



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
DIVISIÓN DE CIENCIAS SOCIALES Y HUMANIDADES

La teoría económica de Kalecki y la Política Fiscal:

Efectos del Gasto Público financiado mediante
impuestos.

Idónea comunicación de resultados,
que en la modalidad de
Reporte Final de Investigación

Presenta:
Carmen Mireya Calderón González
208380197

Para optar por el grado de
Maestra en Estudios Sociales
Línea en Economía Social

Director: Dr. Alejandro Segundo Valdés
Jurados:
Dr. Ernesto Henry Turner Barragán
Dr. Juan Castaingts Teillery

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN.

CAPÍTULO I. LOS MICROFUNDAMENTOS DE LA TEORIA DE KALECKI: UN PANORAMA INTRODUCTORIO..... 7

I.I. La naturaleza y el papel económico del Estado. 8

I.II. Los “microfundamentos” de la teoría de Kalecki. 11

CAPÍTULO II. DETERMINANTES DE LAS GANANCIAS Y EL INGRESO

NACIONAL. 20

II.I El caso para una economía privada y cerrada. 21

II.II Introducción del Gobierno y del sector externo. 25

II.III Impacto del DEF sobre las ganancias e ingreso nacional 28

II.IV Conclusiones 29

CAPÍTULO III. LA TEORÍA DE LOS EFECTOS DE LOS IMPUESTOS EN KALECKI

..... 30

III. I. Impuesto sobre los bienes-salario..... 31

III. II. Impuestos a los ingresos capitalistas 32

III. III. Impuestos al capital..... 33

CAPÍTULO IV. INTRODUCCIÓN DEL SISTEMA DE IMPUESTOS EN LA DETERMINACIÓN DEL INGRESO NACIONAL Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.	34
IV.I. Definición del valor agregado y su distribución.	35
IV.II. Determinación de las ganancias y el ingreso nacional.....	39
CAPÍTULO V. LOS EFECTOS DE LOS IMPUESTOS SOBRE LAS GANANCIAS Y EL INGRESO NACIONAL	40
V.I. Consideraciones preliminares.....	40
V.II. Efectos de los impuestos con un presupuesto de gobierno equilibrado.	50
V.II. Efectos de los impuestos sin la restricción de un presupuesto de gobierno equilibrado.....	44
V.IV. Conclusiones.....	54
CAPÍTULO VI. LOS IMPUESTOS Y EL CICLO ECONOMICO	57
VI.I. El ciclo económico y la tendencia de la inversión en Kalecki	57
VI. II. Inversión y sistema de impuestos.....	59
VI. III. Impuestos y componentes cíclicos de la inversión.	65
VI. IV Conclusiones.....	70
CAPÍTULO VII. CONCLUSIONES GENERALES	71
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCIÓN.

El objetivo del trabajo de investigación es examinar cómo incide el Estado sobre los niveles de actividad económica, a través de sus gastos, transferencias y mecanismos recaudatorios. En particular, interesa analizar los efectos del gasto de gobierno financiado mediante impuestos en el corto plazo, sobre las ganancias, salarios e ingreso nacional; y en el largo plazo sobre el ciclo económico.¹

En esta primera etapa, se estudian algunos modelos teóricos sobre la incidencia macroeconómica del sistema de impuestos. La contrastación empírica de las hipótesis que de los modelos estudiados se desprenden, se dejará para investigaciones futuras.

El marco teórico del trabajo se inscribe en la teoría de la demanda efectiva, elaborada de forma separada, por Keynes y Kalecki. De manera muy breve resumimos sus aspectos centrales:²

- a) *El nivel de producto y de empleo en una economía capitalista está determinado por la demanda agregada:* En el corto plazo, los niveles de producción y empleo están determinados por las posibilidades de venta, es decir, por la demanda efectiva; y no por las capacidades productivas con que cuenta la economía.
- b) La demanda efectiva es normalmente inferior al producto que potencialmente podría producirse. Por ello, existe una capacidad productiva ociosa o capacidad excedente en trabajo y capital, que permite que la oferta de bienes acabados sea elástica (flexible ante cambios en la demanda), incluso en el corto plazo.³

¹ En el estudio de la incidencia del sistema impositivo, se encuentra conveniente dividir el análisis en dos partes: i) el estudio de la incidencia de los impuestos en el corto plazo, que es el periodo de tiempo en el cual los medios de producción, en específico el equipo de capital, se supone constante; y los aumentos en demanda se cubren con incrementos en la tasa de la capacidad utilizada. ii) Efectos del sistema impositivo en el largo plazo, definido como el periodo de tiempo en el cual el stock de capital y la inversión varían. [Laramie, A; Mair, D. 2000; pág. 46]

² Para un mayor detalle Ver: a) Feiwel, George (1981) “*Michael Kalecki: Contribuciones a la teoría de la política económica*”. FCE. Capítulo 2, b) (1987). “La economía del capitalismo contemporáneo. Teoría de la demanda efectiva”. UNAM. México. Capítulo 1

³ Al respecto, J. López comenta lo siguiente: “A primera vista podría pensarse que el nivel de producción está determinado por la dotación de medios de producción, la cantidad y grado de adiestramiento de la fuerza de trabajo. Sin embargo, en el capitalismo no se produce en función de las necesidades de la población, sino que se produce con el fin de vender las mercancías a su precio de producción y obtener la ganancia que ellas encierran. Por esta razón, en un sistema capitalista se encuentra que existen fabricas y maquinas que no se utilizan, y personas que se encuentran desocupadas (...)” [López, 1987; pág. 23]

- c) Keynes y Kalecki demostraron que no existe un mecanismo que espontáneamente lleve a las economías hacia el pleno empleo. Por el contrario, mostraron que sin la intervención del gobierno, las economías capitalistas por su naturaleza, se tornan más inestables y con menores ritmos de crecimiento.⁴
- d) En consecuencia, se asume que el gasto de gobierno afecta positivamente los niveles de la demanda agregada. Por tanto, las políticas económicas tienen una importancia vital y un efecto estimulante sobre la demanda efectiva, el producto y el empleo.⁵

El marco conceptual que se recoge a lo largo del trabajo es el elaborado por M. Kalecki, el cual se diferencia de Keynes en los siguientes puntos:⁶

1) El enfoque elaborado por el autor polaco es el que mejor correspondencia tiene entre los elementos microeconómicos y macroeconómicos. Keynes tuvo poco interés en el problema del valor y su distribución, mientras que Kalecki integró la teoría del precio con la teoría de la distribución, producción y el empleo en su conjunto.

2) El modelo de Kalecki coloca el acento sobre la distribución del producto nacional entre salarios y ganancias; es decir, la distribución del ingreso y sus efectos sobre el conjunto de la economía, juegan un papel central. En consecuencia, desde su marco conceptual, hay un acento en la importancia de los conflictos de intereses entre las clases sociales existentes.

3) El modelo kaleckiano abordó más ampliamente el problema de largo plazo, al proponerse entender la dinámica de las economías capitalistas, es decir, explicar sus fluctuaciones cíclicas y su tendencia.

⁴ En consecuencia, desde el enfoque de la demanda efectiva se rechaza la idea, hoy dominante, de que si se eliminan los obstáculos que impiden que los precios y los salarios sean flexibles, entonces la demanda se adecuará a las condiciones de oferta y el desempleo desaparecerá [López, 2008; pág. 2].

⁵ Sin embargo, es importante señalar que las características de los países subdesarrollados ponen límites al manejo de la demanda agregada por parte del gobierno. Las características de los países periféricos, en breve, son: a) los medios de producción con que ellas disponen son insuficientes como para asegurar los niveles de empleo y producto satisfactorios a su población, b) su estructura productiva es desarticulada, c) sus exportaciones no son suficientes para solventar las importaciones necesarias para generar un nivel de producto de pleno empleo. En resumen, para los países atrasados, no basta con estimular la demanda agregada, ya que sus niveles de actividad económica están limitados por la demanda y por la oferta. Desde el análisis estructuralista latinoamericano, el crecimiento de estas economías se concibe dependiente del exterior [López, 1991; pág. 12].

⁶ Para un mayor detalle sobre las diferencias entre el enfoque de Kalecki y el de Keynes, ver: Feiwel, George (1981) "*Michael Kalecki: Contribuciones a la teoría de la política económica*". FCE. Capítulo 2.

4) Keynes aceptó la teoría neoclásica del valor y de la distribución, mientras que el enfoque kaleckiano contrasta en varios puntos con la economía neoclásica ortodoxa; los aspectos en que nuestro autor diverge con dicho enfoque se resumen a continuación: a) el análisis de Kalecki rechaza el supuesto de competencia perfecta. Para nuestro autor, la eliminación de dicho supuesto y el estudio de las estructuras industriales en el mundo real, permiten la construcción de una propuesta razonable sobre la macro distribución. En sus palabras, la competencia perfecta “*es el supuesto más irreal y cuando se olvida su estatus de modelo, llega a ser un mito peligroso*”, b) el equilibrio se considera como una posición hipotética, la cual nunca llega a ser alcanzada, c) El análisis kaleckiano no fue construido con las herramientas estándar de la economía neoclásica, tales como, la función de producción y la función de utilidad, d) en la construcción teórica de nuestro autor, no se parte del análisis de la maximización individual de la utilidad, sino que los conflictos entre las clases sociales antagónicas toman un papel central.

El documento se divide en cuatro partes, la primera parte se ocupa de abordar el modelo de económico de Kalecki y abarca del capítulo 1 al capítulo 3. La segunda parte conformada por los capítulos 4 y 5, aborda la incidencia de los impuestos en el corto plazo. La tercera parte presenta los efectos del sistema de impuestos en el largo plazo, lo cual es tratado en los capítulos 6 y 7. Por último, se presentan las conclusiones generales. La estructura de los capítulos se describe brevemente a continuación.

