Gobierno japonés.

10/ Efectos comerciales, bonos corporativos, fondos cotizados en bolsa y valores de fondos de inversión inmobiliaria cotizados.

11/ Tenencias de bonos garantizados en el marco del Covered Bond Purchase Programme (CBPP) 1 y 2.

12/ Tenencias de títulos en el marco del Securities Markets Programme (SMP).

FUENTE: Datastream; datos nacionales.

El BCE se ha centrado en abordar las deficiencias del mecanismo de transmisión de la política monetaria en la zona del euro. Al efecto, puso en marcha operaciones de financiación a plazo más largo (OFPML) y programas de compra de activos adicionales dirigidos a los segmentos ilíquidos de los mercados de títulos de renta fija públicos y privados. En consecuencia, las tenencias directas de valores por el Eurosystema siguen siendo menores que las de los bancos centrales de esas tres

economías principales, pero la duración de las operaciones de financiación se ha ampliado.

En la coyuntura actual, los cuatro principales bancos centrales llevan adelante diferentes programas de balance para afrontar sus propias dificultades económicas y financieras. La Reserva Federal está instrumentando un programa de duración indefinida de compra de activos, en particular bonos de titulización hipotecaria y títulos del Tesoro, por un importe mensual de 85 mil millones de dólares. Este programa, unido a la formulación de orientaciones sobre la futura evolución de sus tasas oficiales, ha llevado la curva de rendimientos de Estados Unidos de Norteamérica a mínimos históricos, en un intento por impulsar la demanda agregada. La Fed ha anunciado que el ritmo del programa y la cuantía a la que finalmente ascienda dependerán de la evolución del mercado laboral y de la inflación.

En el Banco de Inglaterra, el Programa de Financiación del Préstamo (FLS) se propone incrementar la disponibilidad del crédito en la economía real; entre otras medidas, subvencionando los costes de financiación de las sociedades financieras. La ampliación del FLS a principios de este año refleja los primeros síntomas de su éxito para estimular el préstamo, pero también la inquietud por las persistentes deficiencias en el mecanismo de transmisión monetaria. El programa ampliado pretende aumentar los incentivos de la banca para prestar a pequeñas y medianas empresas.

Las Operaciones Monetarias de Compraventa (OMC) del BCE abordan el riesgo de redenominación en la zona del euro. Al proporcionar un respaldo de liquidez a los mercados de deuda soberana, las OMC intentan asegurar la integridad de la política monetaria en toda la zona. La activación de las OMC se condiciona al cumplimiento de estrictos criterios en el marco del Fondo Europeo de Estabilidad Financiera y del Mecanismo Europeo de Estabilidad. Aunque estas operaciones aún no se han activado

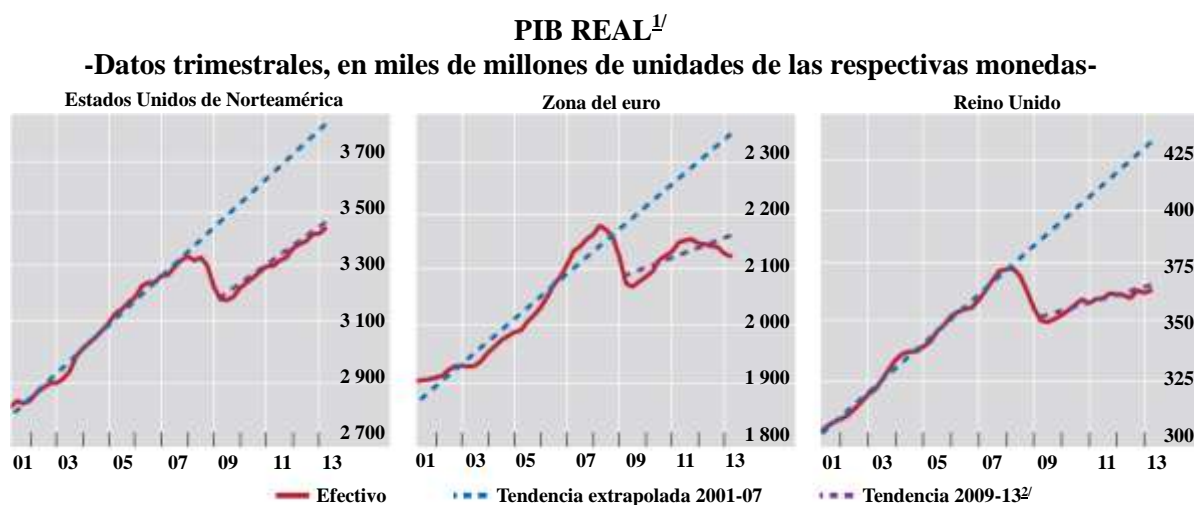
formalmente, su mera creación ha contribuido a contener los riesgos extremos a la baja en la zona del euro.

El Banco de Japón ha lanzado un programa de expansión cuantitativa y cualitativa con el fin de doblar su base monetaria y los volúmenes en circulación de bonos del Gobierno y de fondos cotizados en bolsa, así como de duplicar con creces el vencimiento medio de sus compras de deuda pública. El programa se enmarca en un esfuerzo más amplio del Gobierno nipón y del Banco de Japón para vencer la deflación y apuntalar un crecimiento sostenible. Este plan supone elevar el objetivo de estabilidad de precios del 1 al 2% de inflación anual y utilizar la base monetaria como objetivo operativo para las operaciones del mercado monetario, en vez de la tasa a un día sin garantía como hasta ahora. A fecha de este Informe, según indicadores de mercado y encuestas, las expectativas de inflación en Japón han evolucionado al alza, pero es demasiado pronto para evaluar el efecto de largo plazo del programa.

Fuera de las principales economías avanzadas, la expansión del activo de los bancos centrales se ha debido principalmente a la acumulación a gran escala de reservas de divisas. Al desatarse la crisis, numerosas economías emergentes de Asia aumentaron sus reservas de divisas para contrarrestar las presiones al alza sobre sus monedas. Aunque en los últimos años la acumulación ha perdido brío, el stock de reservas de divisas en estas economías es considerable, superando a finales de 2012 los 5 billones de dólares, aproximadamente la mitad del total mundial. Además, estas economías mantienen actualmente reservas que superan las medidas convencionales de suficiencia.

En conjunto, las medidas adoptadas por los bancos centrales desde el inicio de la crisis han cumplido una función estabilizadora crucial, contrarrestando primero las consecuencias del colapso financiero y apuntalando después la recuperación de la economía real. No obstante, en Estados Unidos de Norteamérica, la zona del euro y el

Reino Unido, el nivel de la actividad económica permanece muy por debajo de su tendencia previa a la crisis (ver la siguiente gráfica) y las tasas de desempleo continúan siendo elevadas, especialmente en comparación con recuperaciones económicas previas. Esto último explica en parte por qué los bancos centrales acometieron nuevas medidas el año pasado y por qué se han barajado ideas aún más radicales, como adoptar un objetivo de PIB nominal y monetizar los déficit presupuestarios.



^{1/} Desestacionalizado, en escala logarítmica.

^{2/} Primer trimestre.

FUENTE: datos nacionales; cálculos del BPI.

Pese a haber logrado contener la crisis, la política monetaria no ha cumplido las expectativas por diversos motivos. En este sentido, quizás no haya sido oportuno tomar como referencia la trayectoria anterior del PIB. Al menos en los países más afectados por el colapso financiero, la senda sostenible del PIB podría haberse sobrestimado. Los auges financieros suelen ocultar ineficiencias en la asignación de recursos entre sectores, pero estos desequilibrios solo se revelan plenamente en las caídas posteriores y en las recesiones de balance que las acompañan. También hay abundantes pruebas de que, tras las crisis financieras, la senda del producto potencial tiende a la baja. Además, en estas condiciones, la política monetaria será

previsiblemente menos eficaz de lo habitual. En una recesión de balance, el mecanismo de transmisión de la política monetaria a la economía real queda trabado por la retracción del sector privado y por el deterioro del sector financiero. Para reactivar el crecimiento de forma sostenible, es necesario adoptar reformas y medidas de saneamiento adecuadas.

Además del deterioro del mecanismo de transmisión monetaria, persiste el temor a que las políticas de los bancos centrales hayan perdido eficacia marginal. Al fin y al cabo, las tasas de interés y los diferenciales de riesgo solo pueden comprimirse hasta un cierto límite. Por ejemplo, la prima por plazo para los rendimientos a largo plazo ya es muy negativa. Además, dado que el mercado presenta menor grado de segmentación que durante el apogeo de la crisis, el mecanismo de reequilibrio de cartera de los programas de compra de activos a gran escala podría perder fuerza.

Al mismo tiempo que la eficacia de las medidas de los bancos centrales puede haber disminuido, las políticas monetarias acomodaticias han producido diversos efectos secundarios, como se destacó en el Informe del año pasado¹⁶³. La persistencia de tasas de interés bajas suele alentar la asunción agresiva de riesgos, la acumulación de desequilibrios financieros y distorsiones en la formación de precios en los mercados financieros. Esta coyuntura también ha incentivado la demora de medidas necesarias de saneamiento de balances y de reforma. Dichos incentivos han estado enviando el mensaje equivocado tanto a las autoridades responsables de las finanzas públicas con graves problemas de sostenibilidad a largo plazo como a aquellas otras que no han hecho lo suficiente para reconocer pérdidas y aumentar el capital y que han estado refinanciando préstamos de forma indefinida.

Otro efecto secundario importante nace de las repercusiones a escala mundial de la política monetaria. La persistencia de bajas tasas de interés en las principales

¹⁶³ Véase en el Capítulo IV del 82º Informe Anual del BPI, de junio de 2012, un análisis detallado de los efectos secundarios de una prolongada expansión monetaria.

economías avanzadas ha presionado al alza los tipos de cambio y alentado flujos de capitales desestabilizadores hacia economías de mercado emergentes con mayor tasa de crecimiento, así como hacia varias economías avanzadas pequeñas¹⁶⁴.

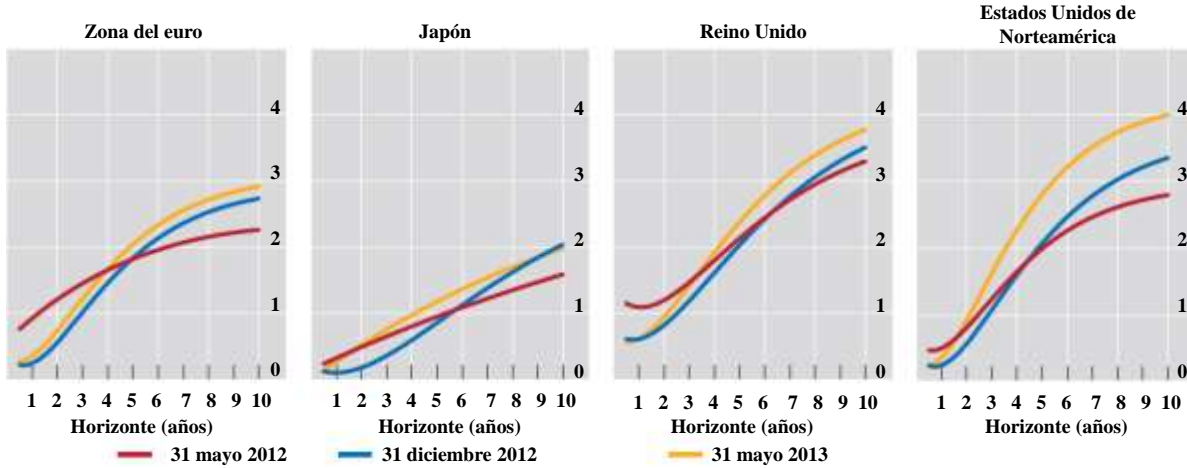
Estrategias de salida

En los próximos años, la corrección del sesgo extraordinariamente acomodaticio de la política monetaria planteará retos considerables a los bancos centrales, que habrán de acertar al sopesar los riesgos de un repliegue prematuro y los de seguir demorándolo. Si bien los primeros son bien conocidos, es importante no ser complacientes con los segundos con la excusa de que aún no se han materializado. Además, los bancos centrales deberán asegurarse de que este repliegue se lleve a cabo con los menores contratiempos posibles.

El momento de esta salida y el ritmo al que se realice lógicamente dependerán de las circunstancias de cada una de las principales economías avanzadas. Las señales observadas este año de cierto afianzamiento de su recuperación económica llevaron a los mercados a esperar que el repliegue se produjera un poco antes, aunque sin ser inminente. Las curvas a plazo indican que se espera que las tasas de interés oficiales permanezcan en sus actuales niveles muy bajos durante al menos otro año más y que luego aumenten solo gradualmente, con trayectorias temporales algo diferentes en las cuatro economías (ver la siguiente gráfica). Naturalmente, las expectativas pueden mostrar cierta discontinuidad según se desarrollen los acontecimientos y evolucione la percepción sobre la eficacia de la estrategia de cada banco central.

¹⁶⁴ Pueden consultarse más detalles sobre los riesgos que plantean las repercusiones mundiales de las políticas en J. Caruana, “International monetary policy interactions: challenges and prospects”, discurso pronunciado en la conferencia del CEMLA-SEACEN sobre “El Papel de los Bancos Centrales en la estabilidad macroeconómica y financiera: Los retos en un mundo incierto y volátil”, celebrada en Punta del Este, Uruguay, el 16 de noviembre de 2012.

CURVAS A PLAZO^{1/} -En porcentaje-



^{1/} Tasas a plazo nominales instantáneas derivadas de la curva Libor/swap.

FUENTE: Datastream; cálculos del BPI.

En los últimos años, los bancos centrales han reforzado su capacidad operativa para gestionar su estrategia de salida con flexibilidad. De hecho, llegó a temerse que no pudieran elevarse las tasas de interés oficiales antes de ponerse fin a las compras de activos a gran escala. Desde una perspectiva puramente técnica, sin embargo, este aspecto ya no preocupa especialmente. En la actualidad, los bancos centrales disponen de una amplia gama de herramientas, como las facilidades de depósito, el pago de intereses sobre el exceso de reservas, los acuerdos de recompra a plazo y otros mecanismos, que les permiten desvincular sus decisiones sobre la tasa de interés oficial de las relativas a su balance.

Además, las estrategias de comunicación de los bancos centrales serán también fundamentales en este contexto. En los últimos años, algunos de ellos están ofreciendo orientaciones mejoradas sobre sus futuras decisiones de política, lo que ha permitido al sector privado formarse expectativas más acordes a los objetivos de las políticas.

Un ejemplo aleccionador que ofrece una referencia histórica para calibrar los riesgos del repliegue es la normalización de las tasas de interés oficiales en Estados Unidos de Norteamérica a mediados de los años noventa. A principios de 1994, la Reserva Federal elevó su tasa oficial tras haberla mantenido excepcionalmente baja durante un tiempo considerable. La respuesta inmediata fue un pronunciado aumento de las curvas de rendimientos, no solo en Estados Unidos de Norteamérica, sino en todo el mundo¹⁶⁵.

La situación ha cambiado indudablemente mucho desde 1994, pero las consideraciones se aplican en ambos sentidos. Por un lado, los bancos centrales son ahora mucho más transparentes sobre sus intenciones en materia de políticas y han adquirido considerable experiencia en la gestión de las expectativas. Por el otro, el contexto es ahora mucho más complejo. En la actualidad, una estrategia de salida exige establecer una secuencia de aumentos de tasas de interés y de reversión de las políticas de expansión de balances.

Además, cada una de estas salidas tendrá que formularse en un contexto de altos niveles de deuda, en su mayoría emitida a tasas de interés en mínimos históricos. Resta saber cómo reaccionarán los mercados al viraje de la política monetaria, en particular por la importancia que han adquirido los bancos centrales en los principales mercados. En efecto, en algunos casos se les percibe como compradores de última instancia de bonos a más largo plazo; en otros, han brindado abundante respaldo de liquidez, convirtiéndose de hecho en intermediarios fundamentales en los mercados interbancarios. Estos aspectos ponen de relieve la posibilidad de que, en cuanto los bancos centrales indiquen que el repliegue es inminente, se generen dinámicas de mercado perturbadoras. El riesgo de postergar dicha reversión para evitar tales perturbaciones probablemente aumente con el tiempo, a medida que la situación vaya enquistándose.

¹⁶⁵ Puede consultarse una descripción más detallada de este episodio en el Capítulo V del *66º Informe Anual* del BPI, de junio de 1996.

Esto hace aún más importante que las instituciones financieras sean capaces de asumir riesgo de tasa de interés. Las innovaciones del mercado financiero han mejorado la capacidad de los inversionistas para cubrir dicho riesgo. Además, las pruebas de tensión a las que actualmente se someten los balances para comprobar su respuesta a un pronunciado aumento de las curvas de rendimiento contribuyen a estar mejor preparados. Dicho esto, la capacidad de los inversionistas para protegerse eficazmente puede verse limitada si la transición hacia tasas de interés más elevadas resultase particularmente abrupta e irregular. En esta coyuntura, también es probable que surjan riesgos de contraparte, ya que la exposición total al riesgo de tasa de interés no puede eliminarse mediante dichas prácticas del sector privado. Además, ante las abultadas tenencias de activos de renta fija a largo plazo por los bancos, un aumento pronunciado de las tasas de interés también podría elevar el riesgo de tensiones en el sistema financiero.

El inicio de los repliegues por los bancos centrales de las principales economías avanzadas y su posterior ritmo de ejecución también tendrán consecuencias para las economías avanzadas pequeñas y las de mercado emergentes. En la medida en que el repliegue se realice en cada economía en su momento oportuno y sin contratiempos, asentado en una recuperación sólida que encamine a la economía mundial hacia un crecimiento equilibrado y sostenible, el resultado será positivo para todos. En cambio, un aumento desproporcionado de las tasas de interés podría propiciar volatilidad en los flujos de capital y tipos de cambio, con las consiguientes repercusiones negativas para la estabilidad macroeconómica y financiera mundial. Esto sugiere que las economías susceptibles de verse afectadas mejorarían su situación reforzando sus colchones de capital, reduciendo desequilibrios financieros y aumentando la capacidad de sus marcos de política para absorber volatilidad.

A los bancos centrales también se les plantean diversos retos de índole político-económica al contemplar estrategias de salida. La historia enseña que las decisiones

de política monetaria resultan más acertadas cuando se ignoran aspectos de conveniencia política cortoplacistas; de ahí la importancia de su autonomía operativa. Esto se aplica particularmente en condiciones extremas como las que prevalecen hoy en día. En general, las presiones de índole políticoeconómica dificultarían la salida y la demorarían, y esto por varias razones.

En primer lugar, los sectores endeudados, ya sean hogares, sociedades no financieras o incluso gobiernos, no recibirán con agrado un aumento de las tasas de interés, aunque esto no es ninguna novedad. Sin embargo, dado que las tasas de interés se han mantenido tan bajas durante tanto tiempo, es probable que los elevados niveles de deuda, unidos a los programas de financiación excepcional en vigor, refuercen la reacción de dichos sectores, especialmente si sus expectativas y patrones de comportamiento se han acostumbrado a condiciones tan poco usuales. Por ejemplo, es fácil imaginar que surjan tensiones entre los bancos centrales inmersos en una estrategia de salida y las agencias de gestión de la deuda, que tratan de mantener bajos los costes del servicio de la deuda.

En segundo lugar, la situación financiera de los bancos centrales podría tensarse, lo que plantearía interrogantes sobre su utilización de fondos públicos, reduciría los ingresos fiscales e incluso podría socavar la independencia financiera de las instituciones. La tolerancia del público con respecto a pérdidas por los bancos centrales puede ser muy limitada.

Por último, pueden estar operando factores de reputación más amplios. Por ejemplo, en aquellos casos en que los bancos centrales pagan intereses sobre las reservas, salvo que el repliegue vaya unido a un aumento del encaje bancario no remunerado, el aumento aparejado de transferencias a los bancos puede no ser bien recibido por el público y adquirir un cariz político, en especial si ocurre en momentos de consolidación fiscal.

Todo lo anterior destaca la importancia de prepararse minuciosamente y de comunicar las medidas con suficiente antelación, y exige preservar la integridad de las credenciales antiinflacionistas de los bancos centrales. Mantener la flexibilidad y los medios necesarios para aplicar la estrategia de salida es fundamental para evitar que los mercados tomen la delantera.

El camino por delante

Si bien los bancos centrales se enfrentan a duros desafíos en el corto plazo y en el momento en que replieguen sus medidas, no deben perder de vista el camino por delante. ¿Qué lecciones pueden extraerse de la crisis para sus marcos de política monetaria? Algunas de ellas se refieren a instrumentos de política y operaciones de mercado; otras, a aspectos más estratégicos de los marcos.

Como respuesta a la crisis, los bancos centrales ampliaron su gama de herramientas y modificaron sus operaciones de mercado para lidiar con condiciones en ocasiones extremas. ¿Deberían convertirse estas herramientas y prácticas en un elemento permanente de los nuevos marcos?

Algunos de los aspectos son más bien técnicos, aunque pueden tener implicaciones significativas para el funcionamiento del mercado. Un ejemplo es el pago de intereses sobre reservas. Ésta es una práctica habitual que la Reserva Federal no tenía a su disposición antes de la crisis y que posiblemente mantenga, ya que refuerza su capacidad de controlar las tasas de interés a corto plazo. Un segundo aspecto, más delicado, es la gama de colateral admisible, que se amplió considerablemente en los países azotados por la crisis y que no parece que vaya a reducirse sustancialmente en el futuro. Dicho esto, las decisiones de los bancos centrales en este ámbito deberán sopesar varios aspectos, entre ellos la disponibilidad de colateral de alta calidad, las reformas regulatorias y los puntos de vista sobre la función que debe desempeñar la liquidez del banco central en épocas normales y de tensión. Un tercer asunto es el tipo

de tasa de interés oficial a corto plazo que se constituirá en objetivo, por ejemplo, si será una tasa de interés con o sin garantía. De nuevo, esto posiblemente dependerá —al igual que en el pasado— de las circunstancias concretas del país.

Un aspecto más general es si los bancos centrales deberían volver a operar en los mercados para influir únicamente en la tasa a corto plazo. Esto implicaría descartar cualquier tentativa de influir en las condiciones financieras generales de forma más directa, por ejemplo, a través de compras de activos a gran escala o de programas especiales de crédito. En tal caso, la tasa oficial a corto plazo y las expectativas sobre su trayectoria futura volverían a convertirse en el mecanismo por excelencia para orientar las condiciones monetarias.