En el capítulo 1 se examina de forma breve llamados “microfundamentos” de la teoría kaleckiana, dado que las aportaciones teóricas de Kalecki tienen como piedra angular el comportamiento de las firmas en la fijación de sus precios. Aquí mostraremos como a nivel microeconómico, el *grado de monopolio* determina la distribución del ingreso, y cómo se relaciona la renta nacional con la participación del salario en el valor agregado.

Una vez que se muestra como están relacionados el grado de monopolio, la distribución del ingreso y la renta nacional, en el Capítulo 2 examinamos los determinantes de las ganancias y el ingreso nacional, primero, para el caso de una economía privada y sin sector externo, posteriormente se añade al modelo el sector público y el sector externo.

En el Capítulo 3, se resume el análisis que hace Kalecki acerca de la influencia de los impuestos sobre el conjunto de la economía, el cual plasmó en un artículo publicado en 1937,

titulado “*Una teoría sobre gravamen de impuestos a los artículos de consumo, al ingreso y al capital*”, donde Kalecki (1977a) señaló que el estudio sobre los impuestos en *La teoría general* de Keynes, requiere un nuevo enfoque el cual, según sus propias palabras, *podría arrojar resultados inesperados*. Sin embargo, Kalecki no desarrolló más profundamente sus ideas acerca de la incidencia del sistema de impuestos, ni las incorporó en sus desarrollos teóricos sobre la determinación de la renta.

Por lo anterior, en el capítulo 4 se introducen los impuestos al modelo de Kalecki sobre la determinación de las ganancias y el ingreso nacional. El análisis de la incidencia del sistema impositivo sobre las ganancias y el ingreso nacional, se hace en el Capítulo 5, donde se distinguen dos escenarios: bajo la restricción de un presupuesto de gobierno equilibrado y sin dicha restricción. En ambos escenarios se toma en cuenta si existe o no traslado de impuestos a los costos de las empresas.

Del primer capítulo al quinto, se muestra cómo a nivel de empresa, el grado de monopolio determina la distribución del ingreso, mientras que a nivel macroeconómico, el gasto agregado determina el nivel de ganancias agregadas. Así las cosas, la política fiscal puede incidir sobre el gasto agregado y las ganancias. Estos efectos constituyen la incidencia de la política impositiva en el corto plazo.

En la medida que los efectos de la política fiscal tenga un impacto sobre las decisiones de inversión de las empresas, se generarán efectos sobre la estructura del ciclo económico, los cuales constituyen los efectos en el horizonte de largo plazo. La propuesta analítica acerca de estos efectos se presenta en el capítulo 6. Por último, en el capítulo 7 se presentan las conclusiones generales.

CAPÍTULO I. LOS MICROFUNDAMENTOS DE LA TEORÍA DE KALECKI: UN PANORAMA INTRODUCTORIO.

El objetivo de este capítulo es dar un panorama introductorio acerca de los llamados “microfundamentos” de la teoría de Kalecki.

Para esto el capítulo se estructura de la siguiente forma: Primero, dado que el eje conductor de la política fiscal es el Estado, en la primera parte de este capítulo se hace un muy breve examen acerca de la naturaleza del Estado, la cual delimita sus diferentes funciones económicas. Posteriormente, dado que el comportamiento de las firmas en la fijación de sus precios y el concepto de *grado de monopolio* es uno de los ejes principales del enfoque kaleckiano, en la última sección de este capítulo se hace un breve repaso acerca de la teoría de Kalecki sobre la fijación de los precios de las empresas y su relación con la renta nacional y la distribución del ingreso.

I.I. La naturaleza y el papel económico del Estado.

a) El Estado como institución política.

En términos muy generales, desde un contexto histórico, la producción y apropiación del excedente económico, derivó en la aparición de la explotación, que implicó la división de la sociedad en clases, las cuales tienen intereses antagónicos. Este proceso dio lugar al surgimiento del Estado, como mediador aparente del conflicto de intereses entre los grupos sociales existentes [Pinto, 1957].

De acuerdo con lo anterior, la naturaleza del Estado es la de una institución política y como tal, su función esencial consiste en reproducir o mantener las relaciones sociales de producción vigentes. Así las cosas, en una sociedad dividida en clases sociales con intereses antagónicos, el Estado estará al servicio de la clase dominante.

La naturaleza política del Estado delimita las tareas que asume en el ámbito económico. Por tanto, en una sociedad capitalista, la actividad estatal será trazada de acuerdo a los intereses y objetivos de la clase dominante, los cuales corresponden al esquema de producción vigente. Dicho lo anterior, cabe plantear una pregunta de interés: *¿Cuáles son las funciones económicas del Estado en una sociedad capitalista?*

b) *El papel del Estado en la economía.*

El capitalismo es un sistema económico esencialmente inestable. La trayectoria de la actividad económica está caracterizada por el hecho de que cada determinado tiempo hay fases de auges y fases de descenso.

El comportamiento cíclico de la actividad económica y sus efectos sociales, como quiebras de empresas, altas tasas de desempleo, deterioro de la calidad de vida, etc. coloca al Estado en el centro de interrogantes medulares en el estudio del funcionamiento de la economía, tales como: *¿Qué papel juega el Estado en el ámbito económico? ¿Cómo afecta la actividad estatal a los niveles de actividad económica?*

Hasta antes de la Primera Guerra Mundial, la intervención del Estado en la economía era mínima, esta situación cambia radicalmente en los años que siguieron a la “Gran crisis” de 1929-1933. En efecto, la crisis significó, entre otras cosas, un parte aguas teórico y práctico en el manejo de las crisis. En palabras de Pinto (1973) ésta representó el “*rompimiento de fronteras*”.

A partir de la crisis, las tareas del Estado cruzarían los límites de sus funciones establecidas hasta ese momento, para asumir un papel altamente activo en el curso económico y marca el nuevo rol del Estado como responsable directo de *la estabilidad del proceso económico*, es decir, el Estado como responsable del diseño y ejecución de políticas anti cíclicas.⁷

⁷ De acuerdo con Pinto (1973), el desarrollo histórico de las funciones económicas centrales del Estado son aquellas que se limitaban a cubrir aquellas áreas que no le interesan al sector privado: resolver problemas que acompañan al desarrollo de la industria, o bien, cubrir las necesidades relacionadas con la instalación de infraestructura indispensable para las actividades de

Sin embargo, si nos situamos en el contexto de un país periférico podemos afirmar que la función económica clave del Estado, es la de ser promotor del desarrollo económico. La idea subyacente es clara: en los países subdesarrollados las empresas capitalistas nacionales son débiles (frente al poderío de las empresas extranjeras) y para que éstas puedan operar como impulsoras del crecimiento económico, necesitan el apoyo de las palancas estatales. Al respecto, dos autores ligados a CEPAL, Cibotti y Sierra, comentan:

“El subdesarrollo en los países de América Latina es un fenómeno estructural cuyas raíces están en el funcionamiento del sistema económico, en la forma en que responde a las necesidades crecientes de la población y en las condiciones internacionales;... (*en su origen*) se han descartado factores coyunturales como los elementos esenciales que impiden superar el estancamiento (...) el cual está determinado por sus vinculaciones con los países de avanzado desarrollo, y se conoce como la relación centro periferia (...) (*caracterizada*) en aspectos del comercio internacional, la incorporación de innovaciones tecnológicas, la dinámica del consumo (...) (*éstas características*) imprimen a las más importantes variables económico-sociales de los países en desarrollo, condiciones que limitan considerablemente sus posibilidades de manejo” [Cibotti, R; Sierra, E; 1982: 39].

De acuerdo con lo anterior, el fenómeno del subdesarrollo en América Latina hace que el Estado adquiera funciones económicas distintas a los planteados en los países desarrollados. En términos muy generales, las acciones económicas del Estado en los países subdesarrollados se pueden agrupar en: a) acciones de regulación, b) actividades públicas de producción de bienes y servicios, c) acciones de acumulación, d) acciones de financiamiento. [*ibíd.* Pág.14].⁸

De acuerdo con los puntos anteriores, la política fiscal juega un papel central en la promoción del desarrollo económico de un país.

De acuerdo con Pinto (1973), la política fiscal es el conjunto de medidas relativas al régimen tributario, al gasto público, al endeudamiento interno y externo del Estado, y a las operaciones y la situación financiera de las entidades y los organismos autónomos o

producción -por ejemplo la construcción de puertos, carreteras, infraestructura eléctrica-, lo cual cambió radicalmente a raíz de la crisis de 1929-1933.

⁸ Para un mejor análisis, ver clasificación desagregada de Cibotti y Sierra referente a las acciones estatales en su función planificadora en: Cibotti, Ricardo y Sierra, Enrique (1982). “El sector público en la planificación del desarrollo”. Siglo XXI, México, Pág. 15.

paraestatales, por medio de los cuales se determinan el monto y la distribución de la inversión y el consumo públicos como componentes del gasto nacional, y se influye, directa e indirectamente, en el monto y composición de la inversión y el consumo privado.

De acuerdo con la definición dada, al ser la política tributaria una de las herramientas más importantes de las que dispone el gobierno para llevar a cabo su política económica, cabe preguntarse cuáles son los efectos que tienen los impuestos sobre la actividad económica.

Para estudiar cual es la incidencia macroeconómica de financiar el gasto público mediante impuestos, se retoma el análisis teórico de Kalecki. Dado que las teorías de la distribución del ingreso y la determinación del ingreso nacional de Kalecki (1956) tienen como base fundamental el comportamiento de las firmas en la fijación de sus precios y en su concepto de *grado de monopolio*, a continuación se hace un breve repaso acerca de la teoría de Kalecki sobre la fijación de los precios de las empresas.

I.II. Los “microfundamentos” de la teoría de Kalecki.

Según Laramie (2003), el problema fundamental que permea en los enfoques neoclásicos de las finanzas públicas y en particular en el estudio de los efectos macroeconómicos de los impuestos, es la falta de correspondencia entre los elementos microeconómicos y macroeconómicos. En el mismo sentido, Kriesler (1996) enfatiza que la principal característica del enfoque de Kalecki es que los elementos micro y macroeconómicos son altamente compatibles.

Desde del enfoque de Kalecki brevemente, a nivel micro “*el grado de monopolio*” determina la distribución del ingreso, mientras que a nivel macro, el flujo de gasto agregado determina el nivel de ganancia. La política impositiva puede afectar el flujo de gasto agregado, y con ello a las ganancias agregadas. Por otra parte, la fijación de precios de las empresas, reflejado en el margen que las empresas aplican sobre la relación precio-costo primo, determina la distribución del ingreso.

De acuerdo con lo anterior, una de las piedras angulares del enfoque de Kalecki gira entorno de sus ideas acerca de la fijación de precios de las empresas. A continuación, se examina de manera muy breve el concepto de Kalecki del *grado de monopolio* y cuál es su influencia en la distribución del ingreso.

a) *Fijación del precio y grado de monopolio.*⁹

Kalecki (1956) a diferencia de otros enfoques teóricos, no parte de un esquema de competencia perfecta; sino que vio a las economías capitalistas como monopolísticas. Un rasgo característico del capitalismo es la existencia de monopolios y oligopolios en gran parte de las actividades económicas. En los distintos sectores económicos coexisten empresas de distintos tamaños, en donde las empresas monopolísticas se diferencian por utilizar tecnologías avanzadas, mayores salarios y absorben la mayor parte del mercado, entre otras cosas.

Bajo dichas condiciones, el comportamiento de la empresa cambia totalmente, principalmente, porque al no existir competencia perfecta las empresas monopolísticas no son tomadoras de precios sino que deciden sobre su nivel.

El poder de control sobre los precios, tiene una gran influencia sobre los niveles de actividad económica, la distribución del ingreso y el grado de aprovechamiento de las capacidades productivas.

Las variaciones de los precios en el corto plazo, dependen de la condición de oferta de la mercancía, es decir, de su elasticidad. Distinguimos la oferta de artículos acabados y de materias primas.

Los cambios en los precios de los artículos acabados están determinados por los cambios en los costos de producción, debido a que su oferta es elástica, por tanto esta es flexible ante

⁹ Elaborado con base en: Kalecki (1956) “*Teoría de la dinámica económica*” FCE. Capítulo 1.

cambios en la demanda. Esto implica que existe una subutilización de capacidades productivas, la cual permite que los incrementos en la demanda se puedan enfrentar con el aumento del volumen de producción, sin que los precios se eleven. Si el precio varía, es porque hay cambios en los costos de producción.

En el caso de las materias primas su oferta es inelástica, cuando hay un aumento en la demanda se aprecia una disminución en las existencias haciendo que la mercancía sea más escasa, provocando el incremento en el precio; por tanto, los movimientos en sus precios están dados por cambios en la demanda.

En adelante, se hará referencia al caso de la formación de precios determinados por los costos, es decir, de bienes acabados. Además, para el análisis que hace Kalecki acerca de la determinación del precio se considerarán los siguientes supuestos:

- i. La oferta es elástica (la empresa no funciona a toda su capacidad).
- ii. Los costos primos (la suma de los salarios y el costo de materiales) por unidad producida no varían con el aumento del volumen de la producción.
- iii. El monto de los gastos generales no influye directamente en la determinación del precio.

Desde el enfoque de Kalecki, la fijación del precio se basa en agregar un margen sobre los costos primos unitarios. Por margen se entiende la proporción en que los empresarios aumentan sus costos primos unitarios para fijar su precio de venta [López 1987; pág. 72]. Además, la empresa fija el precio final de su mercancía tomando en cuenta el precio del resto de las empresas. Si el precio que fija la empresa es más elevado con respecto al resto, entonces su mercancía no sería vendida, o bien, si el precio que fija es pequeño en relación a sus costos primos, entonces, sus utilidades caerían.

Los criterios mencionados se expresan mediante la siguiente ecuación:

$$p = mu + n\bar{p} \tag{1.1}$$

Donde:

p = precio, u = costo primo unitario,

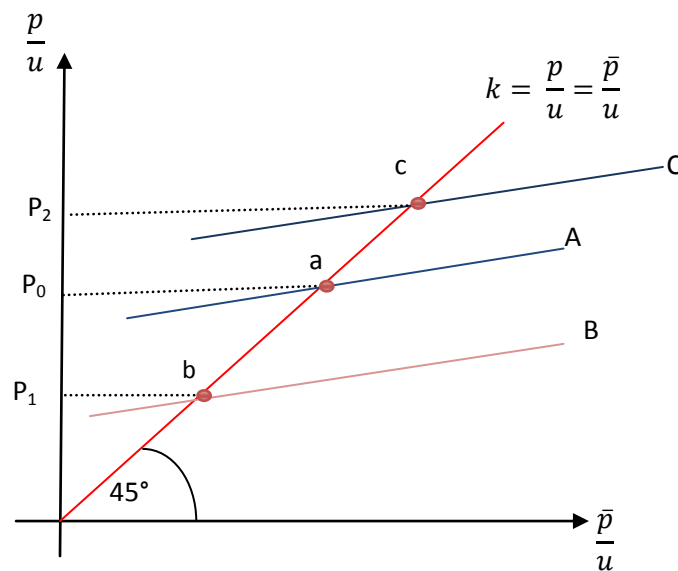
\bar{p} = precio medio ponderado por los volúmenes de producción de todas las empresas,

n = un coeficiente positivo, m = margen de la empresa

Los coeficientes m y n reflejan la política de precio de la empresa respecto a la fijación del precio.

Para una mejor comprensión de la expresión 1.1, veamos su representación gráfica. Tenemos que la relación del precio y los costos primos unitarios está en función de la relación entre el precio medio ponderado de las empresas y sus costos primos unitarios, como se muestra en el gráfico 1.1:

Gráfico 1.1. Cambios en el grado del monopolio



Fuente: Tomado de Kalecki (1956).

En el gráfico, la ecuación que describe a las rectas A, B y C del gráfico 1.1 es la siguiente:

$$\frac{p}{u} = m + n \frac{\bar{p}}{u} \tag{1.2}$$

Las intersecciones entre la línea k y las rectas A, B y C, representan distintos grados de monopolio, a los cuales les corresponden distintos niveles de precios P_0 , P_1 y P_2 . Donde los puntos a, b y c, están dados por la siguiente ecuación:

$$\frac{p}{u} = \frac{m}{1-n} \quad (1.3)$$

En la ecuación (1.3), la relación $\frac{m}{1-n}$ refleja los aumentos o disminuciones en el grado de monopolio de una industria particular.¹⁰

Si todo lo anterior lo consideramos a la industria en general, entonces u , m y n son distintas en todas las empresas. En este caso, \bar{m} es el promedio de m ponderado por los costos primos totales de cada empresa y \bar{n} es el promedio de n ponderado por los volúmenes de producción respectivos.

Bajo dicho escenario, la recta que determina la posición del grado de monopolio es:

$$\frac{p}{u} = \bar{m} + \bar{n} \frac{\bar{p}}{\bar{u}} \quad (1.4)$$

Los cambios en el grado de monopolio se observarán con los desplazamientos hacia arriba o hacia debajo de esa recta, como lo describe el gráfico 1.1.

Nuevamente, si el grado de monopolio aumenta o disminuye, también lo hará la relación que muestra la siguiente expresión:

$$\frac{\bar{p}}{\bar{u}} = \frac{p}{u} = \frac{\bar{m}}{1-\bar{n}} = k \quad (1.5)$$

Donde: k = margen agregado.

Entonces, el punto de intersección entre la línea k y la recta de grado de monopolio (ver gráfico 1.1), está dado por:

$$\bar{p} = k \cdot \bar{u} \quad (1.6)$$

¹⁰ Este resultado es así, si se considera que los costos primos unitarios (u), los coeficientes m y n , son iguales en todas las empresas.

De acuerdo con (1.6) el nivel de margen es igual a la relación precio-costo primo unitario, es decir $\frac{\bar{p}}{\bar{u}}$, es la proporción en que los empresarios aumentan sus costos para fijar su precio. Los cambios en el margen son reflejo de los cambios en el grado de monopolio.

Es importante hacer hincapié en lo siguiente, según Kalecki (1956) los coeficientes m y n caracterizan la política seguida por la empresa en cuanto a la fijación de su precio y *reflejan* lo que puede llamarse el *grado de monopolio*. Entonces, la expresión (1.6) no es el grado de monopolio, simplemente lo refleja. Así, el margen es el reflejo de la influencia ambiental e institucional que hay sobre las empresas y los cambios en el margen son reflejo de los cambios en el grado de monopolio [Kalecki, 1956; Puyana, 1995].

De la ecuación (1.6) tenemos algunas conclusiones:

- i. El precio medio (\bar{p}) es proporcional al costo primo unitario medio (\bar{u}), dado el nivel de margen.
- ii. Si el grado de monopolio aumenta, el precio medio también aumenta en relación a \bar{u} .
- iii. Cuando el costo primo medio varía (como consecuencia de cambios de los precios en las materias primas y el costo de la mano de obra por unidad producida), entonces, se alcanza un nuevo nivel de precios.

De acuerdo con Kalecki (1956), las causas por las que puede variar el grado de monopolio pueden ser:

- a. Proceso de concentración de la industria, que conduce a la formación de empresas agigantadas (lo cual impacta los precios y costos medios)
- b. Desarrollo de la promoción de ventas por medio de la publicidad (contribuyen a acaparar una mayor parte del mercado)
- c. Variaciones de los gastos generales en relación con los costos primos
- d. Influencia que ejercen la fuerza de los sindicatos sobre el grado de monopolio.