Aunque resulte tentador optar por un conjunto de herramientas más amplio, hay argumentos de peso para retomar uno más limitado. En primer lugar, mientras que los bancos centrales controlan directamente la tasa a corto plazo, su capacidad para influir en otros precios de activos —tales como los rendimientos de la deuda pública a largo plazo— solo puede valorarse en el contexto del balance consolidado del sector público; es decir, también es importante, por ejemplo, el papel que juegan las oficinas de gestión de la deuda. Segundo, las medidas basadas en el balance de los bancos centrales pueden difuminar fácilmente la distinción entre las políticas monetaria y fiscal. Tercero, estas medidas pueden poner en peligro la solidez financiera del banco central. Todo ello suscita una serie de peliagudas cuestiones sobre coordinación con el gobierno y autonomía operativa. Por los motivos mencionados, es mejor reservar dichas herramientas únicamente para circunstancias excepcionales.

En cuanto a los aspectos más estratégicos de la política monetaria, la crisis no ha desacreditado los elementos básicos de los marcos previos: la orientación a la estabilidad de precios y la independencia de los bancos centrales en la toma de decisiones. Estas características han sido fundamentales para lograr una inflación

estable y baja tanto en economías avanzadas como en las de mercado emergentes en las últimas décadas y han demostrado ser instrumentales en el anclaje de las expectativas de inflación.

Sin embargo, los marcos de política monetaria anteriores a la crisis no lograron garantizar una estabilidad financiera y económica duradera. De hecho, en un entorno de inflación baja y estable, los desequilibrios financieros desencadenaron la crisis más severa desde la Gran Depresión. Esta experiencia sugiere que tendría sus ventajas integrar de forma más sistemática las consideraciones de estabilidad financiera en la instrumentación de la política monetaria, especialmente vista la tendencia de las economías a generar prolongadas fases de auge financiero seguidas de desplomes.

La reforma regulatoria efectivamente desempeñará una función importante en mitigar estos riesgos, pero no es de por sí suficiente. Se han producido avances significativos en materia de regulación, especialmente en relación con los marcos y herramientas macroprudenciales. Estas medidas aumentarán sin duda la resiliencia del sistema financiero y su capacidad de hacer frente a desplomes financieros, pero su eficacia para contener auges financieros no está tan clara. Además, las medidas regulatorias tienen sus límites: algunos componentes del sistema financiero son difíciles de regular, y con el tiempo las medidas pueden perder eficacia debido al arbitraje regulador. Ante estas consideraciones, la política monetaria tiene un papel complementario importante, ya que la tasa de interés oficial representa el precio universal del apalancamiento en una moneda dada y no es fácil de eludir.

Integrar estas consideraciones de estabilidad financiera en los marcos de política monetaria plantea serios retos analíticos. Los modelos macroeconómicos al uso previos a la crisis no contemplaban auges y desplomes financieros y otorgaban poca importancia al sector financiero. Además, los análisis de estabilidad financiera de los bancos centrales apenas contribuían a las decisiones de política monetaria. Desde la

crisis, los bancos centrales han redoblado sus esfuerzos por superar estas deficiencias y se ha avanzado en el diseño de modelos, la gama de herramientas disponibles y las formas de incorporar sus resultados en la formulación de políticas. El Banco Central de Noruega, por ejemplo, modificó recientemente su modelo de política de referencia para reflejar la noción de que las tasas de interés que permanecen demasiado bajas durante demasiado tiempo pueden llegar a crear distorsiones. Con todo, el camino por recorrer aún es largo.

Estas iniciativas deben ayudar a la adopción de un enfoque más simétrico que en el pasado para abordar los auges y desplomes financieros. En los últimos 10 o 15 años, los bancos centrales parecen haber respondido de forma asimétrica a las preocupaciones de estabilidad financiera. En las economías avanzadas, por ejemplo, las tasas oficiales se recortaron de forma agresiva en respuesta a las dificultades financieras (la crisis del LTCM, el estallido de la burbuja puntocom y las recientes crisis financieras internacionales de crédito y soberana), pero después se elevaron tan solo de forma titubeante y gradual, en lo que se conoce como “predominancia financiera”¹⁶⁶.

Un enfoque más simétrico implicaría endurecer la política monetaria con más fuerza en las épocas de auge, para relajarla con menor agresividad y persistencia durante las fases de desplome. Un enfoque de este tipo podría ayudar a mitigar el riesgo de una nueva acumulación de desequilibrios financieros. En la práctica, esto incluye prestar más atención a los asuntos de estabilidad financiera y ampliar el horizonte de las políticas para tener en cuenta el hecho de que los desequilibrios financieros tardan tiempo en acumularse, a menudo abarcando más de una fase expansiva del ciclo económico, como se ha medido tradicionalmente.

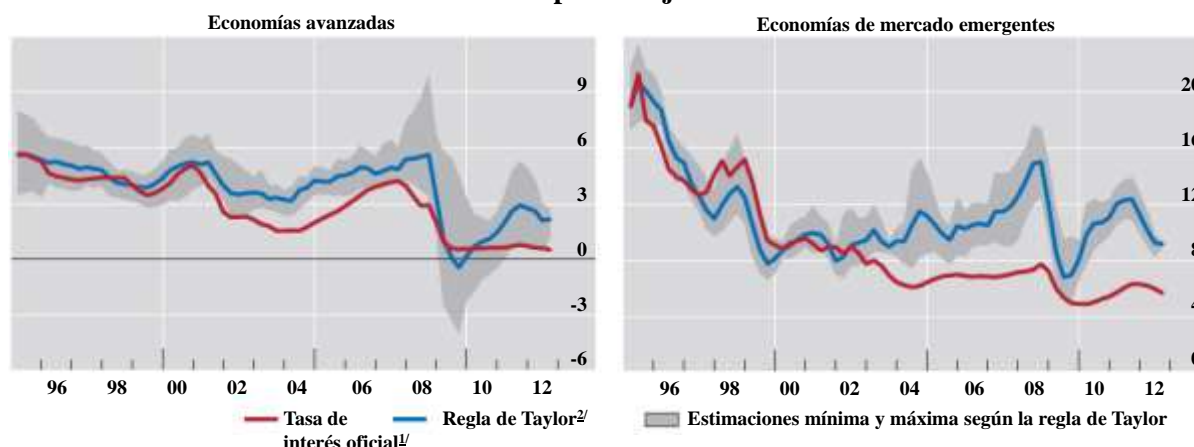
¹⁶⁶ Véase H. Hannoun, “Monetary policy in the crisis: testing the limits of monetary policy”, discurso pronunciado en la 47ª Conferencia de Gobernadores del SEACEN, Seúl, Corea, 13–14 de febrero de 2012.

Esta interpretación retrospectiva de los últimos 10 o 15 años concuerda con la evidencia a partir de una regla de Taylor simple que relaciona funcionalmente las tasas oficiales con la inflación y la brecha del producto. Las estimaciones sugieren que la política monetaria en las economías avanzadas ha sido sistemáticamente demasiado acomodaticia durante la mayor parte del período iniciado a principios de la década del 2000 (ver la gráfica *La regla de Taylor y las tasas de interés oficiales*, panel izquierdo). Es cierto que existe un grado considerable de incertidumbre sobre algunos de los datos utilizados para calcular esta referencia simple, entre ellos el nivel de la tasa de interés de equilibrio de largo plazo. Aun así, la referencia ignora la influencia de las orientaciones prospectivas o de las políticas de balance, lo que en la coyuntura actual resultaría en una política considerablemente más acomodaticia. Además, esta evaluación se ve respaldada por los indicios de rápido incremento del crédito y de los precios inmobiliarios en varias economías menos afectadas por la crisis, según señalan los informes de los propios bancos centrales sobre coyuntura macroeconómica y queda confirmado por la activación de medidas macroprudenciales.

Esta evolución desigual entre países trae a primer plano otro aspecto importante de los marcos de política: la necesidad de analizar mejor las repercusiones mundiales de la política monetaria en un mundo cada vez más globalizado, cuya importancia se ha puesto de relieve en la reciente crisis. Las condiciones monetarias acomodaticias contribuyeron a fomentar las vulnerabilidades a nivel mundial. Las tasas de interés oficiales inusualmente bajas en las principales economías avanzadas se transmitieron al resto del mundo, en parte por la resistencia de las economías de mercado emergentes a la apreciación de sus monedas y por las presiones sobre los flujos de capital. La gráfica *La regla de Taylor y las tasas de interés oficiales* (panel derecho) muestra que muchas economías de mercado emergentes mantuvieron tasas de interés por debajo de lo que habría aconsejado su propia situación macroeconómica (es decir, según se deduciría de una regla de Taylor simple). Estas economías también

intervinieron con fuerza en los mercados de divisas. En conjunto, la respuesta de las autoridades amplificó el auge del crédito y de los precios de los activos antes de la crisis.

LA REGLA DE TAYLOR Y LAS TASAS DE INTERÉS OFICIALES -En porcentaje-



^{1/} Media ponderada basada en el PIB y en los tipos de cambio PPA del año 2005. Economías avanzadas: Australia, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos de Norteamérica, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Reino Unido, Suecia, Suiza y zona del euro. Economías de mercado emergentes: Argentina, Brasil, China, Corea, Hong Kong RAE, Hungría, India, Indonesia, Malasia, México, Perú, Polonia, República Checa, Singapur, Sudáfrica, Tailandia y Taipei Chino.

^{2/} Véase B. Hofmann y B. Bogdanova, “Reglas de Taylor y política monetaria: ¿una “Gran desviación” mundial?”, Informe Trimestral del BPI, septiembre de 2012.

FUENTE: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales y Perspectivas de la Economía Mundial; Bloomberg; CEIC; Consensus Economics; Datastream; datos nacionales; cálculos del BPI.

La reciente acumulación de desequilibrios financieros en una serie de economías de mercado emergentes y economías avanzadas pequeñas indica que este mecanismo puede volver a estar actuando. Esto no implica necesariamente que los bancos centrales necesiten coordinar sus políticas más estrechamente que en el pasado, sino más bien que, como mínimo, les convendría conceder más importancia a los efectos secundarios y de retroalimentación mundiales que se derivan de sus respectivas decisiones de política monetaria. Esto redundaría en beneficio propio de cada banco central, en especial si los efectos secundarios de sus decisiones pudieran llegar a alentar inestabilidades financieras que desembocasen en crisis, con repercusiones mundiales considerables que retornasen a los países de partida.

Resumen

Los bancos centrales han ido sobrecargándose cada vez más, ya que se ha confiado durante años en ellos para estimular la economía a través de políticas monetarias muy expansivas. En la coyuntura actual existe creciente inquietud por la eficacia de estas políticas y sus efectos secundarios negativos. La expansión monetaria solo puede ser igual de eficaz que las políticas de balance, fiscales y estructurales que la acompañen.

La inevitable reversión de las políticas actuales presenta también desafíos de primer orden, algunos puramente técnicos y otros más bien de índole políticaeconómica. Las herramientas para gestionar las estrategias de salida ya existen y se han puesto parcialmente a prueba, pero los bancos centrales tienen muy presente que la dimensión y el alcance del inevitable repliegue futuro no tienen precedentes. Esto magnifica las incertidumbres que comporta la salida y el riesgo de que ésta no esté exenta de contratiempos.

Además, cuanto más se prolongue el actual sesgo acomodaticio de estas políticas, mayores serán los retos que plantee su corrección. Esto sitúa a los bancos centrales en una posición muy incómoda y resalta la necesidad de abordar sin dilación los problemas subyacentes de balance y estructurales de sus economías.

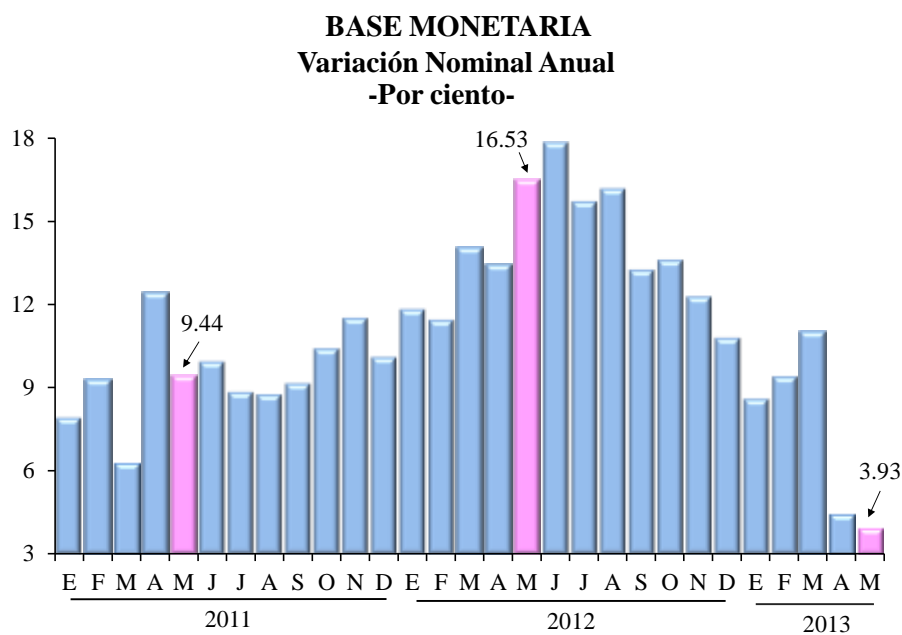
La crisis también ha reforzado la idea de que la estabilidad de precios por sí sola no es suficiente. Dicho esto, los esfuerzos por integrar en los marcos de política monetaria consideraciones de estabilidad financiera aún están en curso y plantean desafíos. Al mismo tiempo, en un mundo más globalizado, los bancos centrales tendrán que tener cada vez más en cuenta las repercusiones de sus políticas a nivel mundial.

Fuente de información:

http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2013_6_es.pdf

Base Monetaria (Banxico)

El 28 de junio de 2013, el Banco de México (Banxico) informó en su publicación mensual: Agregados Monetarios y Actividad Financiera, que la base monetaria, que por el lado de sus usos se define como la suma de billetes y monedas en circulación más el saldo neto acreedor de las cuentas corrientes que el Banco de México lleva a las instituciones de crédito, en tanto que por el lado de sus fuentes se define como la suma de los activos internacionales netos en moneda nacional y el crédito interno neto, registró al cierre de mayo de 2013 un saldo nominal de 772 mil 200 millones de pesos, cantidad 0.99% mayor con relación al mes inmediato anterior, superior en 3.93% respecto a mayo de 2012 (743 mil millones de pesos).



FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/agregados-monetarios/%7B68E80C17-5F7E-D790-A5A3-9B7EF36DF722%7D.pdf>

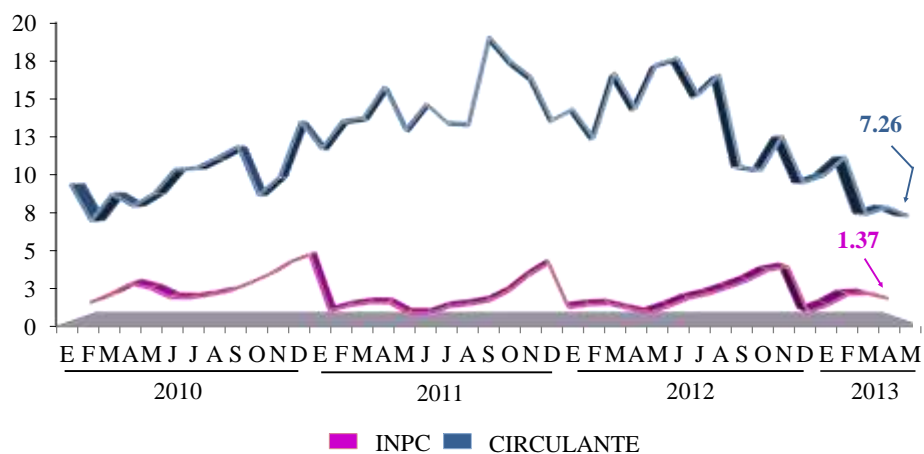
Medio circulante (Banxico)

El saldo nominal del medio circulante que se reportó en los Agregados Monetarios del Banco de México, en mayo de 2013, fue de 2 billones 173 mil 100 millones de pesos, cantidad en términos nominales, 1.02% mayor respecto a la de abril pasado y mayor en 7.26% con relación de mayo de 2012.

En términos reales, en el período de mayo de 2012 a mayo de 2013, el medio circulante creció 2.5%. Así, en el quinto mes del 2013, la suma de billetes y monedas (esta suma se obtiene excluyendo de los billetes y monedas en circulación, la caja de los bancos) observó un aumento de 0.3%, al registrar un saldo de 689 mil 300 millones de pesos; las cuentas de cheques en poder del público en moneda nacional disminuyeron 0.8%, al alcanzar la cifra de 913 mil 200 millones de pesos, y en moneda extranjera aumentaron 14.3%, para totalizar 165 mil 700 millones de pesos. Por su parte, los depósitos en cuenta corriente, que incluyen las tarjetas de débito, aumentaron 10.4%, para llegar a un saldo de 395 mil 200 millones de pesos y los depósitos a la vista en Entidades de Ahorro y Crédito Popular se incrementaron 6.6%, y reportaron un saldo de 9 mil 700 millones de pesos.

Hasta junio de 2009, este último rubro presentaba únicamente las cifras de Sociedades de Ahorro y Préstamo (SAP's); a partir de septiembre de 2009, se le incorporan las cifras de las Sociedades Financieras Populares (Sofipos) y Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP).

MEDIO CIRCULANTE E INFLACIÓN -Tasa de crecimiento anual-



FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/informacion-para-la-prensa/comunicados/sector-financiero/agregados-monetarios/%7B68E80C17-5F7E-D790-A5A3-9B7EF36DF722%7D.pdf>

Tasas de interés de referencia

Programa de Subasta de Valores Gubernamentales para el tercer trimestre de 2013 (SHCP)

El 24 de junio de 2013, la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP) dio a conocer el *Programa de Subasta de Valores Gubernamentales para el tercer trimestre de 2013*. A continuación se presenta la información.

El Presidente de México ha destacado el firme compromiso de su Administración por consolidar la estabilidad macroeconómica, contar con finanzas públicas sanas y hacer un uso responsable del endeudamiento público. Al respecto, y con el objetivo de mantener y fortalecer la política de comunicación y transparencia sobre el manejo del endeudamiento público, la SHCP anunció el programa de colocación de valores

gubernamentales correspondiente al tercer trimestre de 2013. El programa de colocación es congruente con el Programa Económico aprobado por el Congreso de la Unión para el ejercicio fiscal de 2013 y con el Plan Anual de Financiamiento 2013 que fue dado a conocer el 22 de enero de 2013.

Aspectos Relevantes

Los aspectos más relevantes del calendario de colocación de valores gubernamentales para el tercer trimestre de 2013 son los siguientes:

- Durante el tercer trimestre continuará la mecánica para determinar el monto a subastar de los Certificados de la Tesorería de la Federación (Cetes) a 28 y 91 días, la cual consiste en anunciar trimestralmente un monto mínimo y uno máximo a colocar de estos instrumentos semanalmente, permitiendo que la cantidad de títulos a subastar se encuentre entre dichos montos. El monto a subastar de Cetes a 28 y 91 días será dado a conocer semanalmente en la convocatoria respectiva a través del Banco de México (Banxico). El monto máximo y mínimo a subastar en los Cetes a 28 y 91 días se mantiene sin cambios, respecto al trimestre anterior.
- Se incrementa, con respecto al trimestre anterior, en un mil millones de pesos el monto a subastar de Cetes al plazo de 182 días para quedar en 10 mil millones de pesos cada semana.
- Se incrementa, con respecto al trimestre anterior, en 500 millones de pesos el monto a subastar de Cetes al plazo de 364 días para quedar en 10 mil millones de pesos cada cuatro semanas.

- Se incrementa, con respecto al trimestre anterior, en 500 millones de pesos el monto a subastar de Bonos a Tasa Fija al plazo de 3 años para quedar en 9 mil millones de pesos cada cuatro semanas.
- Se contempla el esquema de colocación sindicada para el Bono a Tasa Fija al plazo de cinco años.
- Se disminuye, con respecto al trimestre anterior, en un mil millones de pesos el monto a subastar de Bonos a Tasa Fija al plazo de 10 años para quedar en 7 mil 500 millones de pesos cada seis semanas.
- Se disminuye, con respecto al trimestre anterior, en 1 mil 500 millones de pesos el monto a subastar de Bonos a Tasa Fija al plazo de 20 años para quedar en 3 mil 500 millones de pesos cada seis semanas.
- Se disminuye, con respecto al trimestre anterior, en 1 mil 500 millones de pesos el monto a subastar de Bonos a Tasa Fija al plazo de 30 años para quedar en 3 mil millones de pesos cada seis semanas.
- El patrón de colocación y el monto para el Udibono al plazo de 3 años se mantiene sin cambio con respecto al trimestre anterior.
- Se disminuye, con respecto al trimestre anterior, en 50 millones de udis el monto a subastar de Udibonos al plazo de 10 años para quedar en 750 millones de udis cada cuatro semanas.
- Se disminuye, con respecto al trimestre anterior, en 100 millones de udis el monto a subastar de Udibonos al plazo de 30 años para quedar en 550 millones de udis cada cuatro semanas.

- Se incrementa, con respecto al trimestre anterior, en 300 millones de pesos el monto a subastar de Bonos D al plazo de cinco años para quedar en 1 mil 800 millones de pesos cada dos semanas.
- Las subastas sindicadas de segregados de Udibonos a plazo de 30 años continuarán realizándose con una frecuencia de 12 semanas. Al igual que en las subastas anteriores, el monto a subastar será dado a conocer en la convocatoria correspondiente.

Para las subastas semanales, la SHCP especificará en la convocatoria emitida a través del Banxico, los instrumentos y montos a subastar la semana siguiente, apegándose a los montos y fechas establecidas en este anuncio, de acuerdo con lo siguiente:

**SUBASTA DE VALORES GUBERNAMENTALES DURANTE EL
TERCER TRIMESTRE DE 2013
Montos Ofrecidos por Subasta
-Cifras en millones de pesos-**

Instrumento	Subasta 2 ^{do} trimestre 2013	Periodicidad	Nueva Subasta 3 ^{er} trimestre 2013	Periodicidad
Cetes				
Cetes 28 días	min. 5 000 máx. 9 000	Rango semanal	min. 5 000 máx. 9 000	Rango semanal
Cetes 91 días	min. 6 000 máx. 10 000	Rango semanal	min. 6 000 máx. 10 000	Rango semanal
Cetes 182 días	9 000	Semanal	10 000	Semanal
Cetes 364 días	9 500	Cada 4 semanas	10 000	Cada 4 semanas
Bonos a Tasa Nominal Fija				
Bono 3 años	8 500	Cada 4 semanas	9 000	Cada 4 semanas
Bono 5 años^{1/}	8 500	Cada 4 semanas	Por definir	Cada 4 semanas
Bono 10 años	8 500	Cada 6 semanas	7 500	Cada 6 semanas
Bono 20 años	5 000	Cada 6 semanas	3 500	Cada 6 semanas
Bono 30 años	4 500	Cada 6 semanas	3 000	Cada 6 semanas
Udibonos (Millones de Udis)				
Udibonos 3 años	800	Cada 4 semanas	800	Cada 4 semanas
Udibonos 10 años	800	Cada 4 semanas	750	Cada 4 semanas
Udibonos 30 años	650	Cada 4 semanas	550	Cada 4 semanas
Segregados de Udibonos 30 años^{1/}	2 500 lotes de SP y SC	Cada 12 semanas	Por definir	Cada 12 semanas
Bonos D				
Bonos D 5 años	1 500	Cada 2 semanas	1 800	Cada 2 semanas

^{1/} Instrumentos considerados para colocación sindicada.

FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

**CALENDARIO DE VALORES GUBERNAMENTALES
Julio-Septiembre 2013**

Fecha	Fija Corto Plazo	Fija Largo Plazo	Udizado	Revisable
02-jul-13	Cetes 1, 3 y 6 meses	Bonos 3 años Clave: M 161215	Udibonos 3 años Clave: S 160616	
09-jul-13	Cetes 1, 3 y 6 meses	Bonos 20 años Clave: M 310529		Bondes D 5 años
16-jul-13	Cetes 1, 3 y 6 meses		Udibonos 10 años Clave: S 220609	
23-jul-13	Cetes 1, 3, 6 y 12 meses	Bonos 30 años Clave: M 421113	Udibonos 30 años* Clave: S 401115	Bondes D 5 años
30-jul-13	Cetes 1, 3 y 6 meses	Bonos 3 años Clave: M 161215	Udibonos 3 años Clave: S 160616	
06-ago-13	Cetes 1, 3 y 6 meses	Bonos 10 años Clave: M 231207		Bondes D 5 años
13-ago-13	Cetes 1, 3 y 6 meses		Udibonos 10 años Clave: S 220609	
20-ago-13	Cetes 1, 3, 6 y 12 meses	Bonos 20 años Clave: M 310529	Udibonos 30 años Clave: S 401115	Bondes D 5 años
27-ago-13	Cetes 1, 3 y 6 meses	Bonos 3 años Clave: M 161215	Udibonos 3 años Clave: S 160616	
03-sep-13	Cetes 1, 3 y 6 meses	Bonos 30 años Clave: M 421113		Bondes D 5 años
10-sep-13	Cetes 1, 3 y 6 meses		Udibonos 10 años Clave: S 220609	
17-sep-13	Cetes 1, 3, 6 y 12 meses	Bonos 10 años Clave: M 231207	Udibonos 30 años Clave: S 401115	Bondes D 5 años
24-sep-13	Cetes 1, 3 y 6 meses	Bonos 3 años Clave: M 161215	Udibonos 3 años Clave: S 160616	

* La subasta sindicada de segregados de Udibonos a plazo de 30 años se realizará al día hábil siguiente de la subasta primaria de Udibonos.

FUENTE: Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Otras Operaciones

La SHCP podrá realizar operaciones de permuta y recompra durante el tercer trimestre de 2013. Estas operaciones podrán involucrar los diferentes instrumentos que se colocan. Las operaciones de permuta que ponga en marcha la SHCP podrán realizarse periódicamente. Dichas operaciones se llevarán a cabo cuando las condiciones del mercado sean propicias para dicho ejercicio.

En caso de llevarse a cabo alguna de las operaciones anteriores, la SHCP dará a conocer a través del Banxico la convocatoria respectiva, en la que se especificará el tipo de instrumento, los montos, así como las emisiones involucradas.

Fuente de información:

http://www.shcp.gob.mx/Biblioteca_noticias_home/comunicado_039_2013.pdf

Tasas de Rendimiento de los Certificados de la Tesorería de la Federación (Banxico)

De conformidad con la decisión de la Junta de Gobierno del Instituto Central del 11 de julio de 2013, de mantener el objetivo para la Tasa de Interés Interbancaria a un día a un nivel de 4.0%, reconoció los logros de mediano plazo en el abatimiento de la inflación con lo que se facilita el ajuste de la economía a un escenario de menor crecimiento económico e inflación. Asimismo, la Junta consideró mantener que la volatilidad a nivel mundial ha disminuido y permite mantener los niveles adecuados de liquidez en los mercados financieros y cambiarios. Con ello, se amplió el crédito para fortalecer la desaceleración económica, regular la entrada de capitales y apoyar el deslizamiento del tipo de cambio, todo ello en un ambiente de estabilidad de la inflación dentro de los pronósticos planteados por el Banco Central.

A consecuencia de mantener la tasa de referencia del Instituto Central en 4.0%, las tasas de interés han registrado un tendencia ascendente. Así, durante las primeras tres subastas de julio de 2013, la tasa de rendimiento de los Cetes a 28 días de vencimiento registró un promedio de 3.83%, porcentaje superior en cinco centésimas de punto porcentual respecto al observado en junio pasado (3.78%) y menor en 22 centésimas de punto superior a la registrada en diciembre anterior (4.05%). Asimismo, en el plazo a 91 días, los Cetes registraron un rendimiento promedio de 3.89%, cifra mayor en seis centésimas de punto porcentual respecto al mes inmediato

anterior (3.83%) y 33 centésimas de punto inferior a la reportada en diciembre de 2012 (4.22%).

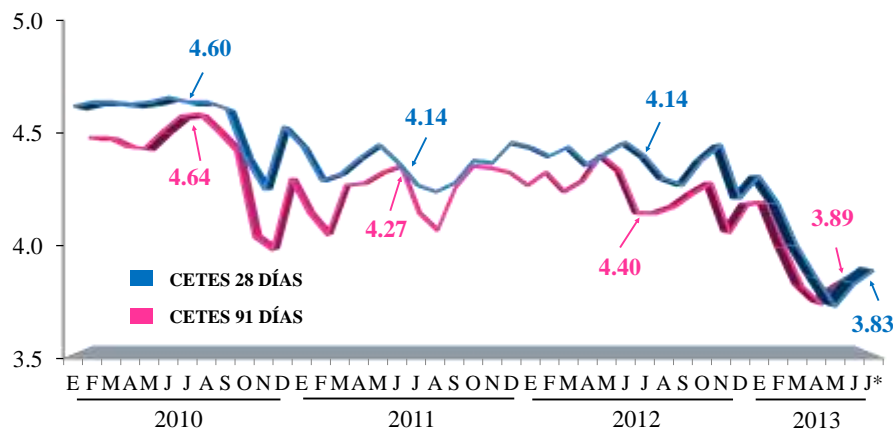
PROMEDIO DE LAS TASAS DE RENDIMIENTO MENSUALES DE LOS CERTIFICADOS DE LA TESORERÍA DE LA FEDERACIÓN

Año	2012						2013						
Mes/Plazo	Jul.	Ago.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.	Feb.	Mar.	Abr.	May.	Jun.	Jul.*
28 días	4.14	4.14	4.17	4.23	4.28	4.05	4.18	4.19	3.98	3.80	3.72	3.78	3.83
91 días	4.40	4.30	4.27	4.38	4.45	4.22	4.31	4.19	4.00	3.86	3.73	3.83	3.89

* Promedio a la tercera subasta.

FUENTE: Banco de México.

**RENDIMIENTO ANUAL DE CETES A 28 Y 91 DÍAS
-Promedio mensual-**



* A la tercera subasta.

FUENTE: Banco de México.

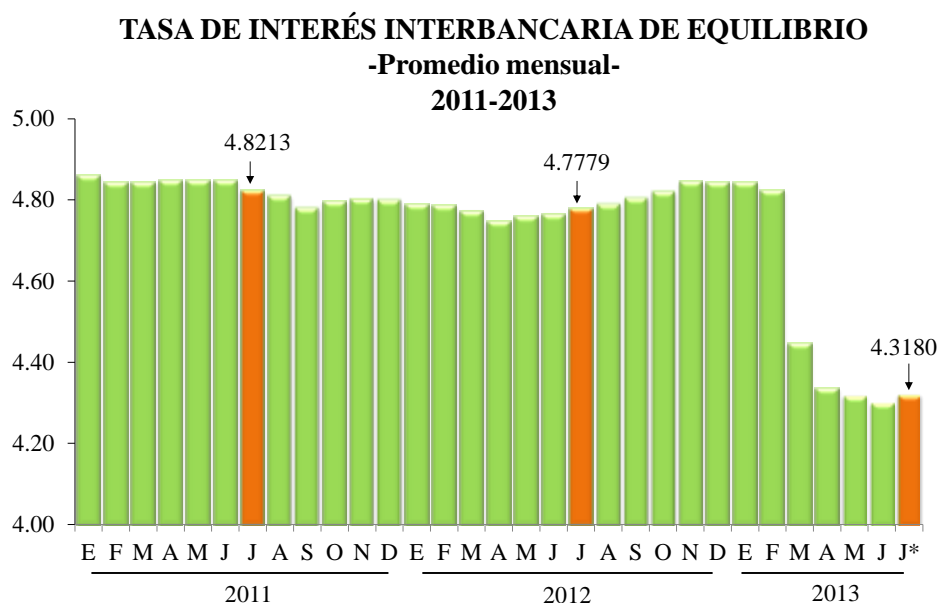
Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF107§or=22&locale=es>

Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (Banxico)

La Tasa de Interés Interbancaria de Equilibrio (TIIE) se utiliza por el mercado bancario nacional como referencia para el otorgamiento de créditos hipotecarios, de consumo y de otras inversiones en el aparato productivo nacional.

En este contexto, la TIIE registró un promedio, en las tres primeras semanas de julio de 2012, de 4.3180%, cifra mayor en 144 diezmilésimas de punto porcentual respecto al promedio de junio pasado (4.3036%) y 5241 diezmilésimas menos con relación a diciembre pasado (4.8421%).



* A la tercera subasta.

FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF101§or=18&locale=es>

El Banco Central Europeo se moderniza (Economy Weblog)

El 4 de julio de 2013, el sitio electrónico *Economy Weblog (EW)* informó que este día pasará a la historia como la fecha en la que el Banco Central Europeo (BCE) abandonó uno de sus principios más antiguos, aquel que le impedía anticipar explícitamente una senda probable para su política futura de tipos de interés: “We never precommit”, solían decir ufanos Trichet y el propio Presidente del BCE.

El caso es que hoy la autoridad monetaria europea se ha sumado a un recurso empleado ya desde hace algún tiempo por la Reserva Federal (y desde hoy mismo también por el nuevo gobernador del Banco de Inglaterra) y conocido en el mercado como *forward guidance*. Lo ha hecho de manera muy genérica, pero suficiente para tener un impacto claro en las cotizaciones: los tipos de referencia se situarán en los actuales niveles o por debajo durante un período largo de tiempo. No ha aclarado cuánto es un “período largo” ni que referencias económicas concretas podrían ponerle fin, pero sí que se trata de un explícito sesgo bajista en su política de tipos de interés y que la retirada de estímulos está aún muy lejos.

¿Por qué lo han hecho?

El propio Presidente del BCE ha señalado que la razón es que la ausencia de presiones inflacionistas se va a prolongar en el mediano plazo como consecuencia de una economía débil que sigue presentando riesgos a la baja, como los derivados del reciente aumento de la volatilidad en los mercados y endurecimiento de las condiciones financieras globales. Más concretamente, lo que sucede es que en un mundo en el que los tipos de interés de referencia ya se encuentran en mínimos (el Eonia, tipo interbancario a un día que se sitúa en torno al 0.1%, sigue la referencia de la facilidad de depósito del BCE, en el 0%) la única posibilidad de tener un impacto a la baja sobre la curva de rentabilidades de la deuda es alejando en el tiempo las expectativas del mercado sobre cuándo se producirá la primera alza de tipos.

El BCE tenía especial interés en hacerlo después de que el mercado comenzase a anticipar que el Eonia repuntaría en los próximos meses hasta acercarse al 0.5% en diciembre de 2014. Un modelo basado en la función de reacción histórica del BCE sugiere que con las actuales expectativas económicas el Eonia debería seguir cerca del 0% al menos hasta finales de 2014 y es lógico que el BCE no quiera que las expectativas estén tan claramente por encima, puesto que una curva de tipos más elevada supone una amenaza adicional para el crecimiento.

¿Por qué estaba el mercado anticipando esas alzas?

En parte hay que pensar en el impacto de las expectativas de retiradas de estímulos de la Reserva Federal, que se han contagiado al conjunto de mercados, pero hay una razón más técnica. Tras las inyecciones de liquidez a tres años de finales de 2011 y principios de 2012 los bancos acumularon enormes cantidades de reservas monetarias (fondos en sus cuentas en el BCE) que superaban en más de medio billón de euros el coeficiente de caja o nivel de reservas legalmente exigido. Este exceso de liquidez significó que el tipo de referencia del mercado interbancario pasó a ser la facilidad de depósito (ahora en el 0%) en lugar del tipo al que el BCE presta a los bancos (ahora en el 0.5%). Lo que ha sucedido este año es que los bancos han empezado a devolver parte de los fondos captados entonces, de manera que el mercado ha anticipado que en los próximos meses podría desaparecer el exceso de liquidez, de manera que el tipo repo (el que está al 0.5%) volvería a ser la referencia del Eonia, lo que supondría un endurecimiento automático de las condiciones monetarias. Lo que el BCE ha venido diciendo es que eso no va a suceder.

¿Cómo podrá evitarlo?

Hay muchas soluciones posibles. Una de ellas sería simplemente recortar el tipo repo. Y otra, ofrecer nuevas subastas de fondos a largo plazo. Lo que parece seguro es que no va a permitir un endurecimiento prematuro de las condiciones monetarias. El

mercado lo ha reconocido parcialmente hoy, rebajando los futuros sus expectativas de tipos para los próximos meses, pero la curva aún presenta recorrido adicional a la baja. Lo que, dicho sea de paso, equivale a decir que el euro puede depreciarse más, otra forma de relajación de las condiciones monetarias de la economía europea.

Fuente de información:

<http://economy.blogs.ie.edu/archives/2013/07/el-bce-se-moderniza.php>

Costo Porcentual Promedio (CPP)

El Banco de México informó que el Costo Porcentual Promedio (CPP), que incluye depósitos bancarios a plazo, pagarés con rendimiento liquidable al vencimiento, otros depósitos (excepto vista y ahorro), aceptaciones bancarias y papel comercial con aval bancario, y que se considera un parámetro del mercado que representa el costo porcentual promedio de captación, registró en junio de 2013 una tasa de interés anual de 2.97%, cifra menor en dos centésimas de punto porcentual a la observada en el mes inmediato anterior, inferior en 28 centésimas de punto porcentual con relación a diciembre pasado (3.25%), y 27 centésimas menos con respecto a la reportada en junio de 2012 (3.24%).

Cabe señalar que durante el primer semestre de 2013, el CPP registró un promedio de 3.12%, cifra menor en 13 centésimas de punto porcentual respecto al mismo período del año anterior (3.25%)

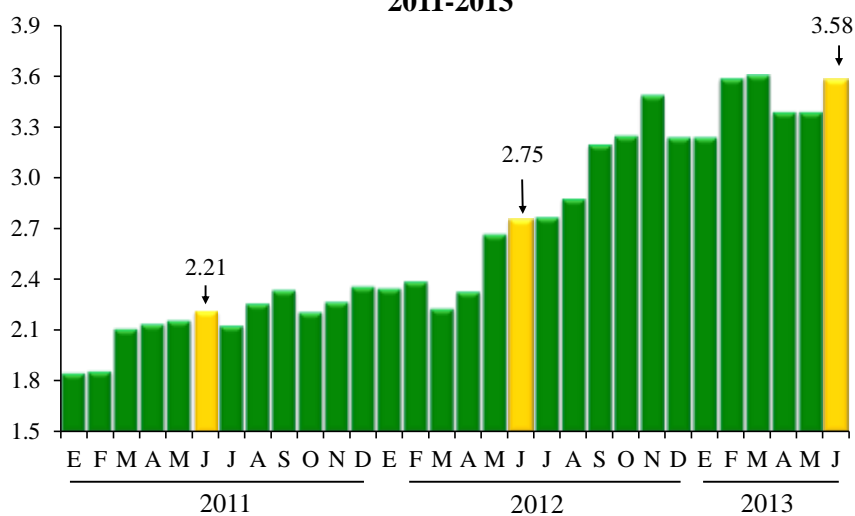
Costo de Captación a Plazo de Pasivos denominados en dólares (CCP-dólares)

El CPP-dólares incluye, además de los pasivos a plazo, los préstamos de bancos del extranjero a cargo de instituciones de la banca múltiple, excepto aquellos que se derivan de las obligaciones subordinadas susceptibles de convertirse en títulos representativos del capital social de instituciones de crédito, del otorgamiento de avales, de la celebración de operaciones entre instituciones de crédito, así como de los financiamientos recibidos del Export-Import Bank, de la Commodity Credit Corporation y de otros organismos similares.

En junio de 2013, el CCP en dólares registró una tasa de rendimiento anual de 3.58%, cifra menor en cuatro centésimas de punto porcentual con relación al mes inmediato anterior (3.54%), superior en 35 puntos porcentuales respecto a diciembre de 2012 (3.23%), y 83 centésimas de punto más si se le compara con junio del año anterior (2.75%).

Cabe destacar que el CCP dólares durante el primer semestre del presente año, registro un promedio de 3.49%, porcentaje superior en 1.04 puntos porcentuales respecto al mismo lapso de 2012 (2.45%).

**COSTO DE CAPTACIÓN A PLAZO DE PASIVOS
-Dólares de los Estados Unidos de Norteamérica-
2011-2013**



FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadro&idCuadro=CF112§or=18&locale=es>

Aprovechar el tiempo prestado (BPI)

El 23 de junio de 2013, el Banco de Pagos Internacionales (BPI) publicó en su informe anual el artículo *Aprovechar el tiempo prestado*. A continuación se presenta la información.

Hace seis años, a mediados de 2007, comenzaron a aparecer fisuras en el sistema financiero. Poco más de un año después quebró Lehman Brothers, llevando a las economías avanzadas al borde del colapso. Durante el siguiente lustro de recesión y lenta recuperación, los bancos centrales de estas economías se vieron obligados a buscar fórmulas para aumentar su grado de acomodación. En un primer momento redujeron las tasas de interés oficiales hasta prácticamente cero, nivel en el que han permanecido desde entonces en Estados Unidos de Norteamérica, el Reino Unido y la

zona del euro (y en Japón, nada menos que desde mediados de la década de los 90). A continuación cometieron una ampliación de balances que, en conjunto, casi triplican ahora su tamaño anterior a la crisis, y su expansión continúa.

La expresión “cuanto haga falta”, originalmente referida a medidas de banca central dirigidas a impedir el colapso financiero, se ha convertido en una consigna para arengar a los bancos centrales a persistir en sus medidas extraordinarias. Sin embargo, ya hemos pasado el punto álgido de la crisis y la prioridad de las políticas ha cambiado: ahora se trata de lograr que las economías aún rezagadas recobren un crecimiento sólido y sostenible. En la actualidad, ¿pueden realmente los bancos centrales hacer “cuanto haga falta” para alcanzar ese objetivo? Cada día que pasa, parece más improbable. Los bancos centrales no pueden remediar la situación financiera de los hogares, ni sanear los balances de las instituciones financieras, ni garantizar la sostenibilidad de las cuentas públicas. Y, sobre todo, no pueden introducir las reformas estructurales necesarias en materia económica y financiera para que las economías retomen la senda del crecimiento real que las autoridades y los ciudadanos esperan y desean.

Lo que ha logrado la acomodación introducida por los bancos centrales durante la fase de recuperación es dar más tiempo: para reparar los balances, para la consolidación fiscal, para introducir reformas con las que recuperar el crecimiento de la productividad. Sin embargo, no se ha hecho buen uso de ese tiempo, ya que las tasas de interés persistentemente bajas y las políticas no convencionales han favorecido que el sector privado aplase su desapalancamiento, que el sector público financie su déficit y que las autoridades retrasen las necesarias reformas en la economía real y el sistema financiero. Después de todo, el dinero a bajo costo favorece el endeudamiento más que el ahorro, el gasto más que los impuestos y la continuidad más que el cambio.

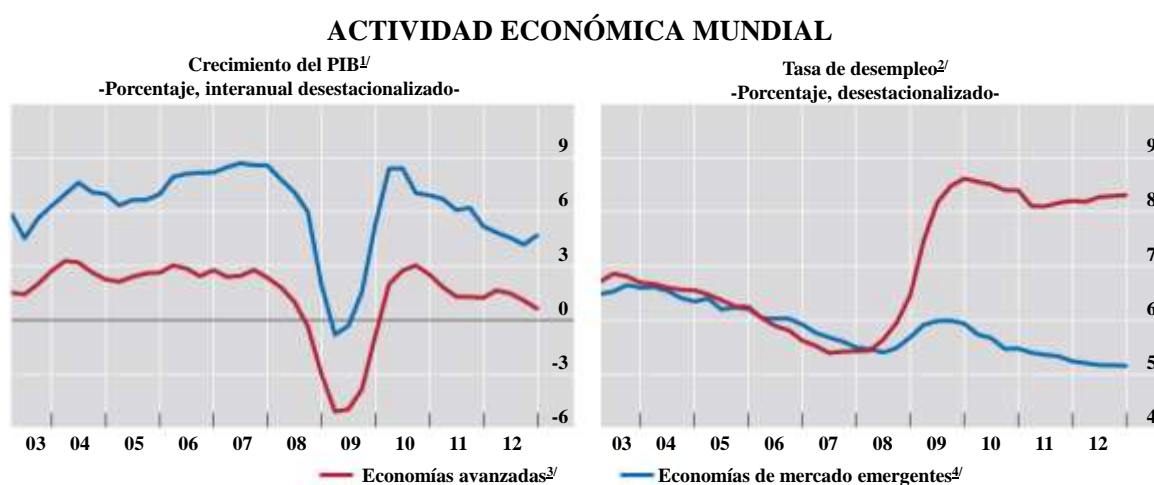
Cierto es que, en algunos países, los hogares han avanzado en la ardua tarea de desapalancarse. Algunas instituciones financieras están mejor capitalizadas. Algunas autoridades fiscales han iniciado una consolidación dura, aunque esencial. También es cierto que gran parte de la difícil tarea de la reforma financiera se ha realizado. Sin embargo, en general el progreso ha sido lento, intermitente y desigual entre países. Hogares y empresas siguen confiando en que, si esperan, aumentarán el valor de los activos y los ingresos y mejorarán sus balances. Los gobiernos confían en que, si esperan, la economía crecerá, reduciendo el cociente entre deuda y PIB. Y los políticos confían en que, si esperan, volverán a crecer los ingresos y beneficios, restando urgencia a la reforma de los mercados de trabajo y de productos. Sin embargo, mantenerse a la espera no facilitará las cosas, especialmente conforme se desvanezcan el apoyo y la paciencia de la opinión pública.