Una vez que hemos visto el análisis sobre la fijación de los precios y el concepto de grado de monopolio, a continuación veamos cómo se relaciona éste con la distribución del ingreso y la renta nacional.

b) *Grado de monopolio, distribución del ingreso y renta nacional.*

Primero veamos la relación que guardan el grado de monopolio y la distribución del ingreso. Siguiendo a Kalecki (1956), el valor agregado (WA) es igual al valor del producto (volumen de la producción multiplicado por sus precios: pQ), menos el costo de los materiales (M), el cual debe ser equivalente a la suma de los salarios (W), las ganancias (P) y los gastos generales (ϑ):

$$WA = pQ - M = W + P + \vartheta \quad (1.7)$$

De acuerdo con (1.7), la suma de las ganancias y los gastos generales puede ser expresada como:

$$P + \vartheta = (k - 1)(W + M) \quad (1.8)$$

Si suponemos que el valor agregado es equivalente al ingreso nacional, entonces, de la expresión (1.8) se tiene que el valor agregado es:

$$Y = (k - 1)(W + M) + W \quad (1.9)$$

Entonces, la participación del salario en el valor agregado (α) se puede expresar como:

$$\alpha = \frac{1}{1+(k-1)(j+1)} \quad (1.10)$$

Donde:

k = margen agregado o nivel de margen,

j = Relación entre el costos total de los materiales y el importe total de salarios

En (1.10) se observa que la participación del salario en el valor agregado, está determinada por el grado de monopolio (el cual se refleja en el nivel de margen), por la relación entre el gasto en materiales y salarios totales.

¿Qué factores que determinan a k y j ? El primero está determinado por el grado de monopolio. Mientras que los determinantes de la relación costo de materiales-salarios son los

siguientes: a) los precios de los materiales están en función de los precios de las materias primas, los cuales dependen de los cambios en su demanda (porque su oferta es inelástica); b) por tanto, también influye el costo salarial de los bienes intermedios y c) el grado de monopolio prevaleciente en las industrias que fabricaron los bienes intermedios utilizados.

Por tanto, la participación salarial en el valor agregado de la industria está determinada por el grado de monopolio, la estructura industrial del valor agregado y la relación entre los precios de las materias primas y los costos salariales unitarios.

En conclusión, la distribución del ingreso se origina en la fijación de precios mediante la aplicación de un margen sobre los costos. Al respecto, López comenta:

“(…) la teoría de la distribución del ingreso de Kalecki, recoge la idea básica de Marx sobre la lucha de clases como elemento decisivo en la configuración de dicha distribución. Pero también considera la capacidad de los monopolios para influir en la determinación de los precios. Entonces, la distribución del ingreso no se procesa exclusivamente en el mercado de trabajo, sino también en el mercado de productos. Concretamente, la distribución del ingreso depende de cuanto sea el poder de las empresas para fijar su precio por encima de sus costos (*del nivel de margen*), así como del poder de los obreros para fijar salarios monetarios más altos, que no se traduzcan en precios elevados (…)” [López, 1987; pág. 14].

A continuación veamos cómo se relaciona la distribución del ingreso y la renta nacional. Como vimos en la sección anterior, el valor agregado es definido como el remanente entre el valor de la producción y el costo de materiales, además asumimos que éste es equivalente al ingreso nacional.

Si suponemos que $M = 0$ y que la masa salarial (W) es equivalente a los costos primos unitarios (u) multiplicados por el volumen de producción (Q), entonces:

$$Y = pQ = P + W \tag{1.11}$$

Despejando P de la expresión (1.11):

$$P = pQ - uQ \quad (1.12)$$

Dividiendo entre Y la expresión (1.12), se obtiene la participación de las ganancias en el ingreso nacional (e):

$$e = \frac{P}{Y} = 1 - u/p \quad (1.13)$$

Finalmente, si suponemos que las empresas fijan sus precios aplicando un margen (k) sobre sus costos primos unitarios, es decir $p = ku$, la expresión (1.13) se transforma en:

$$e = 1 - 1/k \quad (1.14)$$

En consecuencia, la participación del salario en el ingreso nacional (α) se puede expresar como:

$$\alpha = (1 - e) = \frac{1}{k} \quad (1.15)$$

Derivando (1.14) y (1.15) con respecto a k , obtenemos lo siguiente:

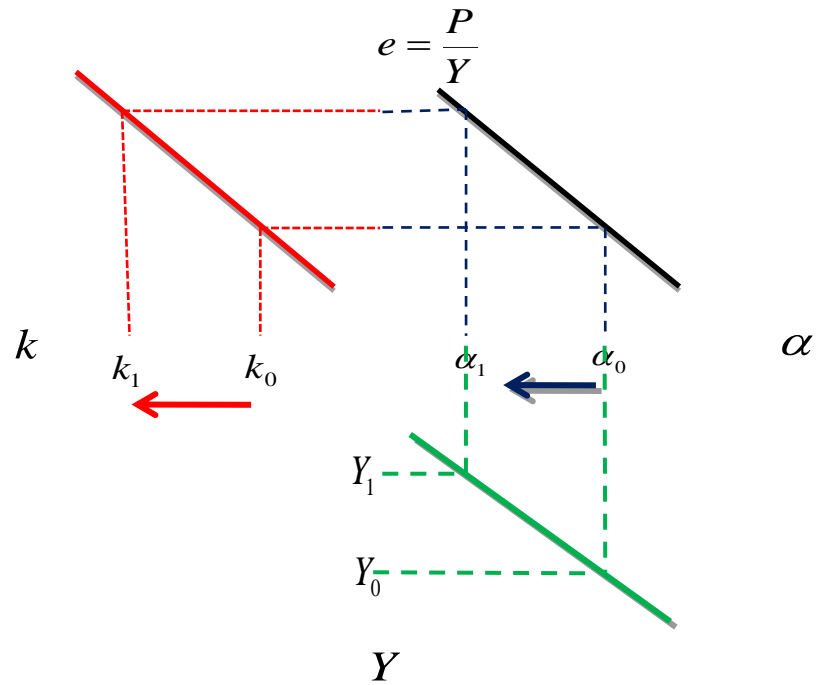
$$\frac{de}{dk} = \frac{1}{k^2} = \alpha^2 \quad (1.16)$$

$$\frac{d\alpha}{dk} = -\frac{1}{k^2} = -\alpha^2 \quad (1.17)$$

Las ecuaciones (1.16) y (1.17) muestran que existe una relación positiva entre la participación de las ganancias y el nivel de margen. Además se tiene que el margen y la participación salarial guarda una relación negativa. Es decir, cuanto mayor sea el margen sobre los costos de las empresas, mayor será la proporción de ganancias que se obtienen por mercancía vendida; y en consecuencia, menor será la participación del salario en el valor agregado.

Si $P = eY$, entonces dado un volumen de gasto capitalista, cuanto mayor sea el margen unitario de ganancias, menor será la masa de salarios, el consumo asalariado; y por tanto, menor será el nivel de demanda global. Estas relaciones se muestran en el gráfico 1.2 que a continuación se muestra.

Gráfica1.2: Grado de monopolio, distribución del ingreso y renta nacional.



Fuente: Elaboración propia.

Así, desde el enfoque kaleckiano los niveles de actividad económica están determinados por el gasto capitalista y la distribución del ingreso. La distribución del ingreso está determinada por el grado de monopolio, el cual se refleja en el nivel de margen que las empresas fijan [Kalecki 1956; López 1991].

En el siguiente capítulo veremos la teoría de Kalecki sobre los determinantes de las ganancias y el ingreso nacional

CAPÍTULO II. DETERMINANTES DE LAS GANANCIAS Y EL INGRESO NACIONAL.

Este capítulo tiene como objetivo ubicar de forma general la teoría de los determinantes de las ganancias y del ingreso nacional de Kalecki (1956), de tal forma que permita enmarcar sus contribuciones en materia de política fiscal y su estructura analítica básica.

El capítulo se divide de la siguiente manera: en la primera sección se examinan los determinantes de las ganancias y el ingreso nacional para el caso de una economía privada y cerrada. Luego introducimos al análisis dos elementos: el comercio exterior y el gobierno. Finalmente se revisa el impacto del excedente de exportación y del déficit fiscal sobre las ganancias y el nivel de ingreso nacional.

II.I El caso para una economía privada y cerrada.

En este apartado se examinan los determinantes de la ganancia y del ingreso nacional, para el caso de una economía cerrada y sin gobierno. Se asume que los trabajadores no ahorran y que la economía funciona con capacidades ociosas en trabajo y equipo.

Antes de iniciar resulta útil recordar algunas identidades macroeconómicas en el análisis Kaleckiano. El valor del producto global producido se encuentra en la forma de una cantidad determinada de mercancías, cuyo valor al realizarse debe cubrir los requerimientos de reposición de los medios de producción desgastados, los costos de la fuerza de trabajo contratada y las ganancias.

Los mecanismos mediante los cuales el capitalista puede realizar el valor de la mercancía son los siguientes:

- i. La parte del producto global que corresponde al total de los salarios pagados se realiza mediante el gasto que realizan los trabajadores en sus bienes de consumo (C_w).

- ii. El valor del producto global que corresponde a la ganancia se realizará a través del dinero que los capitalistas utilizan para su gasto en consumo de medios de vida (C_K) así como su gasto en bienes de capital (I). El gasto en inversión que se destina a la ampliación de la capacidad productiva es la inversión neta (I_N), la inversión sirve para la reposición del capital desgastado en el proceso de producción es la inversión de reposición (I_R).

De los puntos anteriores se tiene que el Producto Nacional Bruto o ingreso realizado es igual a la demanda efectiva total, es decir, al gasto de los capitalistas y de los trabajadores, lo que se describe en la siguiente ecuación:

$$Y = I + C_K + C_W \quad (2.1)$$

Por otra parte, el ingreso realizado debe ser igual al Valor del Producto Nacional Bruto (VPNB). Este se distribuye entre capitalistas y trabajadores, por tanto, Y es igual a las ganancias brutas (P) más los salarios totales que se pagan a los trabajadores (W):

$$Y = P + W \quad (2.1')$$

Dado que los trabajadores no ahorran, entonces $C_W = W$. Así, igualando la ecuación (2.1) con (2.1') se deduce que la ganancia bruta es igual a la inversión más el consumo de los capitalistas:

$$P = I + C_K \quad (2.2)$$

Finalmente, la ecuación (2.2) expresa que las ganancias brutas totales están determinadas por el gasto capitalista en consumo y bienes de inversión. La relación causal es así, porque en un periodo de tiempo dado, los capitalistas deciden su gasto y posteriormente lo realizan.