Ahora bien, los bancos centrales no pueden seguir en esa línea sin agravar los riesgos que ya han creado. Muy al contrario, deben poner de nuevo el énfasis en su función tradicional, si bien incluyendo ahora la estabilidad financiera, con el fin de alentar los necesarios ajustes, en lugar de posponerlos con tasas de interés cercanas a cero y crecientes compras de valores de emisores públicos. Asimismo, deben instar a las autoridades a acelerar las reformas en los mercados de trabajo y de productos: reformas que fomentarán la productividad y el crecimiento del empleo, en vez de hacer creer que más adelante resultará más fácil.

Nuestro mensaje es sencillo: las autoridades deben acelerar las reformas de los mercados de trabajo y de productos para estimular la productividad y desbloquear el crecimiento; el sector privado debe desapalancarse y el sector público garantizar la sostenibilidad fiscal; los riesgos en el sector financiero han de gestionarse, y la expectativa de que la política monetaria pueda resolver estos problemas está abocada al fracaso.

Mayor flexibilidad: clave para el crecimiento

El crecimiento sostenido y equilibrado continúa siendo esquivo en la economía mundial. En numerosas economías avanzadas, las tasas de crecimiento se han recuperado solo en parte y el desempleo permanece en niveles altos (ver la gráfica *Actividad económica mundial*). Como analiza el capítulo III del informe original, las rigideces en los mercados de trabajo y de productos están entre los principales obstáculos para alcanzar la solidez económica a largo plazo. La crisis financiera y sus secuelas demostraron que estos problemas estructurales se exageran cuando el ciclo cambia de signo y el auge se transforma en caída. En consecuencia, la recuperación ha sido decepcionante en muchas economías.



1/ Medias ponderadas basadas en el PIB y en los tipos de cambio PPA de 2005.

2/ Medias ponderadas basadas en la población activa; las definiciones podrían variar entre países.

3/ Australia, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos de Norteamérica, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Reino Unido, Suecia, Suiza y zona del euro.

4/ Arabia Saudita, Argentina, Brasil, Chile, China, Colombia, Corea, Filipinas, Hong Kong RAE, Hungría, Indonesia, Malasia, México, Perú, Polonia, República Checa, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Islandia, Taipei Chino y Turquía.

FUENTE: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales y Perspectivas de la Economía Mundial, Datastream, datos nacionales.

Cuando un auge en el sector de la vivienda se viene abajo, como sucedió en varios países, las rigideces limitan la movilidad laboral entre sectores. Como analiza el

capítulo III del documento original la rígida protección del empleo aminora la recuperación y el crecimiento de la ocupación en las economías que entran en recesión con importantes desequilibrios sectoriales. Es decir, los países pueden lograr beneficios sustanciales si optan por mercados de trabajo y de productos menos regulados y más proclives al crecimiento.

Las medidas para flexibilizar los mercados de trabajo y de productos permiten a los recursos fluir más fácilmente desde los sectores de baja productividad hacia los de alta productividad, con obvias ganancias para el crecimiento. Al mismo tiempo, esas reformas fomentan la iniciativa empresarial, sentando las bases para que las empresas eleven la productividad, crezcan y contraten a más trabajadores. Esto significa que para elevar el crecimiento sostenible es fundamental simplificar las regulaciones y reducir el poder de los grupos con intereses particulares que impiden la mejora de la productividad. Claro está, debe conservarse la protección fundamental de los trabajadores y consumidores, y el grado de regulación necesario variará según el país, pero es evidente que el exceso de regulación de estos mercados tiene un precio: reduce la flexibilidad hasta el punto de perjudicar el crecimiento en el largo plazo.

Dado que estas rigideces estructurales son particularmente perjudiciales tras una crisis, existen argumentos de peso para acometer las reformas en épocas de bonanza y no cuando se está bajo presión. Aunque no abundan los casos de reforma preventiva, los países que salieron relativamente indemnes de la crisis financiera tienen sobrados motivos para flexibilizar sin dilación sus mercados de trabajo y productos.

Política fiscal: persisten las amenazas

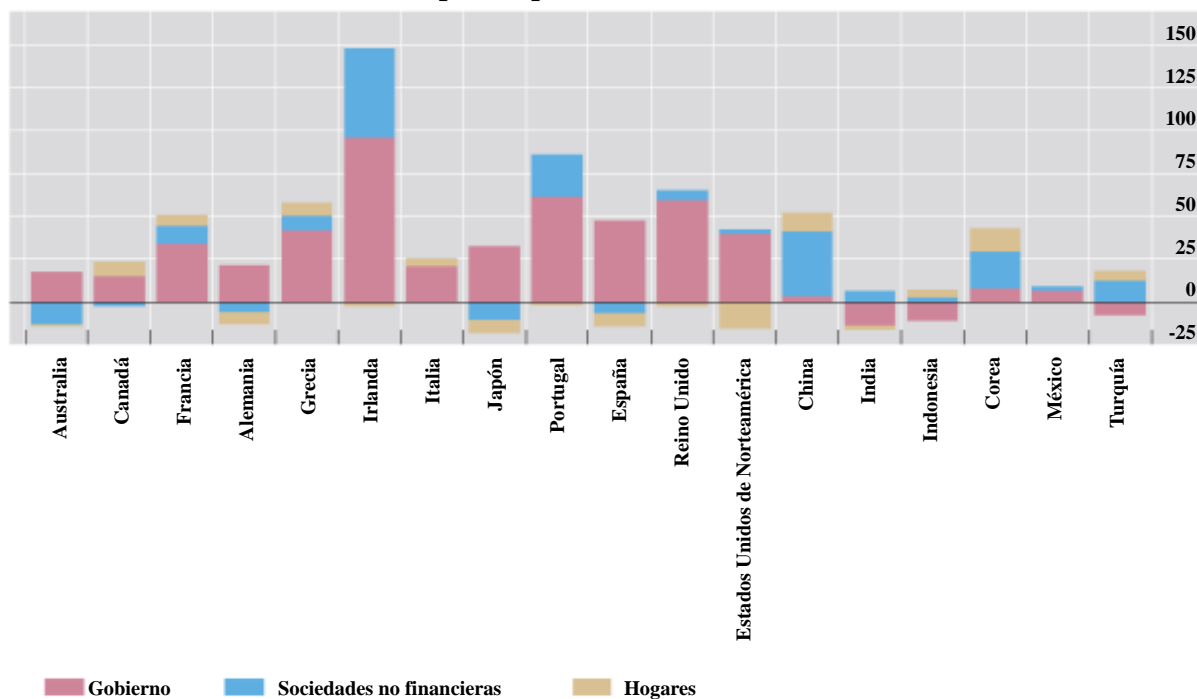
Conforme los gobiernos respondían a la crisis financiera con rescates bancarios y estímulos fiscales, su endeudamiento alcanzaba nuevos máximos. Además, en los países que experimentaron una burbuja inmobiliaria en el período previo a la crisis, los hogares partían ya de un endeudamiento considerable. En el lustro siguiente al

apogeo de la crisis, se esperaban avances significativos en el necesario proceso de desapalancamiento que hicieran posible una recuperación que cobrase autonomía.

En cambio, la deuda de hogares, sociedades no financieras y gobiernos aumentó en proporción del Producto Interno Bruto (PIB) en la mayoría de las economías avanzadas y de mercado emergentes entre 2007 y 2012 (ver la gráfica *Variación del endeudamiento, 2007-12*). En los países incluidos en la gráfica *Variación del endeudamiento, 2007-12*, dicha deuda se incrementó en conjunto alrededor de 33 billones de dólares, equivalentes a unos 20 puntos porcentuales de PIB. En ese mismo período, los coeficientes de endeudamiento total de algunos países, incluida una serie de economías de mercado emergentes, se han elevado incluso con mayor rapidez. Esto es claramente insostenible. El excesivo endeudamiento es uno de los principales obstáculos al crecimiento tras una crisis financiera, y el remedio no es seguir endeudándose año tras año¹⁶⁷.

¹⁶⁷ Algunos estudios muestran que, tras una crisis financiera, el desapalancamiento del sector privado durante la desaceleración está correlacionado positiva y significativamente con la solidez de la posterior recuperación. Véase M. Bech, L. Gambacorta y E. Kharroubi, “Monetary policy, leverage and the business cycle”, *BIS Working Papers*, n° 388, septiembre de 2012. En Estados Unidos de Norteamérica y, en menor grado, en España y el Reino Unido, los hogares han reducido su endeudamiento. Sin embargo, en proporción del PIB, el descenso está muy por debajo de la caída de aproximadamente 40 puntos porcentuales de la deuda del sector privado no financiero observada en promedio tras crisis financieras anteriores. Véase G. Tang y C. Upper, “Reducción de la deuda después de una crisis”, *Informe Trimestral del BPI*, septiembre 2010.

VARIACIÓN DEL ENDEUDAMIENTO, 2007-2012
-En puntos porcentuales del PIB-



FUENTE: FMI, Perspectivas de la Economía Mundial, OCDE, BPI y datos nacionales.

En la mayoría de los países de la gráfica *Variación del endeudamiento, 2007-12*, el endeudamiento público es el principal responsable de este incremento. Si bien en el apogeo de la crisis financiera fueron necesarias políticas fiscales anticíclicas para alejar la amenaza de la depresión, ahora la realidad es otra. Como indican numerosos estudios han confirmado que cuando la deuda del sector público supera el 80% del PIB, comienza a ser una rémora para el crecimiento¹⁶⁸. Con una deuda pública actualmente por encima del 100% del PIB en la mayoría de economías avanzadas y perspectivas de fuertes incrementos del gasto asociado al envejecimiento, sigue siendo crucial lograr la sostenibilidad fiscal a medio y largo plazo.

¹⁶⁸ Otros tipos de endeudamiento tienen efectos similares: se ha demostrado que una deuda corporativa por encima del 90% del PIB y de los hogares por encima de aproximadamente el 85% lastran el crecimiento; véase S. Cecchetti, M. Mohanty y F. Zampolli, "The real effects of debt", en *Achieving maximum long-run growth*, ponencia presentada en el simposio del Banco de la Reserva Federal de Kansas City en Jackson Hole, agosto de 2011, pp. 145-96.

En último término, un exceso de deuda pública reduce la solvencia del emisor soberano y socava la confianza. Poniendo en orden sus cuentas, los gobiernos pueden contribuir a restaurar el círculo virtuoso entre el sistema financiero y la economía real. Además, con menores niveles de deuda, los gobiernos recuperarían capacidad de respuesta para cuando inevitablemente llegue la siguiente crisis económica o financiera.

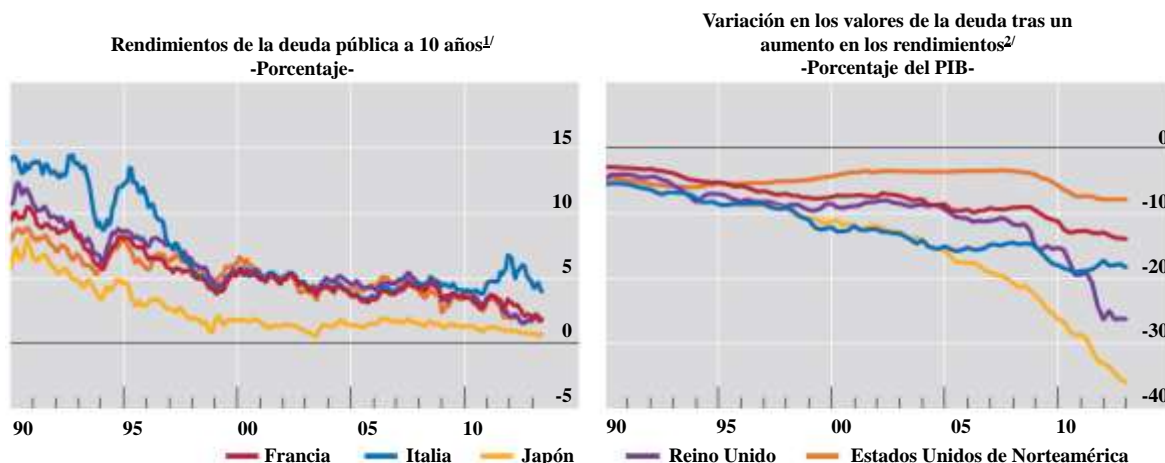
Aunque la consolidación fiscal se hace cada vez más acuciante, han sido escasos los resultados tangibles. En una serie de países, la financiación barata derivada de las reducidas tasas de interés a corto y largo plazo ha atenuado la presión sobre los gobiernos para acometer ajustes fiscales¹⁶⁹. Sin embargo, el alivio es transitorio y no está exento de riesgos. Para entender por qué, cabe recordar que en las dos décadas previas a la crisis, las tasas de interés a largo plazo en muchas economías avanzadas rondaron en promedio el 6% (ver la gráfica *Rendimientos de los bonos y riesgo de tasa de interés, panel izquierdo*). Hoy en día, los rendimientos de la deuda a largo plazo en las principales economías avanzadas rondan el 2% (en Japón se sitúan muy por debajo). Cuando las tasas de interés y los rendimientos de los bonos comiencen a subir, los inversionistas en deuda pública incurrirán en enormes pérdidas.

Un eventual aumento de tres puntos porcentuales en los rendimientos a lo largo de toda la estructura de vencimientos haría perder a los tenedores de valores del Tesoro estadounidense (excluida la Reserva Federal) más de 1 billón de dólares, el equivalente a casi el 8% del PIB estadounidense (ver la gráfica *Rendimientos de los bonos y riesgo de tasa de interés, panel derecho*). Las pérdidas para los tenedores de deuda emitida por Francia, Italia, Japón y el Reino Unido oscilarían entre aproximadamente el 15 y el 35% del PIB de los respectivos países. No es probable que los rendimientos escalen 300 puntos básicos de la noche a la mañana, pero la

¹⁶⁹ Los rendimientos extraordinariamente bajos reflejan una combinación de factores, donde se incluyen perspectivas económicas de persistente fragilidad, flujos de capitales desde otras economías en busca de refugio, la demanda de activos seguros y líquidos inducida por la regulación, e intervenciones a gran escala de bancos centrales.

experiencia de 1994, cuando los rendimientos de la deuda a largo plazo en una serie de economías avanzadas aumentaron alrededor de 200 puntos básicos en el transcurso de un año, recuerda que puede producirse un gran repunte en relativamente poco tiempo.

RENDIMIENTOS DE LOS BONOS Y RIESGO DE TASA DE INTERÉS



^{1/} Promedios mensuales.

^{2/} Para cada país, variación estimada en el valor de la deuda negociable en circulación del gobierno general como porcentaje del PIB en cada momento tras un hipotético incremento de 3 puntos porcentuales en los rendimientos a lo largo de la estructura de vencimientos. En el caso de Estados Unidos de Norteamérica, Japón y Reino Unido, el cálculo se basa en una estimación de las cantidades negociables en circulación y vencimientos medios, excluidas tenencias del banco central; para Francia e Italia, se basa en una estimación de las cantidades negociables en circulación y vencimientos medios. En el caso de Francia, Italia, Japón y Reino Unido, los datos sobre la estimación de la deuda negociable y los vencimientos medios proceden de la OCDE, fuentes nacionales y el BPI. En el caso de Estados Unidos de Norteamérica, los datos sobre la deuda negociable y los vencimientos medios proceden de fuentes nacionales.

FUENTE: OCDE, Bloomberg, Datastream, Global Financial Data, datos nacionales, BPI y cálculos del BPI.

Aunque sofisticadas estrategias de cobertura puedan proteger a los inversionistas individuales, alguien debe asumir el riesgo de tasa de interés en última instancia. De hecho, la pérdida potencial en relación con el PIB alcanza máximos históricos en la mayoría de economías avanzadas. Dado que los bancos extranjeros y locales estarían entre los que registrarán las pérdidas, las subidas de las tasas de interés plantean riesgos para la estabilidad del sistema financiero si no se ejecutan con sumo cuidado. A este respecto, será fundamental que los bancos centrales comuniquen de forma clara y con suficiente antelación sus intenciones de endurecimiento.

Los gobiernos deben redoblar sus esfuerzos para garantizar que la trayectoria de sus cuentas públicas es sostenible. El crecimiento simplemente no alcanzará para que la consolidación fiscal se produzca por sí sola; es decir, el denominador del cociente deuda/PIB no crecerá más rápidamente que el numerador. Aplazar el sufrimiento conlleva el riesgo de forzar una consolidación en condiciones de tensión, que son las que concurren actualmente en una serie de países de Europa meridional. Deben abordarse pronto los problemas fiscales estructurales, para poder evitar un sufrimiento mucho mayor después.

Al mismo tiempo, la calidad del ajuste fiscal es tan importante como la cantidad. La espera no ha dado frutos. Algunos países rezagados se han visto en la tesitura de tener que acometer recortes drásticos e indiscriminados, reduciendo inversiones públicas productivas y subiendo impuestos que socavan el crecimiento. Los que aún tengan elección deberían centrarse en recortar gastos, reduciendo el gasto corriente y las transferencias públicas. En países con una presión fiscal aún baja, debería recurrirse también al aumento de la recaudación fiscal.

Por si fuera poco, numerosos países necesitan adoptar ahora medidas adicionales para reducir el gasto futuro asociado al envejecimiento. Estas medidas, aunque de carácter largoplacista, producirán efectos positivos inmediatos al afianzar la percepción de sostenibilidad fiscal.

Las finanzas públicas de muchas economías de mercado emergentes no se han visto tan afectadas, en parte por no haber estado en el epicentro de la crisis. Sin embargo, las posiciones fiscales de algunas de ellas, aun siendo actualmente satisfactorias, se han cimentado en ingresos derivados de los crecientes precios de los activos y las materias primas. Dado que su sostenibilidad resulta improbable, estas situaciones imponen cautela. En otros casos, el debilitamiento de la demanda mundial ha reducido los ingresos e inducido un mayor gasto, elevando los niveles de deuda pública. Estas

amenazas tempranas para la sostenibilidad fiscal, junto con la posibilidad de incrementos del gasto público asociado al envejecimiento, exigirán a las autoridades de las economías de mercado emergentes permanecer alerta.

El sistema financiero: aumentar su resiliencia

La complejidad del sistema financiero presenta un desafío continuo para el marco prudencial. Para garantizar la estabilidad sistémica debe contarse con el capital, la liquidez y los regímenes de resolución adecuados. Todas las instituciones financieras deben disponer de abultados colchones de capital de alta calidad que las protejan frente a pérdidas, así como de colchones de liquidez suficientes para afrontar pérdidas repentinas de la confianza de los mercados. Además, se precisan regímenes de resolución que permitan la quiebra ordenada de instituciones grandes y complejas.

Con todo, acertar con la fórmula idónea para gestionar los riesgos que entraña un sistema financiero cada vez más global y complejo sigue constituyendo un reto para las autoridades financieras de todo el mundo. Se argumenta que centrarse en la medición y gestión de estos riesgos es fundamental para establecer un marco prudencial más seguro.

Se expone un ejemplo importante de las ventajas de un marco prudencial que acepta la cambiante complejidad del sistema financiero. Tanto una regla simple (por ejemplo, un coeficiente de apalancamiento) como un indicador ponderado por riesgo más complejo tienen sus ventajas y limitaciones como cuantificadores de la solidez bancaria. Sin embargo, ambos son complementarios, por lo que, tomados de forma conjunta, se refuerzan mutuamente, generando más información sobre el grado de riesgo de un banco que cada uno de ellos por separado. Además, es mucho más difícil manipular estas medidas cuando se utilizan simultáneamente. Así pues, en el contexto del debate reciente sobre la complejidad de la regulación, la respuesta de las autoridades debería apoyarse en la capacidad de refuerzo mutuo de los indicadores

sensibles al riesgo y las reglas simples basadas en balances de situación para vigilar y mitigar el riesgo del sistema financiero.

Limitar la gama de actividades bancarias permitidas puede contribuir a atenuar el riesgo sistémico, pero no es probable que sea la panacea. Estas limitaciones reducirán poco la complejidad de los bancos, y, aun cuando simplifiquen su organización a nivel de entidades individuales, su efecto sobre el riesgo sistémico es ambiguo.

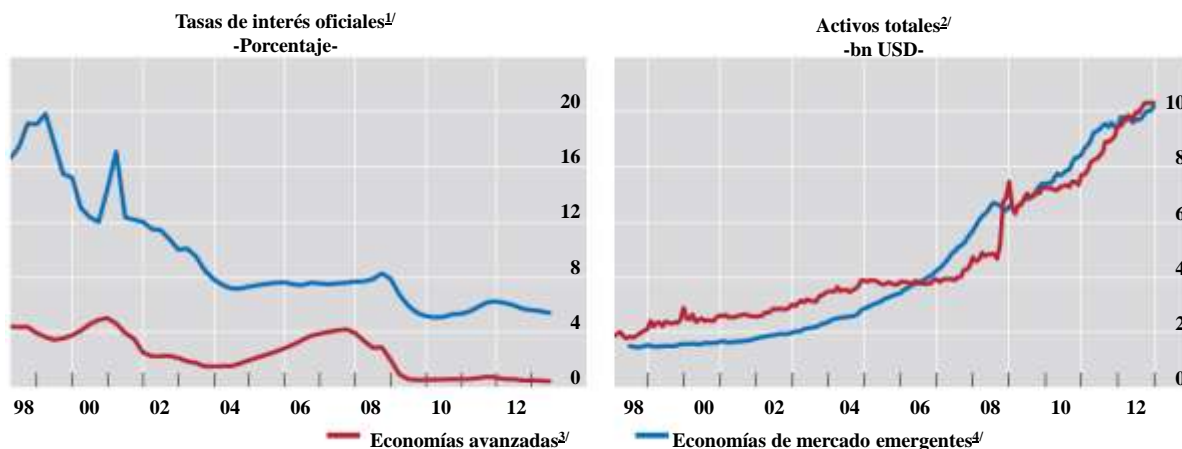
Las normas y estándares en progreso por los que se gobierna el sistema financiero global deben basarse en principios sencillos: internalizar los riesgos sistémicos; exigir capital y liquidez suficientes para alinear los incentivos privados con el interés público; ajustar la sensibilidad al riesgo para reducir la preferencia por activos de alto riesgo; ampliar el perímetro prudencial para mantener los riesgos a la vista de los supervisores (y directivos); y permitir que el sistema regulador evolucione a la par que el sistema financiero. Pero lo que en principio parece sencillo, en la práctica suele ser complicado. Esto significa que el éxito de las reformas financieras depende de definiciones y procesos largos y complejos, lo que obedece a un mero motivo práctico: se puede exigir el cumplimiento de reglamentos detallados, pero no de principios generales.

Política monetaria: concediendo tiempo

Desde el estallido de la crisis financiera, los bancos centrales han ido adentrándose cada vez más en el territorio de las medidas no convencionales. Habiendo alcanzado el límite cero las tasas de interés, los bancos centrales de las principales economías avanzadas pasaron a acumular activos, que ascienden ahora al 25% del PIB colectivo de sus países. Los bancos centrales de las economías de mercado emergentes también ampliaron sus balances, que ahora contabilizan activos valorados en más del 40% de su PIB. En conjunto, los activos de los bancos centrales de las economías avanzadas y de mercado emergentes han pasado de 10.4 billones de dólares en 2007 a más de

20.5 billones en la actualidad, y sigue ejerciéndose presión sobre ellos para que persistan en sus políticas (siguiente gráfica).

TASAS DE INTERÉS OFICIALES Y ACTIVOS TOTALES DE LOS BANCOS CENTRALES



1/ Tasas de interés oficiales o alternativa más cercana; para intervalos de objetivos, el punto medio del intervalo; media ponderada de las economías enumeradas, basada en el PIB y en los tipos de cambio PPA de 2005.

2/ Total de las economías enumeradas.

3/ Australia, Canadá, Dinamarca, Estados Unidos de Norteamérica, Japón, Noruega, Nueva Zelandia, Reino Unido, Suecia, Suiza y zona del euro.

4/ Arabia Saudita, Argentina, Brasil, Chile, China, Colombia, Corea, Filipinas, Hong Kong RAE, Hungría, India, Indonesia, Malasia, México, Perú, Polonia, República Checa, Rusia, Singapur, Sudáfrica, Tailandia, Taipei Chino y Turquía.

FUENTE: FMI, Estadísticas Financieras Internacionales, Bloomberg, Datastream, Global Financial Data y datos nacionales.

Pese al grado de acomodación monetaria, el crecimiento económico sigue siendo deslucido y la creación de empleo está por afianzarse. Además, las bajas tasas de interés en las economías avanzadas tienen efectos a escala internacional, entre otros, flujos de capital hacia economías de mercado emergentes con altas tasas de crecimiento y hacia algunas economías avanzadas pequeñas. La consiguiente presión alcista sobre el valor de las monedas de esas economías ha obstaculizado las medidas de estabilización interna adoptadas por sus bancos centrales.

La inyección de nuevos estímulos monetarios extraordinarios es cada vez más aventurada, ya que se está alterando el equilibrio entre sus beneficios y costos. Se

argumenta que los marcos de política anclados en la estabilidad de precios continúan siendo la base para crecer: sin esa estabilidad, nada se tiene. Ahora bien, como ha demostrado la crisis, no basta con centrarse en un objetivo estrecho de estabilidad de precios a corto plazo, ya que la estabilidad macroeconómica a largo plazo también pasa por alcanzar la estabilidad financiera. El desafío radica pues en modificar los marcos tradicionales de política monetaria para incluir consideraciones de estabilidad financiera de forma efectiva y simétrica.

Todo esto pone en una situación delicada a las autoridades monetarias de las mayores economías avanzadas. ¿Cómo pueden persuadir los bancos centrales a los responsables de los ajustes estructurales para que introduzcan reformas? ¿Cómo pueden evitar que la economía termine dependiendo demasiado del estímulo monetario? ¿Cuál es el momento adecuado para que los bancos replieguen sus políticas expansivas? Y, en ese proceso de repliegue, ¿cómo pueden evitar desencadenar fuertes subidas en los rendimientos de los valores de deuda? Es hora de que la política monetaria comience a dar respuesta a estas cuestiones.

Resumen

Seis años ya desde el estallido de la crisis financiera global, y el crecimiento robusto, autosostenido y equilibrado sigue sin llegar a la economía mundial. Si existiera un camino fácil hacia ese objetivo, ya lo habríamos encontrado. El estímulo monetario por sí solo no puede ser la respuesta, porque el origen del problema no es monetario. Por tanto, los bancos centrales deben lograr retomar su función de estabilización, permitiendo que sean otros quienes se encarguen de los arduos pero esenciales ajustes.

Las autoridades deben acelerar las reformas de los mercados de trabajo y de productos para que los recursos económicos puedan desplazarse con más facilidad hacia sectores de alta productividad. Los hogares y empresas deben culminar la difícil tarea de

remediar su situación financiera, y los gobiernos intensificar sus esfuerzos para garantizar la sostenibilidad de las cuentas públicas. Los reguladores deben adaptar las normas a un sistema financiero cada vez más interconectado y complejo y garantizar que los bancos disponen de capital y colchones de liquidez suficientes para cubrir los riesgos asociados. Cada país debe ajustar su calendario de reformas para maximizar su probabilidad de éxito sin comprometer la recuperación económica en curso. Pero, a la postre, las economías solo podrán retomar un crecimiento real fuerte y sostenible si se aplica un rotundo programa de reparación y reformas.

Fuente de información:

http://www.bis.org/publ/arpdf/ar2013_1_es.pdf

Mercado bursátil (BMV)

Evolución de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV)

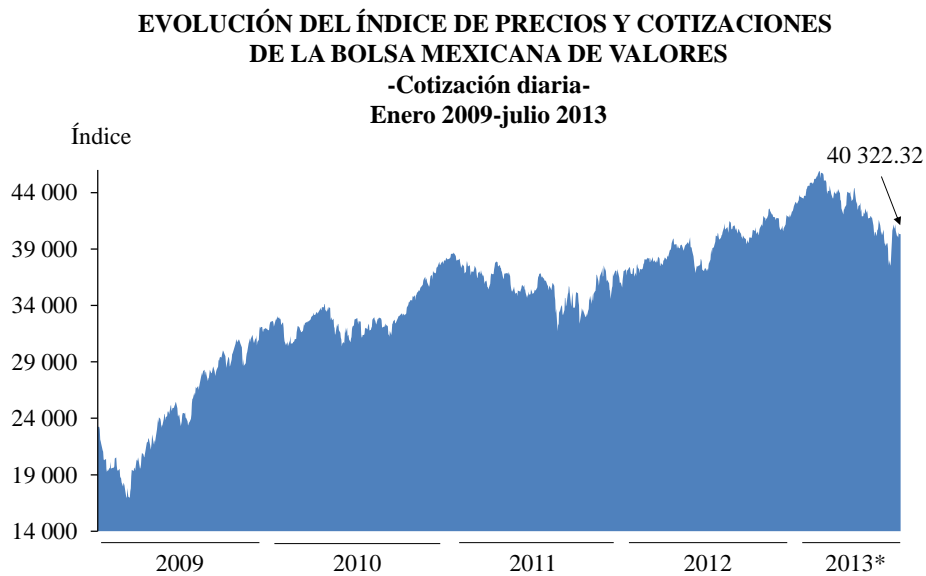
Al cierre del 15 de julio de 2013, el Índice de Precios y Cotizaciones (IPyC) de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) de ubicó en 40 mil 322.32 unidades lo que significó una pérdida acumulada en el año de 7.74 por ciento.

Al cierre de la jornada, el IPyC fue afectado por la caída en las cotizaciones de las acciones de AMX (Aeroméxico) y Cemex (Cementos Mexicanos) que contrarrestaron las alzas reportadas en los títulos de ICA, Alfa y Bimbo.

Cabe destacar que el sector construcción de infraestructura del mercado bursátil fue apoyado por el anuncio del Gobierno Federal sobre inversiones públicas y privadas por 102 mil millones de dólares para el período de 2013-2018.

Asimismo, contribuyó al ascenso del IPyC la cifra de ventas de la ANTAD que registró un repunte de 1.6% en junio, rompiendo una racha de dos meses consecutivos de bajas.

Cabe puntualizar que se prevé un ascenso del IPyC de la BMV ante el próximo reporte de las empresas para el primer semestre.



* Datos al 15 de julio.

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

**RENDIMIENTO DEL ÍNDICE DE PRECIOS Y COTIZACIONES
DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES
- Por ciento -**

Diciembre de cada año	Rendimiento nominal anual	Inflación anual	Rendimiento real
2000	-20.73	8.96	-10.80
2001	13.63	4.40	8.84
2002	-3.85	5.70	-0.98
2003	43.55	3.98	38.06
2004	46.87	5.19	39.62
2005	37.81	3.33	33.37
2006	48.56	4.05	42.78
2007	11.68	3.79	7.64
2008	-24.23	6.53	-32.24
2009	43.52	3.57	38.57
2010	20.02	4.40	14.96
2011	-3.82	3.82	-7.79
2012			
Enero	0.93	0.71	0.22
Febrero	1.99	0.91	1.07
Marzo	6.59	0.97	5.57
Abril	6.43	0.65	5.74
Mayo	2.15	0.34	2.11
Junio	8.42	0.80	7.56
Julio	9.78	1.36	8.31
Agosto	6.32	1.67	4.57
Septiembre	10.22	2.12	7.93
Octubre	12.25	2.63	9.37
Noviembre	12.83	3.33	9.19
Diciembre	17.88	3.57	13.82
2013^{1/}			
Enero	3.60	0.40	3.19
Febrero ^{2/}	0.95	0.90	0.05
Marzo	0.85	1.64	-0.78
Abril	-3.30	1.70	-5.06
Mayo	-4.84	1.37	-6.28
Junio	-7.05	1.30	-8.44
Julio*	-7.74 ^{2/}	1.45 ^{3/}	-9.30 ^{3/}

^{1/} A partir de enero de 2013, las cifras que se reportan son con respecto a diciembre del 2012.

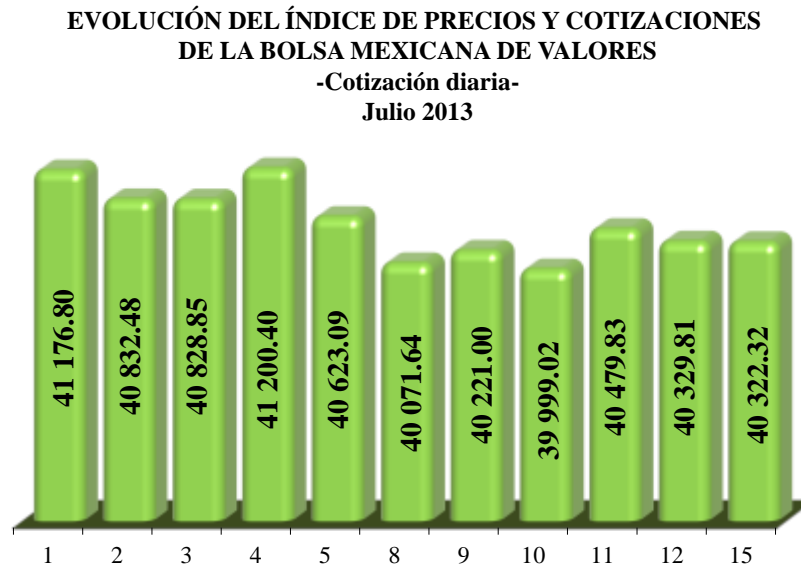
^{2/} Al día 15.

^{3/} Estimada.

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

Después de haber registrado máximos históricos en enero y febrero pasado, el principal indicador accionario de la BMV ha mostrado una trayectoria descendente. De hecho, durante los primeros 15 días de julio del presente año, la trayectoria a la baja continuó. Así, el 1º del séptimo mes del presente año registró un nivel de 41 mil

176.80 puntos, para caer hasta 39 mil 999.02 unidades el día 10 del mes, para lograr un exiguo avance a las 40 mil 322.32 el día 15 mes de referencia.

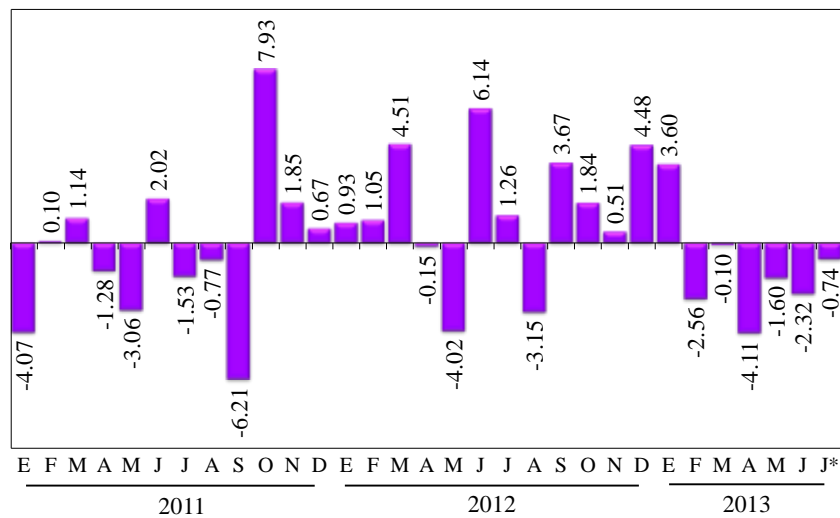


FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

IPyC mensual

Durante junio de 2013, el ÍPyC de la BMV registró una pérdida de 2.32%, y durante los primeros 15 días de julio, la pérdida fue de 0.74 por ciento.

EVOLUCIÓN DE LA BOLSA MEXICANA DE VALORES
-Promedio mensual de utilidades-
2011-2013



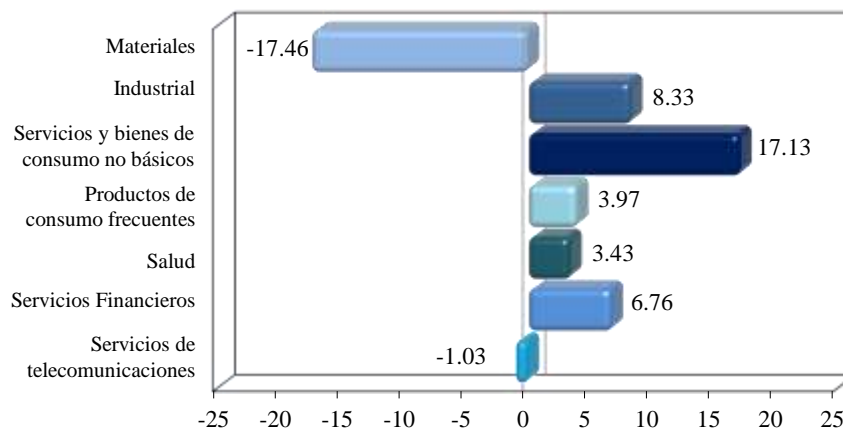
* Datos al 15 de julio.

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

Índices sectoriales

Del 31 de diciembre de 2012 al 15 de julio de 2013, los índices sectoriales que reportaron utilidades fueron los siguientes: servicios de bienes de consumo no básicos (17.13%), industrial (8.33%), servicios financieros (6.76%), productos de consumo frecuentes (3.97%), y salud (3.43%). Por el contrario, el índice de materiales registró una pérdida de 17.46% y el de servicios de telecomunicaciones cayó 1.03 por ciento.

RENDIMIENTOS DE LOS ÍNDICES SECTORIALES
-Variación porcentual acumulada en el año-
31 de diciembre del 2012-15 de julio de 2013



FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

Fuente de información:

<http://www.bmv.com.mx/>

<http://www.eluniversal.com.mx/notas/930345.html>

Rebalanceo de los Pesos Relativos del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) (BMV)

El 31 de mayo de 2013, la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) comunicó que los pesos relativos oficiales de inicio de cada serie accionaria que integra la muestra del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC), derivado del *rebalanceo trimestral de los pesos relativos y de la sustitución de GMODELO C con SANMEX B*, que será efectivo a partir del 3 de junio de 2013. Está considerada la medida cautelar promovida por la emisora ELEKTRA*, ante el juez sexto del Distrito Federal, tal como se detalla en el comunicado publicado el 15 de agosto de 2012 en el *Aviso del cambio de Muestra del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC), que entrará en vigor el 3 de septiembre de 2012*. También se considera el impacto de la oferta pública de adquisición de acciones de Grupo Modelo, tal como se anunció en el comunicado

Cambios en el IPC derivados de la Oferta Pública de Adquisición de acciones de Grupo Modelo, publicado el 6 de mayo del presente año.

Con datos al cierre del 30 de mayo, ninguna serie accionaria obtuvo un peso relativo individual mayor al 25% dentro la muestra y el conjunto de las cinco series accionarias más grandes no tuvieron un peso relativo en conjunto mayor al 60%, por lo anterior, no se aplicará la regla correspondiente a la sección “*Pesos relativos máximos*” dentro del numeral “V. *Determinación de Pesos Relativos y Valor de Mercado de la serie accionaria más líquida de la muestra de Emisoras del IPC*” contenido en la Nota Metodológica* del Índice de Precios y Cotizaciones (IPC).

Número	Emisora	Serie	Número de acciones en la muestra	%
1	AC	*	448 405 461	1.96
2	ALFA	A	3 339 806 067	4.35
3	ALPEK	A	351 855 103	0.37
4	ALSEA	*	318 748 163	0.49
5	AMX	L	31 868 289 099	17.70
6	ASUR	B	128 502 391	0.85
7	AZTECA	CPO	957 069 199	0.38
8	BIMBO	A	1 308 873 732	2.14
9	BOLSA	A	385 059 400	0.54
10	CEMEX	CPO	8 376 249 143	5.41
11	CHDRAUI	B	141 262 110	0.29
12	COMPARC	*	917 375 738	0.82
13	ELEKTRA	*	71 234 561	1.45
14	FEMSA	UBD	1 603 849 188	9.65
15	GAP	B	265 409 270	0.78
16	GEO	B	462 783 253	0.11
17	GFINBUR	O	1 855 395 847	2.35
18	GFNORTE	O	1 942 236 302	6.86
19	GMEXICO	B	3 610 868 487	6.60
20	GRUMA	B	156 860 777	0.39
21	HOMEX	*	217 948 993	0.10
22	ICA	*	507 072 452	0.51
23	ICH	B	161 514 211	0.64
24	KIMBER	A	1 362 710 701	2.57
25	KOF	L	422 005 569	3.41
26	LAB	B	781 264 427	0.92
27	LIVEPOL	C-1	183 160 411	1.19
28	MEXCHEM	*	974 030 035	2.47
29	MFRISCO	A-1	390 722 936	0.80
30	OHLMEX	*	415 434 414	0.62
31	PE&OLES	*	110 615 233	2.32
32	SANMEX	B	1 849 035 038	3.29
33	TLEVISA	CPO	2 387 666 654	6.90
34	URBI	*	543 478 307	0.06
35	WALMEX	V	6 571 734 616	10.71

FUENTE: CNBV

Fuente de información:

http://www.bmv.com.mx/wb3/wb/BMV/BMV_repositorio/vtp/BMV/BMV_1139_bmv_informa/rid/223/mt/3/PondOfRebalanceoIPCJun2013.pdf

Cambios en las muestras de la familia de Índices de BMV derivados de la Oferta Pública de Adquisición de Acciones de Grupo Modelo (BMV)

El 31 de mayo de 2013, la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) comunicó que en seguimiento al aviso Cambios en los índices de BMV derivados de la Oferta Pública de Adquisición de acciones de Grupo Modelo, publicado el 8 de mayo de 2013, se da a conocer los pesos relativos oficiales para las muestras de la Familia de Índices de BMV que entrarán en vigor el 3 de junio de 2013.

PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DE LOS ÍNDICES IPC LARGECAP E IRT LARGECAP QUE SERÁN EFECTIVOS PARA LA APERTURA DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}

N°	Emisora	Serie	Acciones en el índice	%
1	AC	*	402 815 894	1.88
2	ALFA	A	3 600 295 930	5.01
3	AMX	L	31 900 024 389	18.90
4	BIMBO	A	1 175 800 000	2.05
5	CEMEX	CPO	9 029 558 930	6.22
6	ELEKTRA	*	71 234 561	1.55
7	FEMSA	UBD	1 620 883 328	10.41
8	GCARSO	A1	379 068 935	1.17
9	GFINBUR	O	1 666 756 987	2.25
10	GFNORTE	O	1 977 404 115	7.45
11	GMEXICO	B	3 892 500 000	7.59
12	KIMBER	A	1 387 385 122	2.80
13	KOF	L	454 920 107	3.92
14	LIVEPOL	C-1	187 573 795	1.30
15	MEXCHEM	*	945 000 000	2.56
16	MFRISCO	A-1	421 197 569	0.92
17	PE&OLES	*	99 368 937	2.22
18	SANMEX	B	1 827 147 172	3.47
19	TLEVISA	CPO	2 445 199 226	7.54
20	WALMEX	V	6 198 762 833	10.78

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de Mayo de 2013.