En otras palabras, en el corto plazo, los capitalistas pueden resolver cuánto consumir y cuánto invertir, pero ellos no pueden decidir cuánto ganar. Si bien es cierto que el gasto capitalista reacciona ante los cambios de las ganancias, esta reacción no ocurre inmediatamente, sino que se modificará en periodos posteriores.

Una vez que hemos examinado los determinantes de las ganancias, podemos revisar como se determinan el nivel de empleo e ingreso nacional.

Para ello, resulta útil retomar el esquema simplificado de la estructura productiva elaborado por López (1987), el cual se muestra a continuación:

Esquema 2.1 Aparato productivo e Ingreso Nacional

Departamento	I	II	III	Total
Ganancias Totales	P_1	P_2	P_3	P
Salarios totales	W_1	W_2	W_3	W
Ingreso	I	C_k	C_w	Y

Fuente: Tomado de López Gallardo, Julio (1987). *La economía del capitalismo contemporáneo. Teoría de la demanda efectiva*. Capítulo I. UNAM

El esquema 2.1 presenta una estructura productiva compuesta por tres departamentos, únicamente para efectos de simplificar el análisis suponemos que cada departamento produce sus propios bienes intermedios, de tal forma que:

- a. El departamento I produce bienes de capital.
- b. El departamento II produce bienes de consumo de los capitalistas.
- c. El departamento III produce bienes de consumo de los trabajadores.

El ingreso de los capitalistas o ganancias brutas de los tres departamentos están representados por P_1 , P_2 y P_3 , respectivamente. La suma de las ganancias brutas de cada departamento representa las ganancias brutas totales del sistema económico:

$$P = P_1 + P_2 + P_3 \quad (2.3)$$

El ingreso de los trabajadores corresponde a los salarios pagados en cada uno de los departamentos, así:

$$W = W_1 + W_2 + W_3 \quad (2.4)$$

Por último, la suma de los ingresos y salarios de cada sector es igual al valor de los bienes que producen, como se muestra en las siguientes expresiones:

$$I = P_1 + W_1 \quad (2.5)$$

$$C_K = P_2 + W_2 \quad (2.6)$$

$$C_W = P_3 + W_3 \quad (2.7)$$

Del esquema 2.1, se desprende lo siguiente. Si a la producción del sector III le restamos la cantidad de bienes de consumo que compran los trabajadores del mismo sector, resulta que hay un excedente del producto generado en dicho sector. Este excedente será igual a las ganancias del departamento III, como se muestra en la siguiente expresión:

$$P_3 = C_W - W_3 \quad (2.8)$$

El excedente que se produjo en el sector III es vendido a los trabajadores de los departamentos I y II, que gastan sus ingresos en el departamento que produce bienes de consumo salarial. Por lo tanto, los ingresos brutos de los capitalistas del departamento III son iguales a los ingresos de los trabajadores de I y II:

$$P_3 = W_1 + W_2 \quad (2.9)$$

Esta última relación tiene una gran relevancia, ya que muestra que el empleo y la producción del departamento que produce bienes de consumo salarial, se llevarán hasta que su excedente sea igual a los salarios de los departamentos I y II.

En consecuencia, la inversión y consumo que realizan los capitalistas determinan el consumo de los trabajadores, y por tanto, determinan la producción y el empleo nacional: “...*el producto nacional se llevará hasta donde las ganancias que de él se obtengan, dados los factores de distribución, sean iguales a la suma del consumo y la inversión de los capitalistas*” En resumen, habrá un incremento en el nivel de empleo y del producto si la demanda crece, dada la distribución del ingreso [Kalecki 1956; pág. 49].

Si hay un incremento en la inversión, se elevará el empleo y la producción en el sector productor de bienes de capital, en consecuencia también lo hará el total de los salarios pagados en este departamento. Esto incrementará la demanda de bienes de consumo y por tanto se estimula el empleo y la producción del sector productor de bienes-salario. Ante el aumento del consumo salarial (lo cual también eleva el total de ganancias realizadas), el efecto total es la elevación del producto y del empleo. Este proceso es conocido como el *efecto multiplicador de la inversión*.

Si suponemos que se incrementan los salarios reales, el gasto capitalista no presenta un declive en el corto plazo. Esto porque los capitalistas decidieron su gasto en inversión en el pasado, y ante un incremento autónomo en el salario (que puede ocurrir por presiones sindicales, entre otras razones) no puede cancelar sus inversiones de forma brusca.

En consecuencia, el efecto de un incremento en los salarios es el aumento en la demanda de bienes de consumo asalariado, por tanto, el efecto total es la elevación del nivel de empleo y de ingreso nacional. A continuación incorporamos al modelo el sector público y externo.

II.II Introducción del Gobierno y del sector externo.

En este apartado se examinarán los determinantes del ingreso nacional para el caso de una economía con gobierno y sector externo. Bajo este contexto, el Estado influye directamente en la determinación del ingreso nacional y de las ganancias a través de su gasto de bienes y servicios, sus transferencias y la recaudación de impuestos que efectúa.

Las transferencias son una cantidad de recursos que el gobierno asigna a algunos sectores de la sociedad que se destinan para beneficios sociales y no tienen una contrapartida, es decir, que no recibe nada a cambio, por ejemplo, los seguros de desempleo que existen en varios países.

Para que el gobierno pueda efectuar su gasto, necesita contar con fuentes de ingresos. Bajo el contexto descrito se considera que los ingresos del gobierno provienen de la suma de los impuestos que recauda.

En el caso de una economía abierta y con sector público, Y es igual a la suma de la inversión privada (I), el consumo capitalista (C_K) y consumo salarial (C_W), el gasto de gobierno en bienes y servicios (G) -dentro de su gasto se incluye a la inversión pública- y el excedente de exportación, que es la diferencia entre las exportaciones (X) y las importaciones (M), tal que:

$$Y = I + C_K + C_W + G + X - M \quad (2.10)$$

Por otra parte, Y debe ser igual a su valor. El VPNB se define como la suma de las ganancias después de impuestos (P), los salarios totales (W) y los impuestos (T):

$$Y = P + W + T \quad (2.11)$$

Igualando (2.10) con (2.11), se obtiene lo siguiente:

$$I + C_K + C_W + G + X - M = P + W + T \quad (2.12)$$

Ahora restamos de ambos lados la diferencia entre los impuestos y las transferencias, y despejamos las ganancias totales después de impuestos:

$$P = I + C_K + DEF + (X - M) - S_W \quad (2.13)$$

$$DEF = G - T + \Omega$$

$$S_W = C_W - (W + \Omega)$$

Donde: Ω = Transferencias S_W = ahorro de los trabajadores, DEF = déficit del gobierno

De (2.13) podemos observar, como primera aproximación, que el déficit presupuestal tiene un impacto positivo sobre el nivel general de ganancias generadas en el sistema. El DEF se define como la diferencia entre los gastos públicos totales y los impuestos menos las transferencias.

Por otra parte, el ahorro de los trabajadores tiene un impacto negativo sobre el nivel de ganancias agregadas después de impuestos. Esto porque si los trabajadores destinan un parte de sus ingresos al ahorro disminuirán su consumo en bienes salariales, y por tanto no se realizará la ganancia de los bienes que dejaron de consumir.

Esta última relación tiene coherencia con la establecida en el caso de una economía cerrada y sin gobierno que vimos en la sección anterior. Si suponemos que el presupuesto gubernamental y el comercio exterior están en equilibrio y recordando el supuesto $S_W = 0$, entonces (2.13) se transforma, quedando como $P = I + C_K$, que es equivalente a la del caso de una economía privada y cerrada, pero en este caso se trata de las ganancias brutas totales después de pagados los impuestos.

Por otra parte, el ahorro total es igual a la suma de la inversión privada, el DEF y el excedente de exportación.

$$S = S_K + S_W = I + DEF + (X - M) \quad (2.14)$$

$$S - I = DEF + (X - M) \quad (2.15)$$

Donde: S = Ahorro total S_K = ahorro de los capitalistas

De acuerdo con las ecuaciones (2.14) y (2.15) *la inversión una vez que se ha llevado a cabo, provee el ahorro necesario para financiarla*, además indica que la diferencia entre el ahorro y la inversión del sector privado es igual al DEF público más el superávit comercial. Esto implica que los DEF deben tener una contrapartida, si el Estado gasta más de lo que recibe tiene que pedir préstamos internos (deuda pública, si el ahorro es mayor a la inversión) o en el extranjero (si M son mayores a las X).

II.III Impacto del DEF sobre las ganancias e ingreso nacional.

En esta sección se analiza la influencia que tiene el DEF sobre las ganancias totales después de impuestos. Para ello nos auxiliamos nuevamente del esquema de reproducción elaborado por López (1987) utilizado en el apartado II.I.

Con fines ilustrativos y de simplificación se añade al esquema el departamento IV, el cual está en manos de capitalistas y produce bienes que sólo demanda el gobierno (B). Además, se asume el supuesto de que todo el gasto del gobierno toma la forma de déficit.

Esquema 2.2. Aparato productivo e Ingreso Nacional

Departamentos	I	II	III	IV	Total
Ganancias Totales	P_1	P_2	P_3	P_4	P
Salarios totales	W_1	W_2	W_3	W_4	W
Ingreso	I	C_k	C_w	B	Y

Fuente: Tomado de López Gallardo, Julio (1987). *La economía del capitalismo contemporáneo. Teoría de la demanda efectiva*. Capítulo I. UNAM

En el esquema 2.2 se cumple nuevamente que el excedente del departamento productor de bienes salario es igual a las ganancias del departamento III, tal que: $P_3 = C_w - W_3$

Este excedente es igual a la demanda de bienes salario de los trabajadores del resto de los sectores que componen la economía, por lo tanto:

$$P_3 = W_1 + W_2 + W_B \quad (2.16)$$

Se deduce que las ganancias totales que son posibles de realizar, corresponden al gasto de los capitalistas más el déficit del gobierno, como se muestra a continuación:

$$P = I + C_k + B \quad (2.17)$$

En la ecuación se observa que el déficit tiene un impacto positivo sobre las ganancias totales, es decir, los capitalistas ganan más cuanto mayor sea el déficit estatal. El financiamiento gubernamental de este gasto permite que la clase capitalista reciba más ganancias sin pagar más impuestos.