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DE LOS ÍNDICES IPC
MIDCAP E IRT MIDCAP QUE SERÁN EFECTIVOS PARA LA APERTURA DEL
3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

Número	Emisora	Serie	Número de acciones en la muestra	%
1	ALPEK	A	379 298 220	3.13
2	ALSEA	*	309 248 178	3.70
3	ASUR	B	124 672 500	6.39
4	AZTECA	CPO	1 031 716 295	3.16
5	BOLSA	A	385 442 853	4.23
6	CHDRAUI	B	152 279 920	2.44
7	COMERCI	UBC	399 898 964	6.36
8	COMPARC	*	906 516 345	6.32
9	CULTIBA	B	502 276 226	6.23
10	GAP	B	286 110 000	6.53
11	GRUMA	B	169 095 213	3.26
12	HOMEX	*	218 166 033	0.75
13	ICA	*	546 621 824	4.26
14	ICH	B	174 111 594	5.35
15	IDEAL	B-1	900 045 769	9.43
16	LAB	B	789 562 070	7.22
17	MEGA	CPO	298 002 712	3.88
18	OHLMEX	*	447 836 431	5.20
19	PINFRA	*	209 067 938	8.22
20	SORIANA	B	248 654 684	3.94

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DE LOS ÍNDICES IPC
COMPMX E IRT COMPMX QUE SERÁN EFECTIVOS PARA LA APERTURA
DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

N°	Emisora	Serie	N° de Acciones en la muestra	%	N°	Emisora	Serie	N° de Acciones en la muestra	%
1	AC	*	402 815 894	1.61	31	GRUMA	B	169 095 213	0.38
2	AEROMEX	*	134 300 686	0.09	32	HERDEZ	*	129 600 000	0.21
3	ALFA	A	3 600 295 930	4.30	33	HOMEX	*	218 166 033	0.09
4	ALPEK	A	379 298 220	0.37	34	ICA	*	546 621 824	0.50
5	ALSEA	*	309 248 178	0.43	35	ICH	B	174 111 594	0.63
6	AMX	L	31 900 024 389	16.22	36	IDEAL	B-1	900 045 769	1.11
7	ARA	*	715 536 127	0.12	37	KIMBER	A	1 387 385 122	2.40
8	ASUR	B	124 672 500	0.75	38	KOF	L	454 920 107	3.36
9	AUTLAN	B	67 003 834	0.03	39	LAB	B	789 562 070	0.85
10	AXTEL	CPO	929 219 614	0.16	40	LIVEPOL	C-1	187 573 795	1.11
11	AZTECA	CPO	1 031 716 295	0.37	41	MEGA	CPO	298 002 712	0.46
12	BACHOCO	B	103 440 000	0.15	42	MEXCHEM	*	945 000 000	2.20
13	BIMBO	A	1 175 800 000	1.76	43	MFRISCO	A-1	421 197 569	0.79
14	BOLSA	A	385 442 853	0.50	44	OHLMEX	*	447 836 431	0.61
15	CEMEX	CPO	9 029 558 930	5.33	45	OMA	B	102 098 258	0.18
16	CHDRAUI	B	152 279 920	0.29	46	PAPPEL	*	53 468 351	0.06
17	COMERCI	UBC	399 898 964	0.75	47	PE&OLES	*	99 368 937	1.91
18	COMPARC	*	906 516 345	0.74	48	PINFRA	*	209 067 938	0.97
19	CREAL	*	112 062 693	0.10	49	POCHTEC	B	20 870 482	0.02
20	CULTIBA	B	502 276 226	0.73	50	QC	CPO	180 000 000	0.23
21	ELEKTRA	*	71 234 561	1.33	51	SANMEX	B	1 827 147 172	2.98
22	FEMSA	UBD	1 620 883 328	8.93	52	SARE	B	549 843 928	0.01
23	GAP	B	286 110 000	0.77	53	SIMEC	B	77 868 820	0.18
24	GCARSO	A1	379 068 935	1.01	54	SORIANA	B	248 654 684	0.46
25	GEO	B	498 878 267	0.11	55	SPORT	S	49 271 369	0.04
26	GFAMSA	A	153 806 798	0.15	56	TLEVISA	CPO	2 445 199 226	6.47
27	GFINBUR	O	1 666 756 987	1.93	57	URBI	*	537 044 907	0.05
28	GFNORTE	O	1 977 404 115	6.40	58	VESTA	*	235 727 011	0.26
29	GFREGIO	O	81 982 833	0.25	59	VITRO	A	72 321 126	0.08
30	GMEXICO	B	3 892 500 000	6.52	60	WALMEX	V	6 198 762 833	9.25

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.

FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DE LOS
ÍNDICES IPC SUSTENTABLE E IPC SUSTENTABLE RT QUE
SERÁN EFECTIVOS PARA LA APERTURA
DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

N°	Emisora	Serie	N° de Acciones en la muestra	%
1	AC	*	402 815 894	1.99
2	ALFA	A	3 600 295 930	5.31
3	ALSEA	*	309 248 177	0.54
4	AMX	L	24 591 605 301	15.44
5	ASUR	B	207 787 500	1.55
6	AXTEL	CPO	929 219 614	0.20
7	AZTECA	CPO	1 031 716 295	0.46
8	BIMBO	A	1 175 800 000	2.17
9	CEMEX	CPO	9 029 558 930	6.59
10	COMERCI	UBC	399 898 964	0.92
11	COMPARC	*	906 516 345	0.92
12	FEMSA	UBD	2 161 177 770	14.71
13	GEO	B	498 878 267	0.14
14	GFNORTE	O	1 977 404 115	7.90
15	GMEXICO	B	3 892 500 000	8.05
16	HERDEZ	*	216 000 000	0.42
17	HOMEX	*	218 166 033	0.11
18	ICA	*	546 621 824	0.62
19	KIMBER	A	1 387 385 122	2.96
20	KOF	L	454 920 107	4.15
21	LAB	B	789 562 070	1.05
22	MEXCHEM	*	945 000 000	2.71
23	OMA	B	153 147 387	0.33
24	PE&OLES	*	99 368 937	2.36
25	SORIANA	B	248 654 685	0.57
26	TLEVISA	CPO	2 445 199 226	7.99
27	URBI	*	537 044 907	0.06
28	WALMEX	V	5 313 225 285	9.79

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.

FUENTE: BMV.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DEL ÍNDICE
BMV – RENTABLE QUE SERÁN EFECTIVOS PARA LA APERTURA
DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

N°	Emisora	Serie	N° de Acciones en la muestra	%
1	AC	*	483 379 072	2.58
2	ALFA	A	3 602 200 000	5.74
3	AMX	L	15 493 212 419	10.51
4	ALSEA	*	687 218 174	1.29
5	ASUR	B	138 525 000	1.11
6	BIMBO	A	1 410 960 000	2.82
7	CEMEX	CPO	9 029 558 930	7.12
8	COMPARC	*	997 429 622	1.09
9	ELEKTRA	*	71 161 815	1.77
10	FEMSA	UBD	1 465 846 329	10.78
11	GAP	B	286 110 000	1.02
12	GFINBUR	O	2 000 108 384	3.10
13	GFNORTE	O	2 053 222 890	8.86
14	GMEXICO	B	3 892 500 000	8.69
15	KIMBER	A	1 470 328 078	3.39
16	KOF	L	454 920 107	4.49
17	MEXCHEM	*	1 050 000 000	3.26
18	PE&OLES	*	119 242 724	3.05
19	TLEVISA	CPO	2 573 893 922	9.08
20	WALMEX	V	5 151 296 515	10.26

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.
FUENTE: BMV.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DE LOS
ÍNDICES BMV – DIVIDENDOS/BMV –DIVIDENDOS RT QUE SERÁN
EFECTIVOS PARA LA APERTURA DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

Nº	Emisora	Serie	Nº de Acciones en la muestra	%
1	AC	*	3 406 501	4.30
2	ALFA	A	18 128 135	6.84
3	ALSEA	*	11 312 920	5.03
4	AMX	L	31 426 591	5.05
5	ASUR	B	5 232 159	9.97
6	CEMEX	CPO	52 937 134	9.88
7	GAP	B	11 690 910	9.91
8	GFNORTE	O	4 758 429	4.87
9	GMEXICO	B	18 780 048	9.94
10	KIMBER	A	18 579 502	10.15
11	MEXCHEM	*	4 780 112	3.51
12	PE&OLES	*	1 329 665	8.07
13	TLEVISA	CPO	11 090 853	9.27
14	WALMEX	V	6 797 551	3.21

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.
FUENTE: BMV.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DE LOS
ÍNDICES IMEBZ MÉXICO/IMEBZ MÉXICO RT QUE SERÁN
EFECTIVOS PARA LA APERTURA DEL 3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

Nº	Emisora	Serie	Nº de Acciones en la muestra	%
1	ALFA	A	5 143 279 900	5.39
2	AMX	L	49 076 960 599	21.93
3	CEMEX	CPO	11 286 948 663	5.86
4	FEMSA	UBD	2 161 177 770	10.47
5	GFNORTE	O	2 326 357 782	6.61
6	GMEXICO	B	7 785 000 000	11.46
7	SANMEX	B	3 322 085 768	4.76
8	MEXCHEM	*	2 100 000 000	4.29
9	TLEVISA	CPO	2 573 893 922	5.99
10	WALMEX	V	17 710 750 951	23.22

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.
FUENTE: BMV.

**PESOS RELATIVOS OFICIALES PARA LA MUESTRA DE LOS ÍNDICES
IMEBZ/IMEBZ RT QUE SERÁN EFECTIVOS PARA LA APERTURA DEL
3 DE JUNIO DE 2013^{1/}**

N°	Emisora	Serie	N° de Acciones en la muestra	%
1	ABV	N	293 432 371	4.82
2	ALFA	A	5 143 279 900	5.24
3	AMX	L	19 113 026 993	8.30
4	BBD	N	665 573 032	4.63
5	BSBR	N	419 064 905	1.29
6	CEMEX	CPO	11 286 948 663	5.70
7	CIG	N	224 535 012	1.01
8	FEMSA	UBD	2 161 177 770	10.17
9	GFNORTE	O	2 326 357 782	6.43
10	GGB	N	298 086 692	0.79
11	GMEXICO	B	6 690 548 198	9.57
12	ITUB	N	948 296 866	6.16
13	MEXCHEM	*	2 100 000 000	4.17
14	PBR	N	774 193 605	5.94
15	SANMEX	B	3 322 085 768	4.63
16	SID	N	372 242 803	0.51
17	TLEVISA	CPO	2 573 893 922	5.82
18	TSU	N	80 819 421	0.67
19	VALE	N	702 746 322	4.37
20	WALMEX	V	7 684 049 456	9.80

^{1/} Pesos oficiales de inicio con datos al cierre del 31 de mayo de 2013.

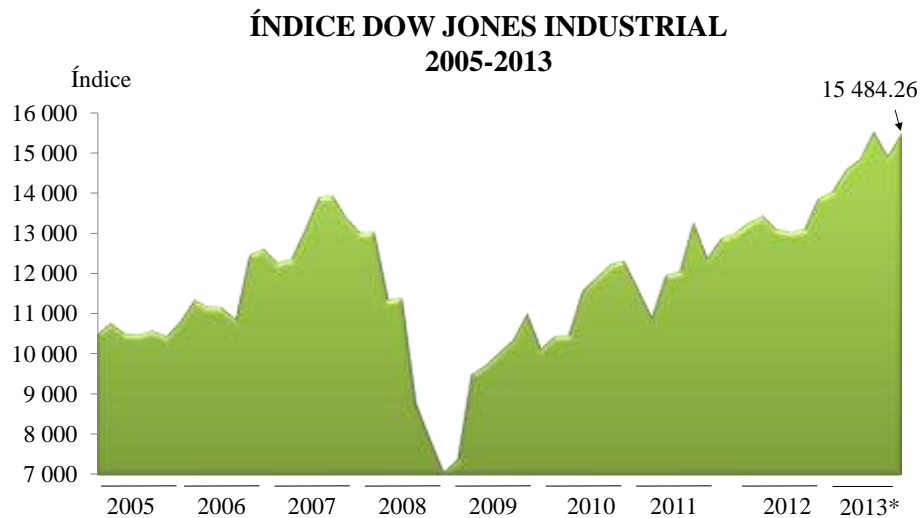
FUENTE: BMV.

Fuente de información:

http://www.bmv.com.mx/wb3/wb/BMV/BMV_repositorio/vtp/BMV/BMV_1139_bmv_informa/rid/223/mt/3/PondOfIndicesGMODELOJun2013.pdf

Mercados bursátiles internacionales

Al cierre de la jornada accionaria del 15 de julio de 2013, en el mercado de Wall Street el índice Dow Jones registró un máximo histórico al ubicarse en 15 mil 484.26 con lo cual alcanza una ganancia de 18.16% con respecto al cierre de diciembre de 2012. La recuperación del índice industrial que agrupa a la 30 industrias más importantes de los Estados Unidos de Norteamérica parecería responder a la perspectiva del del restablecimiento de la confianza en la recuperación de la economía estadounidense.

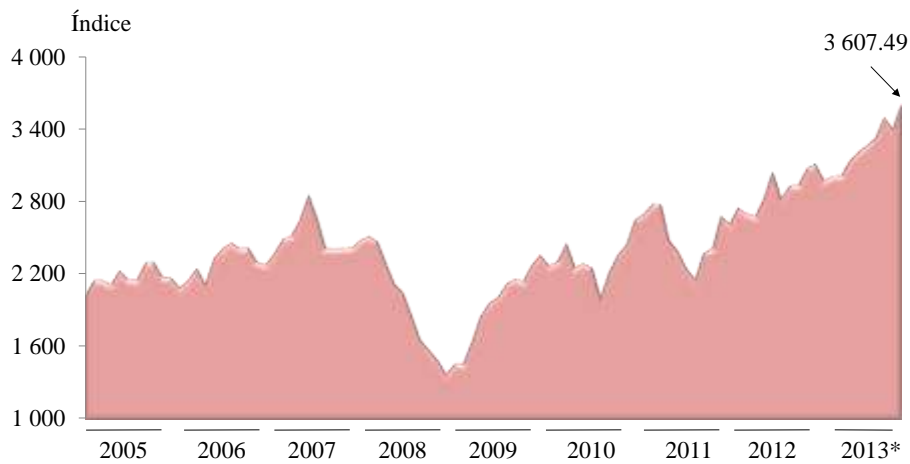


* Datos al 15 de julio.

FUENTE: Invertia.com.mx.

Por su parte, al índice tecnológico ha tratado de mantener una tendencia paralela a la del Dow Jones, ya que su crecimiento siendo continuo y ya superó al índice de Wall Street. De hecho, al 15 de julio del presente año se ubicó en 3 mil 607.49 unidades, con lo que registró una utilidad de capital de 19.47% con respecto al cierre de diciembre de 2012.

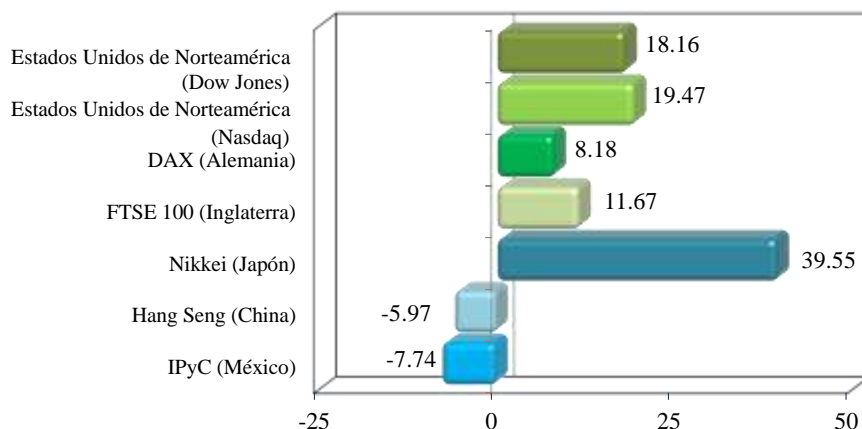
ÍNDICE NASDAQ COMPOSITE 2005-2013



* Datos al 15 de julio.
FUENTE: Invertia.com.mx.

Por su parte, durante los primeros 15 días de julio de 2013, los índices bursátiles de Inglaterra y Alemania reportaron utilidades de 11.67 y 8.18%, respectivamente. Asimismo, en Asia, el índice accionario de Japón (Nikkei) registró una ganancia de 39.55%, derivado de la nueva política monetaria japonesa que incluyó una devaluación del yen; mientras que el índice bursátil de China (Hang Seng) registró una pérdida acumulada en el año de 5.97 por ciento.

MERCADOS BURSÁTILES INTERNACIONALES
-Variación porcentual en moneda local-
31 de diciembre del 2012-15 de julio de 2013



FUENTE: Bolsa Mexicana de Valores.

Fuente de información:

Periódico *El Financiero*, 16 de julio de 2013. México.

<http://diarioinforme.net/economia/el-dow-jones-cierra-con-un-avance-de-039-y-recupera-los-14-000-puntos>

Una crisis de liquidez en la banca China se siente en la economía general (WSJ)

El 19 de junio de 2013, el periódico *The Wall Street Journal* (WSJ) informó *Una crisis de liquidez en la banca China se siente en la economía general*. A continuación se presenta la información.

Una crisis de liquidez en los mercados financieros de China está comenzando a afectar a la economía general, al tiempo que ejecutivos bancarios advierten sobre mayores tasas de interés, un otorgamiento de créditos más cauto y una lucha por recaudar fondos con el ofrecimiento de mayores rendimientos a los inversionistas.

El impacto dependerá de cuánto dure la crisis, que comenzó hace dos semanas con un alza de las tasas de los préstamos interbancarios. Hasta ahora, el efecto parece moderado y Beijing tiene una capacidad significativa para intervenir si surge una amenaza importante para el sistema financiero.

Sin embargo, una tasa interbancaria referencial se elevó a su mayor nivel en casi dos años, mientras la crisis de efectivo no daba señales de retroceder.

La crisis ha obligado a muchos bancos chinos pequeños, que dependen en mayor medida del mercado interbancario de corto plazo que sus contrapartes estatales de mayor tamaño, a reevaluar los términos de sus créditos, según ejecutivos bancarios. Cualquier barrera al otorgamiento de créditos podría ser una noticia negativa, dado que el crecimiento económico de China ya ha mostrado señales de desaceleración.

Un administrador de crédito del China Citic Bank Corp. en Beijing dijo que las ajustadas condiciones de financiamiento obligarán al banco a elevar sus tasas de crédito, lo que afectará más a las empresas pequeñas. “Por un lado, tenemos que buscar proyectos con mayores rendimientos para darles crédito, pero eso suele asociarse con riesgos más altos”, sostuvo el ejecutivo. “Sin embargo, por el otro lado, necesitamos prestar más atención a los riesgos de un posible aumento de la morosidad a medida que el crecimiento económico sigue desacelerándose”.

Un portavoz de Citic Bank no estuvo disponible inmediatamente para hacer comentarios.

Un ejecutivo de un banco nacional de tamaño mediano con sede en el norte de China también indicó que la menor liquidez podría traducirse en mayores tasas para los créditos. “El financiamiento está realmente ajustado en este momento y tendremos que elevar las tasas pronto”, manifestó.

Aunque el gobierno chino regula las tasas de interés, los bancos pueden efectuar préstamos a una tasa hasta cuatro veces la tasa de referencia del banco central, lo que les da un margen considerable para fijar el precio del crédito.

Las tasas ya están subiendo en el mercado chino de bonos. El rendimiento de la deuda corporativa a tres años con calificación “AAA” se ubicó en 4.53%, según datos del sitio web oficial del mercado de bonos de China, frente a 4.27% a fines de mayo, antes de la crisis. Los bonos corporativos de menor plazo han experimentado un alza aún mayor. El índice Compuesto de Shanghai, el referencial accionario de China, cayó 0.6% a su menor nivel desde diciembre, en parte debido a la escasez de efectivo.

Una referencia interbancaria de los costos de financiamiento, la tasa de acuerdo de recompra a siete días, subió a 8.20% el miércoles, su mayor nivel desde junio de 2011, frente a 6.82%. La tasa promedió cerca de 3.30% este año antes del comienzo de la crisis de liquidez a fines del mes pasado.

El mercado interbancario de China siguió abierto por media hora más, hasta las 5 p.m. hora local, para ayudar a los ejecutivos bancarios que no pudieron conseguir suficiente financiamiento de corto plazo a la hora normal de cierre, la última de una serie de medidas de este tipo desde fines de mayo.

Los bancos de China han instado al Banco Popular de China a inyectar fondos en el mercado para aliviar la crisis. Hasta ahora el banco central no ha intervenido, en lo que analistas consideran una señal de que Beijing ya no está dispuesto a impulsar la economía y que los bancos necesitan poner sus finanzas en orden.

“Los bancos parecen haber aumentado el crédito de manera agresiva a comienzos de junio... [y] haber supuesto que el banco central chino contribuiría a ese crédito, dado el lento crecimiento económico”, indicó el economista de Royal Bank of Scotland.

“Al parecer el banco central chino desea apearse a las actuales metas cuantitativas y que los bancos respeten sus cuotas de crédito.

El crédito se ha expandido rápidamente en China en los últimos cuatro años, tras los esfuerzos por aislar la economía de la crisis financiera global con una iniciativa de estímulo encabezada por los bancos. El gobierno ahora intenta impedir que los niveles de deuda aumenten aún más, mientras lidia con una economía más lenta.

La crisis de liquidez se produce por una serie de factores. La desaceleración económica de China ha generado menores ingresos de capital extranjero, que inyectan dinero al sistema. Los bancos también deben cumplir las obligaciones de una creciente cantidad de productos de inversión a corto plazo, que son vendidos por los bancos como sustitutos de alto rendimiento para los depósitos.

Los rendimientos sobre tales inversiones, denominadas productos de gestión de patrimonio, cayeron en los últimos meses tras la implementación de nuevas regulaciones para hacerlas menos riesgosas. Pero los retornos de estos productos, que están fuertemente invertidos en bonos y créditos interbancarios, han registrado un aumento en la última semana mientras los bancos luchan por conseguir fondos.

Bank of China Ltd. ofreció un rendimiento de 4.4% sobre productos de gestión de patrimonio que vencen después de 63 días, frente a 4% para instrumentos similares emitidos en mayo. Citic Bank vendió productos a tres meses con un retorno de 5.2%, lo que se compara con 4.8% para productos similares hace dos semanas.

Algunos analistas señalan que los problemas de liquidez podrían ser de corto aliento. el analista de Bernstein Research en Hong Kong, dijo que las medidas de los bancos tendientes a garantizar que tienen suficientes depósitos y capital a mano para cumplir con los requerimientos regulatorios, al término del primer semestre del año financiero, están impulsando la escasez.

“Toda esa presión cederá en julio”, dijo.