En este apartado interesa hacer énfasis en la importancia del DEF, en el sentido de que sin este mecanismo, las ganancias del sector privado están limitadas por el gasto de los capitalistas en bienes de consumo y bienes de inversión. En consecuencia, el DEF permite realizar más ganancias, más allá de las que se pueden realizar con el gasto de los capitalistas.

II.IV Conclusiones

Si suponemos que en una economía privada y abierta hay un incremento en el gasto capitalista en bienes de capital, también ocurre el efecto multiplicador de la inversión que vimos anteriormente, el cual eleva la demanda de bienes salariales. Pero al tratarse de una economía abierta, una parte del consumo salarial es de bienes importados lo cual puede provocar una caída en el excedente de exportación. Por lo tanto, el incremento del producto será menor que la demanda interna, y el incremento de las ganancias menor que el gasto capitalista.

Ahora, bajo el mismo escenario suponemos un incremento en los salarios reales, al igual que en el caso de una economía cerrada habrá un aumento en la demanda de bienes salariales, pero bajo este contexto, el incremento de las ventas de bienes producidos en el país es menor al incremento de sus costos debido a que parte del incremento de los salarios se destinará al consumo de bienes importados, provocando que las ganancias caigan si hay un incremento en los salarios

Lo anterior considerando una economía abierta y privada. Sin embargo, si incluimos el sector público dentro del modelo las conclusiones cambian. Los efectos de la introducción del gobierno sobre la demanda y los niveles de actividad económica están determinados por el nivel

de gasto gubernamental y por la forma en que financia su gasto, que pueden ser los siguientes: a) financiamiento deficitario b) impuestos a las empresas (ya sea a las ganancias o sobre el capital), c) impuestos sobre los trabajadores.

Como vimos en la sección anterior el DEF permite realizar más ganancias, más allá de las que se pueden realizar con el gasto que realizan los capitalistas. Esto porque el déficit del gobierno permite expandir la demanda de bienes producidos internamente, por tanto también aumenta la producción, el empleo, los salarios y las ganancias.

Los efectos del gasto del gobierno financiado con impuestos serán tratados en los siguientes capítulos.

CAPÍTULO III. LA TEORÍA DE LOS EFECTOS DE LOS IMPUESTOS EN KALECKI.¹¹

En 1937, Kalecki publicó un ensayo titulado *“Una teoría sobre gravamen de impuestos a los artículos de consumo, al ingreso y al capital”*, donde analiza la influencia de los impuestos sobre el empleo, el ingreso nacional y la distribución del ingreso. A continuación se presentan brevemente los planteamientos de dicho ensayo.

Se consideran los siguientes supuestos:

- i. Se trata de una economía cerrada.
- ii. Hay capacidades ociosas de todos los tipos de trabajo y de capital.
- iii. Los obreros gastan todo lo que reciben como salarios y por transferencias del gobierno.
- iv. El presupuesto del gobierno está equilibrado, todos los gastos del gobierno se financian con los ingresos fiscales.
- v. Se consideran tres tipos de impuestos: gravamen sobre los bienes-salario, gravamen a los ingresos capitalistas y gravamen al capital.

¹¹ Véase Kalecki, M. (1977). *“Una teoría sobre gravamen de impuestos a los artículos de consumo, al ingreso y al capital”* en *“Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista”*. FCE. México

III. I. Impuesto sobre los bienes-salario.

El gasto del gobierno en sueldos de funcionarios y transferencias se financia a través de los ingresos recaudados por el impuesto sobre todos los tipos de bienes-salario (T_w).

Este impuesto forma parte de los costos directos de producción. Por lo que ahora el ingreso realizado es igual al total de las ganancias, los salarios y sueldos más los impuestos, el cual debe ser igual al valor del producto nacional bruto, este es igual a la suma del consumo capitalista y de los asalariados, tal que:

$$P + W + T = C_K + I + C_W \quad (3.1)$$

Como los impuestos se utilizan para el pago de sueldos y transferencias los cuales se destinan al consumo de bienes salariales y dado que los trabajadores no ahorran, entonces $C_W = W + T$. En consecuencia las ganancias brutas totales son iguales al consumo capitalista más la inversión:

$$P = C_K + I \quad (3.2)$$

Siguiendo a Kalecki (1977a), si suponemos un incremento en T_w entonces se tienen los siguientes efectos:

- a. El nivel de inversión y consumo de los capitalistas no se ve afectada en el periodo inmediato al incremento del impuesto, en consecuencia, el nivel de ganancia bruta se mantiene en el mismo nivel antes al incremento en el impuesto.
- b. El gasto de gobierno destinado a las transferencias aumenta en el mismo monto del incremento de T_w , en consecuencia, aumenta la demanda de bienes-salario debido a que las personas reciben más transferencias del gobierno.
- c. Como estos impuestos forman parte de los costos de producción de la empresa, entonces, con el aumento de T_w aumenta el costo marginal de los bienes que consumen los trabajadores. Por tanto también aumenta el precio de estos bienes.

- d. El nivel de producción no aumenta con el incremento en la demanda de los bienes de consumo salarial, debido a la elevación de los precios de dichos bienes. El incremento de los precios eleva la demanda de efectivo, y por tanto eleva la tasa de interés.
- e. La elevación de la tasa de interés tiene un efecto negativo sobre la inversión.

El efecto total es que ni el nivel de ganancia ni el ingreso nacional se incrementa, pero si hay una elevación de los precios en el mismo monto del incremento de los impuestos, por tanto los salarios y sueldos reales caen. Lo que hay es una redistribución del ingreso de los trabajadores a favor de las personas que reciben las transferencias, por ejemplo, los desempleados.

III. II. Impuestos a los ingresos capitalistas.

Los impuestos sobre los ingresos capitalistas (T_P) no son costos de producción, estos forman parte de las ganancias brutas, entonces:

$$P = (C_K + I) + T_P \quad (3.3)$$

Donde $(C_K + I)$ es la parte de las ganancias brutas que queda en manos de los capitalistas, T_P son recaudados por el gobierno. Si suponemos un incremento en T_P , entonces:

- a. El nivel de inversión y de consumo capitalista no se altera en el periodo inmediato después del incremento del impuesto. Pero las ganancias brutas totales se incrementan en el mismo monto de la elevación de T_P . En consecuencia, también se eleva el nivel de empleo hasta el punto del incremento de las ganancias brutas.

- c. El incremento en T_P eleva la tasa de interés, para que la recompensa por prestar dinero no se altere con la elevación del impuesto.

- d. Sin embargo, debido a que en el primer periodo el efecto sobre las ganancias brutas fue positivo; entonces las expectativas de mayores ganancias en el futuro se incrementan. Esto mitiga el efecto negativo sobre la inversión por el incremento de la tasa de interés.

e. El incremento en el nivel de empleo y las transferencias provocadas por el incremento en dicho impuesto, eleva la demanda de los bienes de consumo salarial por parte de los nuevos trabajadores y de las personas que perciben las transferencias. El incremento de la demanda de los bienes-salario incrementa sus precios, disminuyendo el salario real de los trabajadores.

III. III. Impuestos al capital.

El último tipo de impuesto que analiza Kalecki (1977a) es el impuesto al capital (T_K), que grava todo tipo de capital poseído. En este caso, las ganancias brutas totales son:

$$P = (C_K + I) + T_P + T_K \quad (3.4)$$

Los efectos de un incremento en T_K son los siguientes:

- a. La parte de las ganancias que se queda en manos de los capitalistas ($C_K + I$) no se ve alterada. Pero las ganancias brutas totales aumentan en el mismo monto del incremento del impuesto, en consecuencia, hay un incremento en el nivel de ocupación.
- b. En este caso la tasa de interés no se ve alterada. Por tanto, la inversión no se ve afectada.
- c. Las expectativas de ganancias mejoran debido al incremento en las ganancias brutas totales, incentivando la inversión. Con esto, se eleva el nivel de ocupación y de ganancias brutas totales.

El efecto final del incremento de este tipo de impuesto, de acuerdo con Kalecki (1977a), es la elevación de las ganancias brutas totales en el monto del incremento en T_K . También incrementa la parte de las ganancias que queda en manos de los capitalistas.

Kalecki concluye que el impuesto sobre el capital es el mejor recurso para estimular los niveles de ocupación y de ingreso nacional. Sin embargo, reconoció la inviabilidad política de un impuesto como este; señalando: “*Es difícil creer, que el impuesto al capital se aplique alguna vez, pues podría parecer que socava el principio de la propiedad privada (...)*” [Kalecki, 1956: pág. 53]

Diversos autores han señalado que el trabajo de Kalecki acerca de los efectos de los impuestos, no está integrada con sus teorías de los determinantes del ingreso nacional y de la distribución del ingreso. La incorporación de su análisis de los efectos de los impuestos a dichas teorías podría cambiar el sentido de las conclusiones [Laramie *et. al.* 1991,200]. Por esta razón en el siguiente apartado introducimos los impuestos al análisis de la determinación del ingreso y su distribución.

CAPÍTULO IV. INTRODUCCIÓN DEL SISTEMA DE IMPUESTOS EN LA DETERMINACIÓN DEL INGRESO NACIONAL Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.

El objetivo de este capítulo es incorporar los impuestos dentro del análisis teórico de Kalecki. Se presenta la propuesta analítica de Laramie (1991) la cual integra las teorías de Kalecki (1956, 1977a) acerca de la distribución del ingreso, los determinantes del ingreso nacional y de los impuestos.

El capítulo se divide en dos partes. En la primera parte determinamos el valor agregado para una industria y su distribución entre las ganancias, los salarios y los gastos generales. En la segunda parte, se concluye el capítulo obteniendo una expresión para las ganancias agregadas y el ingreso nacional, las cuales se utilizarán en el análisis de la incidencia de los impuestos sobre dichas variables.

IV.I. Definición del valor agregado y su distribución.

La teoría de la distribución del ingreso y la determinación del ingreso nacional de Kalecki (1956) tiene como base fundamental el comportamiento de las firmas en la fijación de sus precios. Esto porque Kalecki parte de un contexto donde las empresas no son tomadoras de precios.

Uno de los rasgos característicos del capitalismo actual es la existencia de monopolios y oligopolios en gran parte de las actividades económicas. En los distintos sectores económicos coexisten empresas de distintos tamaños, en donde las empresas monopólicas se diferencian por utilizar tecnologías avanzadas, mayores salarios y absorben la mayor parte del mercado, entre otras cosas. En consecuencia, el comportamiento de la empresa cambia totalmente; principalmente porque al no existir competencia perfecta las empresas monopólicas no son tomadoras de precios sino que deciden sobre su nivel.

El poder de control sobre los precios tiene una gran influencia sobre los niveles de actividad económica, la distribución del ingreso y el grado de aprovechamiento de las capacidades productivas. Bajo estas condiciones, se asumen los siguientes supuestos:¹²

- i. *Las variaciones en los precios de los bienes manufacturados están determinadas por los costos:* Las variaciones de los precios en el corto plazo, dependen de la condición de oferta de la mercancía. Se distingue la oferta de materias primas y artículos acabados.

En el caso de las materias primas su oferta es inelástica, ya que cuando hay un aumento en la demanda de estos bienes, se aprecia una disminución en sus existencias haciendo que la mercancía sea más escasa. Esto provoca el incremento en los precios de las materias primas. Por tanto, los movimientos en sus precios están dados por cambios en la demanda.

Los cambios en los precios de los artículos acabados están determinados por los cambios en los costos de producción, debido a que su oferta es elástica, es decir, flexible ante cambios en la demanda. [Kalecki, 1956; pág. 1]

- ii. *Las empresas del sector manufacturero operan con capacidad excedente:* La elasticidad de la oferta implica que existe una subutilización de capacidades productivas. Esto permite que los incrementos en la demanda de los artículos acabados se puedan enfrentar con el aumento del volumen de producción sin que los precios se eleven. Si el precio varía, es porque hay cambios en los costos de producción. [Kalecki, 1956; pág. 1]

- iii. *Las empresas fijan sus precios aplicando un margen sobre los costos primos unitarios:* Desde el enfoque de Kalecki, la fijación del precio se basa en agregar un margen sobre

¹² Ver capítulo I.

los costos primos unitarios (la suma de los gastos en materiales y los salarios por unidad producida) en relación a los precios de las demás empresas.

- iv. *El costo primo unitario es constante sobre el rango de producción relevante.*
- v. *Inicialmente se asume que los impuestos son iguales a cero.*

Para el análisis de la distribución del ingreso, primero buscamos una expresión para el valor agregado en la industria i , pero tomando en cuenta los gastos generales y el gasto de materiales.

Se tiene que el valor agregado se define como el valor del producto menos el costo de los materiales; lo cual debe ser equivalente a la suma de los salarios, los gastos generales y la ganancia antes de impuestos.

De lo anterior se desprende que el valor agregado para la industria i se define como:

$$Y_i = W_i + \vartheta_i + \pi_i \quad (4.1)$$

Donde: Y = Valor agregado, W = Salarios, ϑ = Gastos generales, π = Ganancia antes de impuestos.

Además, los gastos generales más la ganancia se definen como:

$$\vartheta_i + \pi_i = (k_i - 1)(W_i + M_i) \quad (4.2)$$

Donde: k = margen, M = gasto en materiales.

Entonces, de las ecuaciones (4.1) y (4.2) se tiene que el valor agregado para la industria i está definido como:

$$Y_i = (k_i - 1)(W_i + M_i) + W_i \quad (4.3)$$

A partir de la ecuación (4.3) se analiza cómo se distribuye Y_i entre la ganancia, los gastos generales y los salarios. La distribución del valor agregado para la industria i esta dado por las siguientes ecuaciones:

$$\Pi_i = \frac{\pi_i}{Y_i} = \frac{(k_i - 1)(j_i + 1) - \eta_i}{(k_i - 1)(j_i + 1) + 1} \quad (4.4)$$

$$\Theta_i = \frac{\vartheta_i}{Y_i} = \frac{\eta_i}{(k_i-1)(j_i+1)+1} \quad (4.5)$$

$$\alpha_i = \frac{W_i}{Y_i} = \frac{1}{(k_i-1)(j_i+1)+1} \quad (4.6)$$

Donde: $j_i = \frac{M_i}{W_i}$ = relación entre el costo de materiales y el costo total de salarios,
 $\eta_i = \frac{\vartheta_i}{W_i}$ = relación gasto en materiales-salarios, Π = participación de las ganancias antes de impuestos en el valor agregado, Θ = participación de los gastos generales en el valor agregado, α = participación del salario en el valor agregado.

De (4.4) a (4.6) se puede notar que la distribución del ingreso de la industria i , está determinada por el margen y por la relación entre el costo de materiales y los salarios.

Para determinar cómo se relacionan dichos factores con la distribución del valor agregado, derivamos Π_i , Θ_i , α_i respecto a k_i y j_i .

La relación entre la participación de las ganancias antes de impuestos con k_i y j_i , depende de la razón entre los gastos generales y los salarios de esa industria, tal y como se muestra a continuación:

$$\frac{d\Pi_i}{dk_i} = \frac{(j_i+1)[1-\eta_i]}{[(k_i-1)(j_i+1)]^2} \quad (4.7)$$

$$\frac{d\Pi_i}{dj_i} = \frac{(k_i-1)[1-\eta_i]}{[(k_i-1)(j_i+1)]^2} \quad (4.8)$$

Donde:

$$\eta_i = \frac{\vartheta_i}{W_i}, (j_i + 1) > 0, [(k_i - 1)(j_i + 1)]^2 > 0$$

Por otra parte, la participación de los gastos generales en el valor agregado guarda una relación negativa con el margen y la relación costos de materiales-salarios:

$$\frac{d\Theta_i}{dk_i} = -\frac{(j_i+1)}{[(k_i-1)(j_i+1)]^2} \cdot \eta_i \quad (4.9)$$

$$\frac{d\Theta_i}{dj_i} = -\frac{(k_i-1)}{[(k_i-1)(j_i+1)]^2} \cdot \eta_i \quad (4.10)$$

Por último, derivando α_i con respecto de k_i y j_i observamos que la participación del salario está relacionada negativamente con el margen y con la razón costos de materiales-salarios:

$$\frac{d\alpha_i}{dk_i} = -\frac{(j_i+1)}{[(k_i-1)(j_i+1)]^2} \quad (4.11)$$

$$\frac{d\alpha_i}{dj_i} = -\frac{(k_i-1)}{[(k_i-1)(j_i+1)]^2} \quad (4.12)$$

Los cambios en k_i están determinados por los factores que influyen sobre el grado de monopolio. Si hay un aumento en el grado de monopolio, entonces el nivel de margen se eleva.

Los factores por los que puede cambiar el grado de monopolio son: el grado de concentración de la industria, el gasto en publicidad, la actividad de los sindicatos, etc. [Kalecki 1956; López 1987]

Los cambios en j_i están dados por aquellos elementos que afectan los precios en los materiales y materias primas utilizadas. Si hay un aumento en los precios de las materias primas, entonces j_i aumenta; provocando la disminución en la participación del salario en el valor agregado de la industria.

Sin embargo, el efecto total de los cambios en k_i y j_i sobre la participación del salario depende de cómo se compensen los movimientos de ambos factores.

IV.II. Determinación de las ganancias y el ingreso nacional.

A nivel agregado, Kalecki (1956) asumió que los cambios en k y j podrían resultar en que la participación en el valor agregado de los sueldos y salarios sea constante sobre el ciclo económico. Este supuesto, hace posible expresar los sueldos de los funcionarios como:

$$V = \alpha Y + \beta \quad (4.13)$$

Donde: V = Ingreso de sueldos y salarios; β = Sueldos que son parte de los gastos generales.

Si en el ingreso del sector privado antes del pago de sus impuestos, se toman en cuenta los sueldos y salarios, entonces este se puede expresar de la siguiente manera:

$$Y = \pi + V \quad (4.14)$$

Si usamos (4.13) y (4.14), y resolvemos para Y se obtiene lo siguiente:

$$Y = (\beta + \pi) \cdot \frac{1}{e} \quad (4.15)$$

$$\frac{\partial Y}{\partial \beta} = \frac{\partial Y}{\partial \pi} = \frac{1}{e} \quad (4.15')$$

Donde: $\frac{1}{e} = \frac{1}{(1-\alpha)}$ = multiplicador del ingreso.

En (4.15) se demuestra que los factores de distribución, α , e y β , influyen sobre el nivel de ingreso bruto del sector privado.

Para encontrar una expresión de ganancias agregadas después de impuestos, Kalecki usó el ingreso y el gasto idénticamente, de tal forma que las ganancias agregadas antes y después de impuestos se definen de la siguiente manera:

$$P = I + G - T_W - T_P + X - M + C_K + \Omega - S_W \quad (4.16)$$

$$\pi = P + T_P = I + G - T_W + X - M + C_K + \Omega - S_W \quad (4.17)$$

Donde: I = Inversión, G = gasto de gobierno, T_W = impuestos sobre los salarios T_P = Impuestos sobre ganancia, X = Exportaciones, M = Importaciones, C_K = Consumo capitalista, Ω = transferencias, S_W = ahorro de los trabajadores, π = ganancias antes de impuestos, P = ganancias después de impuestos.