De todos modos, dado que los bancos no están seguros de poder contar con que el banco central inyecte efectivo cuando se necesite en el futuro, la agitación interbancaria de esta semana podría tener efectos más duraderos.

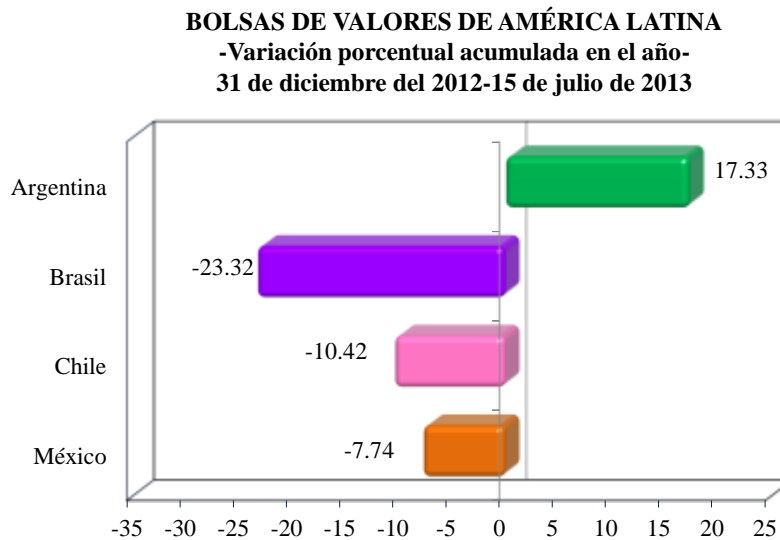
“A diferencia de los principales bancos estatales que tienen grandes bases de depósitos, los bancos más pequeños como el nuestro se ven más afectados por la volatilidad interbancaria”, indicó un ejecutivo de un banco comercial con sede en la provincia oriental de Shandong. “La liquidez es nuestra prioridad ahora”.

Fuente de información:

http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324577904578555580483275840.html?mod=WSJS_inicio_MiddleSecond

Mercados bursátiles de América Latina

Durante el período enero-julio de 2013, los mercados accionarios de América Latina siguieron una trayectoria paralela a sus pares estadounidenses. Sin embargo, durante mayo, junio y julio los mercados accionarios latinoamericanos registraron una salida de capitales lo que se tradujo en pérdidas que anularon las ganancias de inicio de año. De hecho, al día 15 de julio del presente año, los índices de Brasil (Bovespa) y de Chile (IPGA) registraron pérdidas de 23.32 y 10.42%, respectivamente, con respecto al 31 de diciembre de 2012. Por el contrario, el índice accionario de Argentina (Merval) reportó una ganancia de capital acumulada en el año de 17.33 por ciento.



FUENTE: Bloomberg, Índices Mundiales.

Fuente de información:

Periódico *El Financiero*, 18 de junio de 2013. México.

Mercado de cambios

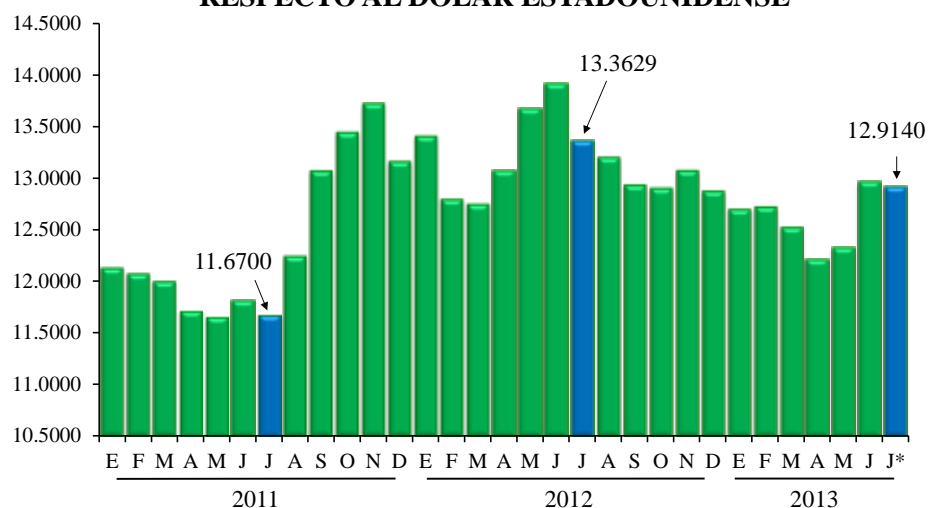
Paridad cambiaria (Banxico)

Una menor volatilidad en los mercados cambiarios internacionales, la estabilización en los flujos de capitales del exterior y una posición favorable en la balanza de pagos de México han propiciado que el mercado cambiario mexicano se haya estabilizado, con lo cual la paridad cambiaria del peso frente al dólar estadounidense ha comenzado a depreciarse, lo cual podría coadyuvar a regular la liquidez y recuperar la competitividad, así como a contrarrestar la desaceleración de la economía.

En este contexto, la cotización promedio del peso interbancario a 48 horas¹⁷⁰ frente al dólar durante junio de 2013, fue de 12.9579 pesos por dólar, lo que significó una depreciación de 5.20% con respecto al promedio del mes inmediato anterior, una de 0.66% con relación a diciembre anterior (12.8729 pesos por dólar), y una apreciación de 6.85% con respecto a junio de 2012 (13.9112 pesos por dólar).

Cabe señalar que el promedio del dólar interbancario a 48 horas, del 1º al 15 de julio de 2013, se ubicó en 12.9140 pesos por dólar, lo que representó una apreciación de 0.34% con respecto a junio anterior (12.9579 pesos por dólar), una depreciación de 0.32% con relación a diciembre anterior (12.8729 pesos por dólar) y una apreciación de 3.36% si se le compara con el promedio de julio de 2012 (13.3629 pesos por dólar).

**COTIZACIONES DEL PESO MEXICANO
RESPECTO AL DÓLAR ESTADOUNIDENSE**



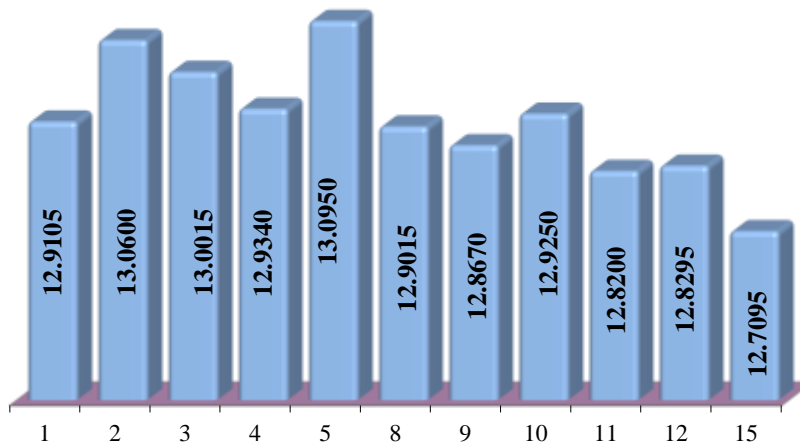
* Promedio al día 15 de julio.
FUENTE: Banco de México.

¹⁷⁰ Para operaciones al mayoreo entre bancos, casas de bolsa, casas de cambio, particulares. Este tipo de cambio es aplicable para liquidar operaciones el segundo día hábil bancario inmediato siguiente a la fecha de su concertación. Los valores son los prevalecientes en el mercado a las horas referidas. Los niveles máximo y mínimo son posturas de venta durante el período de observación (9:00-13:30 hrs). El Banco de México da a conocer estos tipos de cambio a las 13:30 horas todos los días hábiles bancarios. Fuente: Reuters Dealing 3000 Matching.

Durante julio del presente año, la cotización promedio del peso interbancario a 48 horas frente al dólar registró una tendencia mixta, de hecho se tradujo en una relativa volatilidad. Sin embargo, la trayectoria de altibajos también se explicó por factores internos como la salida de capitales de corto plazo que provocó una menor oferta de dólares, y el alza en las tasas de interés. Así, el 1º de julio pasado se ubicó en 12.9105 pesos por dólar, para depreciarse a 13.0950 pesos por dólar el día 5 del mes, y retornar a un punto mínimo de 12.7095 pesos por dólar el día 15 del séptimo mes del presente año.

Cabe señalar que el valor teórico del peso frente al dólar, de acuerdo con los analistas de los mercados cambiarios, todavía se ubica en 13..80 pesos por dólar, lo cual la posición actual del peso tiene un margen de subvaluación.

**COTIZACIONES DEL PESO MEXICANO
RESPECTO AL DÓLAR ESTADOUNIDENSE
JULIO 2013**



FUENTE: Banco de México.

VARIACIONES DEL PESO FRENTE AL DÓLAR ESTADOUNIDENSE
- Porcentaje -

	Promedio de la cotización del peso frente al dólar estadounidense	Variación respecto al mes inmediato anterior	Variación respecto a diciembre anterior
Dic. 2003	11.2527	0.93	9.93
Dic. 2004	11.2007	-1.47	-0.46
Dic. 2005	10.6303	-0.33	-5.09
Dic. 2006	10.8481	-0.67	-2.05
Dic. 2007	10.8507	- 0.35	0.02
Dic. 2008	13 4348	2.50	23.82
Dic. 2009	12.8570	-1.89	-4.30
Dic. 2010	12.3960	0.48	-3.59
Dic. 2011	13.1577	-4.10	6.14
2012			
Enero	13.4042	1.87	10.53
Febrero	12.7932	-4.56	-2.77
Marzo	12.7459	-0.37	-3.13
Abril	13.0677	2.52	-0.68
Mayo	13.6719	4.62	3.91
Junio	13.9112	1.75	5.73
Julio	13.3629	-3.94	1.56
Agosto	13.1841	-1.34	0.20
Septiembre	12.9327	-1.91	-1.71
Octubre	12.9006	-0.25	-1.95
Noviembre	13.0713	1.32	-0.66
Diciembre	12.8729	-1.52	-2.16
2013			
Enero	12.6960	-1.37	-1.37
Febrero	12.7186	0.18	-1.20
Marzo	12.5204	-1.56	-2.74
Abril	12.2078	-4.02	-5.17
Mayo	12.3174	0.90	-4.32
Junio	12.9579	5.20	0.66
Julio*	12.9140	-0.34	0.32

Nota: Las variaciones con signo negativo representan apreciación y con signo positivo depreciación.

* Promedio del 1 al 15.

FUENTE: Banco de México.

Fuente de información:

<http://www.banxico.org.mx/SieInternet/consultarDirectorioInternetAction.do?accion=consultarCuadroAnalitico&idCuadro=CA91§or=6&locale=es>

Para los inversionistas, el euro se vuelve un puerto en la tormenta (WSJ)

El 17 de junio de 2013, el periódico The Wall Street Journal (WSJ) publicó la nota Para los inversionistas, el euro se vuelve un puerto en la tormenta. A continuación se presenta la información.

El euro está emergiendo como un refugio inesperado de los últimos vaivenes de los mercados.

Activos que van desde acciones japonesas a los bonos de mercados emergentes y del Tesoro de Estados Unidos de Norteamérica se han desplomado en los últimos meses, conforme los inversionistas se preparan para una posible retirada de los programas de estímulo de los principales bancos centrales del mundo. Sin embargo, el euro ha evitado en buena medida la volatilidad que ha sacudido a otras monedas, incluidos el dólar y el yen. En las últimas cuatro semanas, el euro ha escalado 4% frente al dólar y 16 de junio pasado, se intercambiaba a 1.3367 dólares en Nueva York.

Se trata de un abrupto cambio de rumbo para una moneda que en los últimos años ha estado con frecuencia en el centro de la agitación de los mercados globales. Inversionistas habían colocado apuestas récord a que el euro caería, arrastrado por la recesión económica europea y las dudas sobre la viabilidad a largo plazo de la unión monetaria.

Las posiciones bajistas frente al euro han descendido 90% en las últimas dos semanas, según la Comisión del Comercio en Futuros sobre Mercancía de Estados Unidos de Norteamérica (CFTC, por sus siglas en inglés). A pesar de problemas como el estancamiento del crecimiento en Europa, el alza del desempleo y las pesadas cargas de deuda en las economías del sur del continente, muchos inversionistas sostienen que el euro es una apuesta relativamente segura, gracias a su estatus de moneda de reserva

muy utilizada y el hecho de que los temores a una crisis inminente se están apaciguando.

La posibilidad de que la Reserva Federal ponga fin a sus políticas de dinero fácil llevó a muchos corredores a desprenderse rápidamente de sus posiciones en mercados emergentes y otros activos de altos retornos. En este contexto, algunos inversionistas están recurriendo al euro como un puerto en la tormenta. Consideran que la moneda europea tiene más en común con refugios como el dólar y el yen que con divisas más riesgosas, menos utilizadas y con mayores retornos, como el dólar australiano.

“Es difícil apostar contra el euro”, indicó el Director de inversión de Constellation Wealth Advisors, una firma de Nueva York que invierte alrededor de 5 mil millones de dólares en varios fondos. “Hasta que dejemos de imprimir dinero en Estados Unidos de Norteamérica, o hasta que empiecen ellos, el euro tiene el viento de cola”.

Lo que impulsa la fortaleza del euro es un desinflamiento del *carry trade*, en que los inversionistas toman prestada una moneda de retornos bajos como el euro, la venden y luego usan lo recaudado para comprar activos de mayores retornos como acciones de Estados Unidos de Norteamérica o bonos de México. Los *carry trade*, que ayudaron a cosechar sólidas ganancias en categorías de activos más riesgosos durante los últimos años, dependen de un diferencial con una tasa de interés estable para ganar dinero.

Pero ahora que el panorama para las tasas de interés está menos claro, los inversionistas se esfuerzan por salir de los *carry trade* antes de que los bancos centrales cambien de rumbo. El euro acumula una alza de casi 10% desde comienzos de mayo contra el dólar australiano, un blanco popular de esta estrategia financiera.

Sin dudas, apostar al euro tiene sus desventajas. La apreciación de la moneda no es una buena noticia para los países europeos en problemas, como España, Portugal e Italia. Un euro más fuerte socava sus esfuerzos para mejorar su competitividad. Un

euro más sólido resta atractivo a las exportaciones europeas y reduce los ingresos de los exportadores cuando convierten sus ganancias en divisas extranjeras a euros.

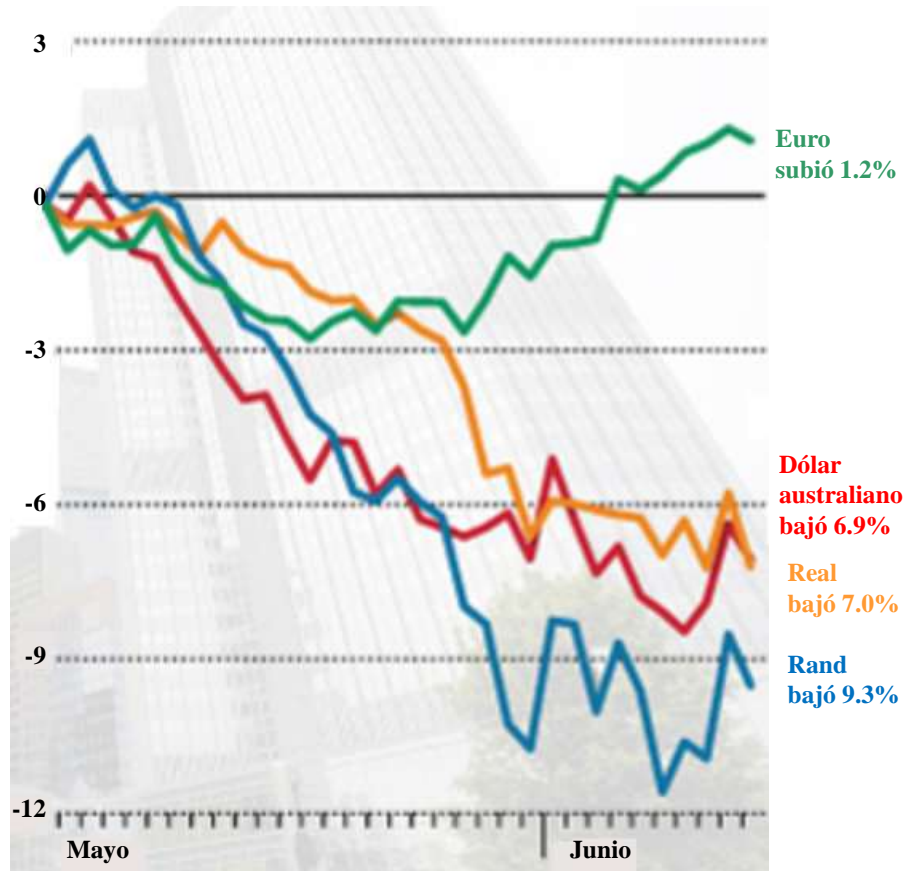
Además, los precios de los bonos soberanos de Italia y España han vuelto a declinar en las últimas dos semanas, una señal de que los inversionistas aún consideran que algunas partes de la zona euro son riesgosas. MSCI Inc., que publica índices de acciones y bonos, recientemente reclasificó a Grecia como un mercado emergente en lugar de uno desarrollado.

La fortaleza del euro también está en riesgo si el mercado se estabiliza y los inversionistas recuperan la confianza para volver a apostar por el carry trade.

Algunos inversionistas hacen referencia a señales tentativas de que la recesión europea podría haber tocado fondo. La producción industrial de la zona euro aumentó en abril por tercer mes consecutivo, encabezada por Alemania y Francia. Un indicador divulgado la semana pasada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) sugirió un regreso al crecimiento para la zona euro de aquí a fin de año.

Estos datos más optimistas reducen las posibilidades de que el Banco Central Europeo necesite relajar su política monetaria en momentos en que la Fed advierte que pronto podría empezar a pisar el freno. Eso preserva una ventaja crucial que ha tenido el euro sobre el dólar y el yen. Otros inversionistas citan como una razón para comprar el euro el hecho de que su valor ha resistido pese a una serie de desafíos. “El sistema ha sido puesto a prueba y ha aguantado”, dijo el Director de corretaje de divisas de TD Securities.

SIN SOBRESALTOS
El euro superó a muchas otras monedas en medio de un aumento de la volatilidad del mercado
Cambio de algunas monedas frente al dólar
-Porcentajes-



FUENTE: WSJ Market Data Group.

Fuente de información:

http://online.wsj.com/article/SB10001424127887323566804578552082330627450.html?mod=WSJS_inicio_LeftTop

Llamada de aviso para la rupia (Project Syndicate)

El 4 de julio de 2013, la organización Project Syndicate (PS) publicó el artículo Llamada de aviso para la rupia, elaborado por Ashoka Mody¹⁷¹. A continuación se presenta el contenido.

La rupia india se ha debilitado rápidamente en los últimos meses, el tipo de cambio respecto del dólar cayó un 11% y con ello se acercó a las 60 rupias a principios de mayo. La caída de la rupia, en tanto símbolo de la fortaleza económica de la India, ha provocado más lamentos y angustia de lo habitual en el país y el extranjero.

Efectivamente, hay motivos por los que preocuparse, pero no porque el valor de la rupia haya caído. De hecho, la caída se preveía desde hacía mucho tiempo y la reciente incertidumbre en el mercado constituyó meramente una llamada de aviso.

El motivo real de preocupación es que India ha perdido competitividad internacional y ha estado ganando tiempo a través de créditos otorgados por prestamistas volubles. El ímpetu del crecimiento se ha esfumado y, con una inflación elevada persistente, los productores indios luchan por competir en los mercados mundiales. El déficit en la cuenta corriente aumenta implacablemente debido al creciente déficit comercial (actualmente representa el 13% del Producto Interno Bruto, PIB), lo que eleva el peligro de una crisis de balanza de pagos.

El PIB indio creció a tasas vertiginosas del 8-10% anual entre 2004 y 2007, un período que parecía presagiar una ruptura decisiva con la anémica “tasa hindú de crecimiento”. Las reformas habían liberado nuevas energías emprendedoras y la perspectiva de un futuro mejor elevó las aspiraciones de la gente.

¹⁷¹ Ashoka Mody es profesor visitante de Política Económica Internacional en la Escuela Woodrow Wilson de Asuntos Públicos e Internacionales de la Universidad de Princeton y profesor visitante en Bruegel, el think tank económico con sede en Bruselas. Fue jefe de la misión de Alemania e Irlanda en el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Con los fabricantes extranjeros lanzados al ataque para satisfacer el nuevo apetito de bienes de consumo durables, la India volvió su mirada hacia afuera. La economía mundial —en una etapa de expansión alcista— dio la bienvenida a los servicios informáticos de la India. Bangalore (el centro de la informática), Bollywood y el yoga se convirtieron en símbolos del poder de atracción de la India. Ese era el momento para invertir en el futuro.

Pero se desperdició la oportunidad. La infraestructura no mantuvo el ritmo que necesitaba la economía. Y, algo más deplorable aún, los estándares educativos se atrasaron. Para un país que busca posicionarse como líder en la economía mundial del conocimiento, descuidar la inversión educativa fue un grave error y ahora otros países reclaman el rol al cual India aspiraba. Incluso en las buenas épocas, India nunca logró introducirse en el mercado mundial de bienes manufacturados. Actualmente, la inversión local se ha desplomado, las exportaciones languidecen y el crecimiento del PIB ha caído hasta cerca del 4.5% anual.

Además, la India desarrolló una tendencia a la inflación crónica, gracias a una infeliz combinación de cuellos de botella en el aprovisionamiento (causados por una infraestructura insuficiente) y excesos de demanda (gracias a los persistentes déficit públicos). Los déficit presupuestarios ofrecieron lo que parecía ser una comida gratis, a medida que la inflación resultante erosionaba el valor real de la deuda pública, el gobierno tenía acceso privilegiado al ahorro privado a tasas de interés reales cercanas a cero.

Con tanta generosidad para distribuir, el gobierno se convirtió en una fuente de contratos con ganancias semejantes a anualidades, que ofrecían robustos rendimientos a quienes contaban con acceso político. Eso debilitó los incentivos para los emprendedores. Y, a medida que la posición exterior india se deterioraba, la rupia se sobrevaluó significativamente entre principios de 2009 y finales de 2012: mantuvo

tipos de cambio con una flotación mínima, mientras que la inflación interna se desbocaba en un entorno mundial con relativa estabilidad de precios.

En medio de una competitividad que se debilitaba, la rupia fue apuntalada con fuentes de fondos externos cada vez más inestables. Tradicionalmente, casi la mitad del déficit comercial de la India ha sido financiado con las remesas de los expatriados. Parte de ese flujo es firme, porque representa un apoyo a los familiares en casa; pero gran parte son inversiones oportunistas que buscan rendimientos reales. Según los datos recientes, las remesas han reducido su ritmo, o incluso caído ligeramente.

De manera similar, los inversionistas extranjeros de largo plazo han encontrado motivos para hacer una pausa. Esto no sorprende, dada la desaceleración del crecimiento del consumo (las ventas de automóviles, por ejemplo, sufren un prolongado descenso). India debe recurrir a créditos de cada vez más corto plazo para financiar su déficit externo, la forma más caprichosa del capital internacional.

Como alguna vez advirtió Rudi Dornbusch, el difunto profesor de economía del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT), las crisis demoran más de lo esperado en llegar, pero son más rápidas de lo que se cree cuando finalmente llegan. India puede resultar especialmente vulnerable, ya que todos los participantes han sido cómplices en una silenciosa conspiración de negación. Un tipo de cambio sobrevaluado fortalece la capacidad de repago, por lo que los banqueros internacionales lo alientan... hasta que ponen pies en polvorosa. Y el gobierno indio fue una causa importante de la apreciación de la rupia al facilitar el acceso al crédito externo a las empresas.

De hecho, en una época en la que restringir el acceso a fondos internacionales de corto plazo ha logrado ser intelectualmente respetable, el rechazo del gobierno a aplicar frenos ha sido desconcertante. El Fondo Monetario Internacional (FMI), que ahora apoya la imposición selectiva de controles al capital, no parece estar

preocupado: el valor de la rupia, según las conclusiones de su revisión anual, es adecuado. Esta evaluación benévola es coherente con el historial de pasar por alto las crisis en formación del FMI.

Con una rupia sobrevaluada, no hay buenas opciones de política. Para evitar una caída desordenada, la gestión macroeconómica de corto plazo necesita una depreciación implementada oficialmente a través de métodos administrativos y restricciones al endeudamiento externo. Una rupia depreciada debería ayudar a revivir las exportaciones indias y aumentar el crecimiento. Pero, ante la ausencia de acciones complementarias, la depreciación —ya sea implementada por el gobierno o impulsada por el mercado— empeorará las cosas.

Para reducir las presiones inflacionarias adicionales que implica una rupia más débil, es necesaria una racionalización fiscal más agresiva. Aun así, una rupia depreciada aumentará el peso del repago de la deuda externa y profundizará las tribulaciones de las empresas y los bancos locales.

Para reivindicar su promesa, India debe fomentar una nueva generación de crecimiento de la productividad. El momento de actuar es ahora. Desafortunadamente, es posible que sea necesaria una grave crisis para poner esa respuesta en movimiento.

Fuente de información:

<http://www.project-syndicate.org/commentary/the-fall-of-the-indian-rupee-by-ashoka-mody/spanish>

El Índice Big Mac desnuda un peso débil (El economista)

El 14 de julio de 2013, el diario electrónico *El economista* publicó el artículo “El Índice Big Mac desnuda un peso débil”¹⁷². A continuación se incluye la información

¹⁷² Elaborado por Enrique Campos Suárez.

Son tiempos en que al mundo se le compara por el diferencial de tasas de interés, más que por los costos de una hamburguesa.

Como sea, el Índice Big Mac de *The Economist* es toda una tradición desde 1986.

Pero es un hecho que los precios comparativos de este producto recientemente variaron más por las palabras del Presidente de la Reserva Federal, que por los costos de mano de obra involucrados.

Como sea, este divertido e hipercalórico juego de comparar la hamburguesa nos permite tener un poco más de claridad cuando los exportadores gritan que la moneda está peligrosamente sobrevaluada. Una Big Mac los desmiente.

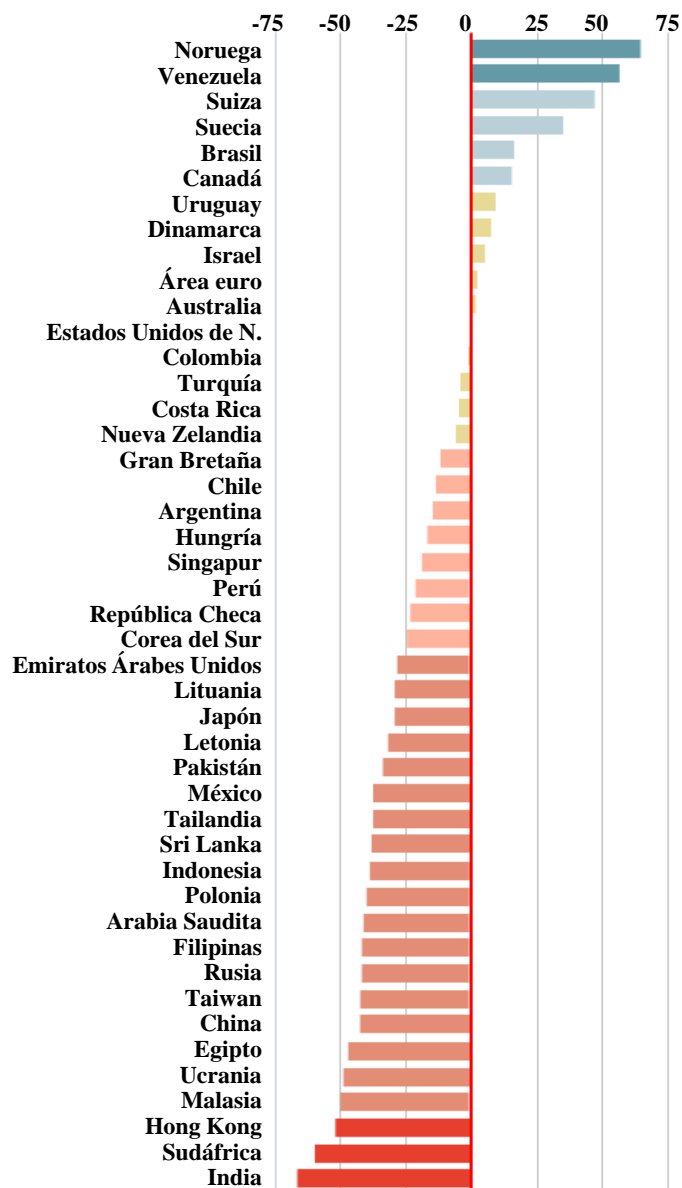
El principio que sostiene este Índice es que la hamburguesa de McDonald's se elabora con los mismos ingredientes en los diferentes países, por lo tanto la variación en el precio depende de otros factores como el cambiario y el de los costos locales.

El punto de partida es el costo en su lugar de origen y de ahí se hace una comparación cambiaria con base en los precios locales. De ahí se pueden derivar subindicadores como el de poder de compra del alimento y mucho más.

Hoy, en Estados Unidos de Norteamérica, una hamburguesa Big Mac cuesta 4.56 dólares. En México, ese mismo producto cuesta hoy, julio del 2013, 37 pesos. Esto equivale a 2.86 dólares a un tipo de cambio de 12.94 pesos por dólar.

De acuerdo con este indicador, la subvaluación de la moneda mexicana es de 37%, lo que implicaría que para que en los dos países el sándwich costara lo mismo, el tipo de cambio debería ser de 8.12 pesos por dólar.

ÍNDICE BIG MAC
-En moneda local bajo (-)/sobre(+) valoración respecto al dólar*, porcentaje-



* A tipo de cambio de mercado

FUENTE: McDonalds, Thomson Reuters, FMI, The Economist.

Pero ni somos argentinos para sentirnos con una moneda tan fuerte como el dólar ni nos podemos dejar ir con la ilusión de tener un muy amplio margen de maniobra frente al dólar.

Lo que cabe entre los 13 pesos por dólar y los hipotéticos 8 pesos que debería tener, de acuerdo con este Índice, es la inmadurez económica que enfrentamos: inseguridad, informalidad, falta de competitividad, falta de capacitación. En fin, el sobre costo del subdesarrollo.

La diferencia cambiaría de una Big Mac a 2.86, en lugar de los 4.56 dólares, es en nuestro favor. Es el margen para compensar todas las ineficiencias que arrastramos como país.

Hay que ver casos como el de Brasil, donde ese alimento cuesta el equivalente a 5.28 dólares; o Venezuela, donde el precio es igual a 7.15 dólares. Esos países se muestran inviables y en la antesala de crisis devaluatorias profundas.

Los noruegos tienen la Big Mac más cara del planeta, pero no les importa porque tienen una economía fuerte y poco dependiente de Estados Unidos de Norteamérica. Al que quiera comprar en Oslo una Big Mac, que pague 7.50 dólares. ¡Si quiere!

El Índice Big Mac requiere de muchos corchetes para poderlo leer apropiadamente, desde las decisiones de la Reserva Federal hasta la competencia de la comida callejera en casos como el mexicano. Pero al final se le puede sacar mucho provecho al comparar manzanas con manzanas. Hamburguesas con hamburguesas, pues.

Por lo pronto, ya no hay que comernos más ese cuento de sentirnos culpables por tener una moneda fuerte, un superpeso, como nos insisten constantemente los exportadores, porque eso es falso.

Fuente de información:

<http://eleconomista.com.mx/columnas/columna-especial-valores/2013/07/14/indice-big-mac-desnuda-peso-debil>

<http://www.economist.com/content/big-mac-index>

Mercado de futuros del peso (CME)

México inició operaciones en el mercado a futuros en abril de 1995, en el Mercantil Exchange de Chicago (CME), a raíz de la devaluación del peso en diciembre de 1994, por lo cual algunos agentes económicos adversos al riesgo y especuladores tendieron a protegerse de las fluctuaciones que se presentaban en el mercado cambiario de contado, acudiendo al mercado de futuro del peso, para así garantizar sus transacciones económicas.

En este sentido, en el CME se comercian los futuros de divisas y de diversos commodities. Un futuro es un derivado que se vende en un mercado estandarizado y que asegura al comprador y al vendedor que una transacción se realizará en una fecha específica, a un determinado precio y sobre una cantidad dada. En el CME se hacen futuros del peso mexicano, en donde cada contrato tiene un valor de 500 mil pesos y vencimientos en los meses de marzo, junio, septiembre y diciembre.

Al 15 de julio de 2013, las cotizaciones en los contratos del peso en el CME para agosto de 2013 se ubicaron en 12.7551 pesos por dólar, cotización 1.23% por debajo del promedio del dólar interbancario a 48 horas en los primeros 15 días de julio (12.9140 pesos por dólar). Con ello, los inversionistas en el mercado de futuros están tomando posiciones cortas debido a una mayor apreciación de la paridad cambiaria mexicana aunque también están estimando que el límite podría ser 13 pesos por dólar.

COTIZACIONES DE FUTUROS EN EL MERCADO DE CHICAGO (CME)

Fecha	Peso/dólar
Septiembre 2013	12.7551
Diciembre 2013	12.8535
Marzo 2014	12.9534

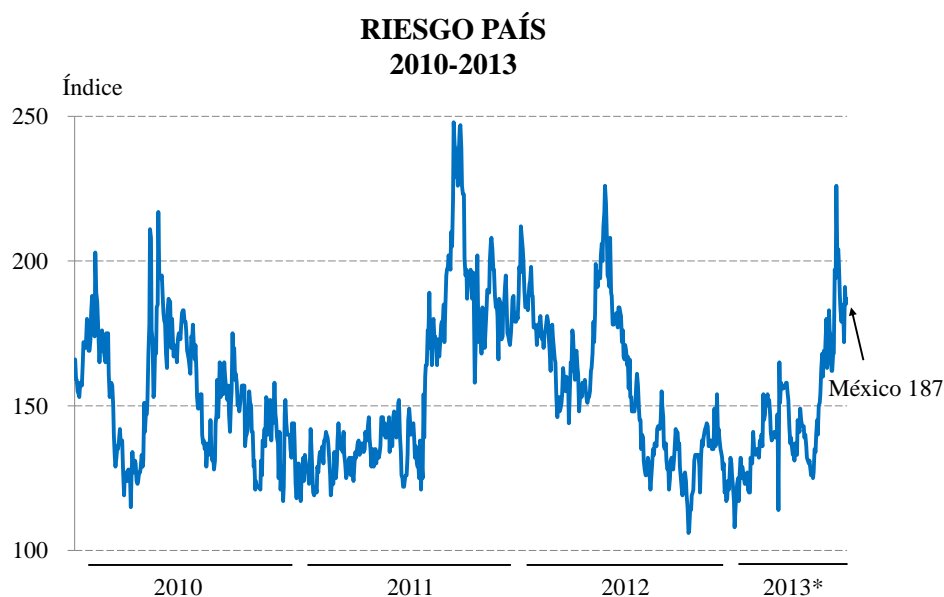
FUENTE: CME-Diario *Reforma*, sección Negocios, pág. 2 del 21 de mayo de 2013.

Fuente de información:

Periódico *Reforma*, Sección Negocios, pág. 2, 16 de julio de 2013.

Riesgo Soberano (Banamex)

El 11 de julio de 2013, el Banco Nacional de México (Banamex) informó que el riesgo país de México, medido a través del índice EMBI+ de J.P. Morgan, cerró el 10 de julio del presente año en 187 puntos base (pb), cifra superior en tres puntos base (pb) a la registrada el día 3 del mismo mes. Cabe destacar que durante 2013 el riesgo país ha tenido una trayectoria mixta, pero se establece dentro de un rango de 100 y 200 pb, lo cual se atribuye a la estabilidad de los fundamentos económicos de México y del Programa Económico de la nueva Administración del país, la fortaleza en las finanzas públicas y del mercado financiero y cambiario; sin embargo, al primer semestre se aprecia una desaceleración de la actividad económica de México, razón por la cual se elevó marginalmente el indicador de riesgo país.



FUENTE: Banco Nacional de México (Banamex).

A consecuencia de la menor volatilidad en los mercados bursátiles, financieros y cambiarios mundiales, y de menores obstáculos para que la economía argentina avance, el indicador de riesgo país de Argentina se ubicó, al 10 de julio de 2013, en 1 mil 217 puntos base (pb), lo que representó un aumento de ocho pb con relación al

nivel observado el 3 del mismo mes; mientras que Brasil reportó 242 pb, lo que significó un avance de cuatro pb durante el período de referencia.



**DIFERENCIAL RESPECTO A LOS BONOS DEL TESORO DE LOS ESTADOS UNIDOS DE
NORTEAMÉRICA^{1/}
Del 3 al 10 de julio de 2013
- Puntos base -**

País	Miércoles 3	Jueves 4	Viernes 5	Luines 8	Martes 9	Miércoles 10
México	184	185	172	191	185	187
Argentina	1 209	1 203	1 174	1 191	1 176	1 217
Brasil	238	237	227	242	243	242

^{1/} 100 puntos base equivale a una sobretasa de uno por ciento.

FUENTE: Índice EMBI+ J.P. Morgan publicado por Banamex.

Fuente de información:

http://banamex.com/economia_finanzas/es/economia_internacional/riesgo_pais.htm

Los inversionistas se retiran de los mercados emergentes (WSJ)

El 2 de junio de 2013, el periódico The Wall Street Journal publicó la nota Los inversionistas se retiran de los mercados emergentes. A continuación se presenta la nota.

Un alza en los retornos de los bonos en mercados desarrollados y un mejor pronóstico de la economía de Estados Unidos de Norteamérica están haciendo ver menos atractivos los activos de los países emergentes, desde Turquía hasta Chile. Las monedas, bonos y acciones de estos mercados cayeron significativamente.

El rand de Sudáfrica y el real de Brasil cayeron a mínimos de cuatro años frente al dólar. Muchos inversionistas se deshicieron de bonos, especialmente aquellos denominados en divisas locales en rápida devaluación. Las acciones también cerraron a la baja; bolsas como en Brasil e Indonesia sufrieron grandes pérdidas.

Los inversionistas vendieron activos de mercados emergentes durante gran parte de mayo, en medio de especulaciones de que la Reserva Federal de Estados Unidos de Norteamérica (Fed) se está preparando para reducir su programa de compra de bonos, a medida que el crecimiento económico repunta. El estímulo de la Fed ha mantenido los retornos de los títulos del Tesoro y los costos de endeudamiento cerca de mínimos récord, haciendo que el dinero migre hacia economías tan diversas como Tailandia, México y Sudáfrica, donde los intereses son más altos.

Ahora, con el dólar nuevamente en auge y los intereses de los bonos del Tesoro en un máximo de 13 meses, el flujo de dinero se está revirtiendo. “Ahora mismo, estamos experimentando una purga”, dijo el Gerente de porfolio de mercados emergentes de Pimco, el mayor fondo de bonos del mundo, en Múnich. “Tras el masivo flujo que tuvimos en deuda de renta fija y divisas de mercados emergentes, ahora los inversionistas se están retirando en tropel”.

A los inversionistas también les preocupa la caída en los precios de los *commodities* y el enfriamiento de estas economías, un cambio drástico frente al panorama de principios de año, cuando muchos mercados emergentes parecían continuar su rápida expansión.

México, por ejemplo, redujo en mayo de 3.5 a 3.1% su pronóstico de crecimiento para 2013, contribuyendo en parte a un declive de más de 6% del peso en ese mes, a unos 12.80 pesos por dólar, según el cierre del 30 de mayo. Los retornos sobre los bonos soberanos a 10 años denominados en pesos ascendieron a 5.361% el mismo día, frente a un mínimo histórico de menos de 4.5% a principios de mes. El interés de los bonos sube cuando los precios bajan.

El deterioro de las condiciones económicas están debilitando las finanzas de los gobiernos y empujando a los bancos centrales a recortar sus tasas de interés, lo que hace que invertir en bonos y monedas de mercados emergentes sea más arriesgado.

Al mismo tiempo, datos recientes de Estados Unidos de Norteamérica muestran una mejora constante, lo que ha animado a los inversionistas a volver a apostar por las acciones estadounidenses, que han alcanzado niveles máximos recientemente pese al cierre a la baja del 30 de mayo, y el dólar, que está ganando fuerza frente a muchas monedas.

Los bancos centrales en varios países contraatacaron el alza de la moneda estadounidense. Por ejemplo, el Gobernador del Banco Central de Turquía, dijo el viernes que la entidad tomará medidas adicionales para defender la lira y contempla revisar su política monetaria. El Banco Central de Brasil dijo que subastaría contratos de canje, o swaps, en dólares, una forma de intervención para impulsar el real. Aun así, el real se transó a 2.1496 contra el dólar el viernes, un mínimo de cuatro años, según la firma de análisis de mercado CQG.

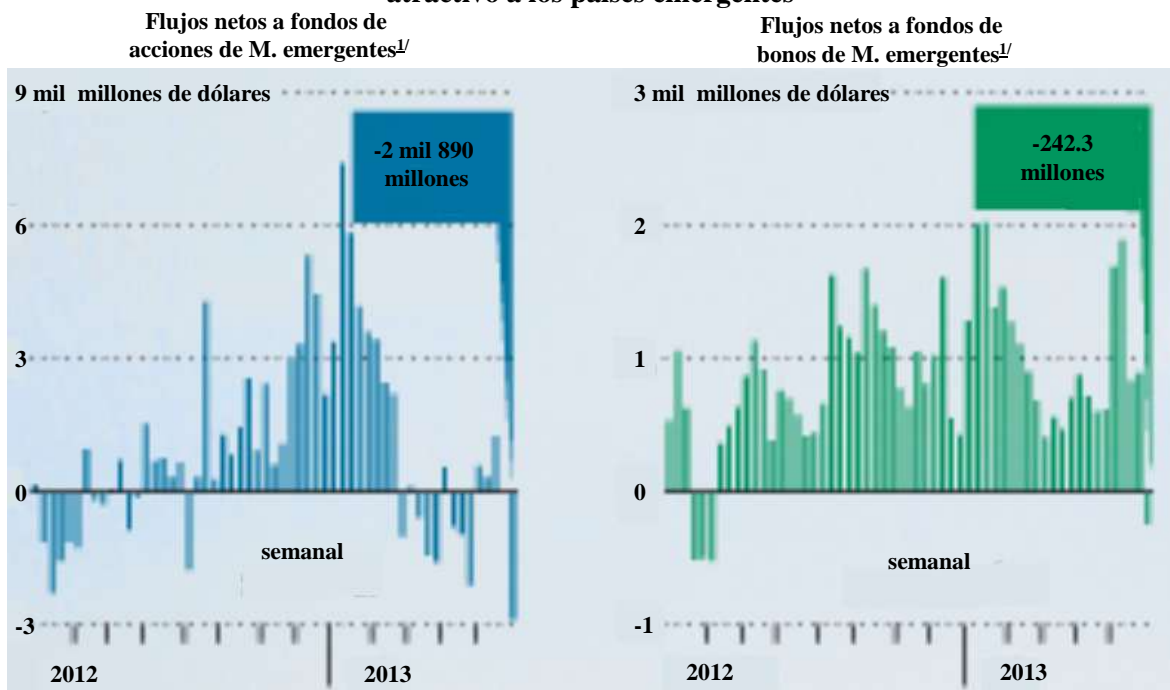
En la semana terminada el 29 de mayo, los inversionistas retiraron 2 mil 940 millones de dólares de los fondos de acciones de mercados emergentes, según analistas de Barclays, que citaron cifras de la firma de monitoreo del mercado EPFR Global.

Sin embargo, no todos los inversionistas están buscando la puerta de salida. Si bien el crecimiento en las economías en desarrollo se ha desacelerado este año, a largo plazo, se espera que se expandan a una velocidad mayor que el mundo desarrollado. Y si la economía estadounidense se recupera, el repunte en el consumo y demanda del país daría un empujón a las economías emergentes.

“Si uno mira más allá del ruido, no creo que el mundo haya cambiado demasiado”, dijo el Director de deuda de mercados emergentes en J.P. Morgan Asset Management.

PUERTA DE SALIDA

El crecimiento de Estados Unidos de Norteamérica y el fortalecimiento del dólar le ha restado atractivo a los países emergentes





1/ Hasta el 29 de mayo.

* Hasta el 30 de mayo.

FUENTE: CQG (rendimiento de bonos); EPFR Global (flujos netos) MSCI (índice).

Fuente de información:

http://online.wsj.com/article/SB10001424127887324063304578521912143840912.html?mod=WSJS_inicio_LeftTop