Una vez que tenemos una expresión para las ganancias agregadas antes y después de impuestos, se puede examinar cual es el efecto que tienen los impuestos sobre dichas variables macroeconómicas. Esto se examinará en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO V. LOS EFECTOS DE LOS IMPUESTOS SOBRE LAS GANANCIAS Y EL INGRESO NACIONAL.

El objetivo de este capítulo consiste en examinar los efectos de los impuestos sobre las ganancias y el ingreso nacional. Para tal propósito, el capítulo se divide en cuatro secciones. En la primera sección se indican los supuestos y definiciones que serán empleados en el análisis. En las siguientes dos secciones se examinan los efectos de los impuestos sobre las ganancias y el ingreso nacional, bajo dos escenarios: con y sin la restricción de un presupuesto de gobierno equilibrado. En la última parte, se presentan las conclusiones.

V.I. Consideraciones preliminares.

Para el análisis de la incidencia de los impuestos sobre las ganancias y el ingreso nacional, con y sin la restricción de un presupuesto equilibrado, se asumen los siguientes supuestos: a) se trata de una economía abierta y con sector público b) los sueldos que forman parte de los gastos generales son igual a cero ($\beta = 0$), en consecuencia $Y = \pi/e$ y $V = \frac{\pi\alpha}{e}$, c) los trabajadores ahorran. Además se considerarán los siguientes puntos:

a) Traslado de impuestos:

Para el análisis de los efectos de los impuestos sobre las ganancias y el ingreso nacional, se distinguen dos escenarios: cuando existe traslado de impuestos y cuando no hay tal transferencia.

Esta distinción es importante por dos razones. Primero, porque se asume que el margen, k , está en función de dos variables: de la tasa impositiva sobre las ganancias, tp , y de la tasa de impuestos a los salarios, tw . En consecuencia, los cambios en las tasas impositivas impactarán al margen.

En breve, se considera que hay traslado de impuestos, cuando las empresas transfieren sus impuestos dentro de sus costos primos. En este caso, el margen guarda una relación positiva

respecto a los cambios en la tasa de impuesto sobre las ganancias (tp), y una relación negativa respecto a los cambios en la tasa de impuesto sobre los salarios (tw), tal que:

$$\frac{\partial k}{\partial tp} = k_{tp} > 0 \quad (5.1)$$

$$\frac{\partial k}{\partial tw} = k_{tw} < 0 \quad (5.2)$$

Se considera que no hay traslado de impuestos, cuando las empresas tratan sus impuestos como parte de sus gastos generales. Cuando esto ocurre, el margen permanece constante ante variaciones en las tasas de impuestos, así:

$$k_{tp} = 0 = k_{tw} \quad (5.3)$$

b) Distribución del ingreso:

Como se vio en el primer capítulo, de acuerdo con Kalecki, los niveles de actividad económica están determinados por el gasto capitalista y la distribución del ingreso. La distribución del ingreso está determinada por el grado de monopolio, el cual se refleja en el nivel de margen que las empresas fijan [Kalecki 1956; López 1991].¹³

Si suponemos que la participación del salario en el valor agregado, está en función únicamente del margen, entonces este se puede expresar de la siguiente manera:

$$\alpha = \frac{1}{k} \quad (5.4)$$

Entonces, la participación de las ganancias en el valor agregado es:¹⁴

$$e = (1 - \alpha) \quad (5.5)$$

De acuerdo con (5.4) y (5.5) la distribución del ingreso, se verá afectada a través de los efectos que tengan las variaciones de las tasas impositivas sobre el margen.

¹³ Véase capítulo I y Kalecki, M (1956). “Teoría de la dinámica económica”. FCE. Capítulo 1

¹⁴ Estas expresiones para los factores de distribución α y e , se obtienen en la sección II.I del Capítulo II.

En efecto, si derivamos (5.4) respecto de tp y tw se tiene que:

$$\frac{d\alpha}{dtp} = \frac{\partial\alpha}{\partial k} \frac{\partial k}{\partial t_p} = -\alpha^2 k_{tp} \quad (5.6)$$

$$\frac{d\alpha}{dtw} = \frac{\partial\alpha}{\partial k} \frac{\partial k}{\partial t_w} = -\alpha^2 k_{tw} \quad (5.7)$$

De las expresiones (5.6) y (5.7) se filtran algunas conclusiones: a) si hay traslado de impuestos, las variaciones de las tasas de impuestos sobre las ganancias afectarán de forma negativa a la participación salarial, b) y un incremento en la tasa de impuesto a los salarios, guarda una relación positiva con la participación del salario en el valor agregado (dado que $k_{tw} < 0$), c) pero si las empresas no transfieren sus impuestos, entonces la participación del salario en el valor agregado no se verá afectada por los cambios en tp y tw .

Además, derivando la expresión (5.5) respecto de tp y tw , se obtienen los siguientes resultados:

$$\frac{de}{dtp} = \frac{\partial\alpha}{\partial k} \frac{\partial k}{\partial t_p} = \alpha^2 k_{tp} \quad (5.8)$$

$$\frac{de}{dtw} = \frac{\partial\alpha}{\partial k} \frac{\partial k}{\partial t_w} = \alpha^2 k_{tw} \quad (5.9)$$

De (5.8) y (5.9) se tiene que: a) entre la participación de las ganancias y tp , existe una relación positiva (en el caso en que hay traslado de impuestos), b) tw y la participación de las ganancias en el valor agregado tienen se relación de forma negativa, ya que un incremento en este tipo de impuesto provoca una disminución en el margen de las empresas, c) si no existe traslado de impuestos, las variaciones en las tasas impositivas no tendrán efectos sobre la distribución del ingreso.

c) *Definiciones:*

Asimismo, tomaremos en cuenta las siguientes definiciones a fin de obtener las expresiones para las ganancias y el ingreso nacional.

El consumo capitalista es igual a la proporción de sus ingresos que son destinados al consumo, una vez que deduce los impuestos, esto es:

$$C_K = cc(\pi - Tp) \quad (5.10)$$

Donde:

cc = propensión al consumo de los capitalistas, Tp = impuestos sobre las ganancias.

El ahorro salarial es la proporción del ingreso de los trabajadores que no se destina al consumo de bienes-salario. El ingreso de los trabajadores es igual al total de los sueldos y salarios menos el total de impuestos sobre los bienes de consumo, dada la tasa de ahorro salarial:

$$S_W = sw(V - Tw) \quad (5.11)$$

Donde: S_W = ahorro salarial, sw = propensión al ahorro de los trabajadores, V = Sueldos y salarios, Tw = impuestos sobre el ingreso salarial

Por último, los impuestos a las ganancias y a los salarios se definen como:

$$Tp = tp \cdot \pi \quad (5.12)$$

$$Tw = tw \cdot V \quad (5.13)$$

Una vez que tenemos las especificaciones básicas, estamos en condiciones de encontrar una expresión para las ganancias (pre y post-impuestos) y para el ingreso nacional. A partir de las cuales, se analizarán los efectos de los impuestos.

V.II. Efectos de los impuestos sin la restricción de un presupuesto de gobierno equilibrado.

Para analizar los efectos del sistema de impuestos sobre las ganancias y el ingreso nacional sin la restricción de un presupuesto equilibrado, se considerará que el gasto de gobierno (Gg) es igual a la suma del total de sus compras (G) más las transferencias (Ω):

$$Gg = G + \Omega \quad (5.14)$$

1. *Efectos sobre las ganancias antes de impuestos.*

Primero revisaremos como afectan las variaciones en las tasas impositivas a las ganancias antes de impuestos.

Sustituyendo las ecuaciones (5.10) a (5.14) en la ecuación (4.17) y resolvemos para π , queda:

$$\pi = e[I + Gg + X - M]m_{Y_1} \quad (5.15)$$

$$\text{Donde: } m_{Y_1} = \frac{1}{e[1-cc(1-tp)]+\alpha[tw+sw(1-tw)]}$$

m_{Y_1} = multiplicador del ingreso sin la restricción de un presupuesto equilibrado.

Derivando (5.15) respecto a las tasas de impuestos se obtienen los siguientes resultados:

$$\frac{\partial \pi}{\partial tp} = -(I + Gg + X - M)(m_{Y_1})^2 \{e^2 cc - \alpha^2 k_{tp} [tw + sw(1 - tw)]\} < 0 \quad (5.16)$$

$$\frac{\partial \pi}{\partial tw} = -(I + Gg + X - M)(m_{Y_1})^2 \{\alpha(1 - sw) - \alpha^2 k_{tw} [tw + sw(1 - tw)]\} < 0 \quad (5.17)$$

De las expresiones (5.16) y (5.17) se concluye que la relación entre las ganancias antes de impuestos y las tasas impositivas, estarán en función de: a) la distribución del ingreso, b) el nivel de margen, c) la tasa de ahorro de los trabajadores, d) del gasto de gobierno, e) del excedente de exportación, f) y la inversión privada.

Además, el efecto de los impuestos sobre π depende también de cómo tratan las empresas sus impuestos, es decir, si hay o no traslado de impuestos, algo que será presentado en los siguientes incisos.

- a. *Efectos del sistema impositivo sobre las ganancias antes de impuestos, cuando no hay transferencia de impuestos ($k_{tp} = 0 = k_{tw}$).*

Si se asume que no hay traslado de impuestos y se mantiene constante el gasto de gobierno, los cambios en las tasas impositivas afectan negativamente a las ganancias antes de impuestos.

Efectivamente, un incremento en tp tiene un efecto negativo sobre las ganancias antes de impuestos, debido a que provoca una disminución del consumo capitalista. Por otra parte, un incremento en tw , provocará una reducción en el consumo salarial (ya que los trabajadores destinarán una mayor parte de sus ingresos al pago de impuestos), provocando la disminución en las ganancias.

Si luego de la recaudación fiscal, el gobierno incrementa sus transferencias, ello provocará un incremento en el consumo de bienes salariales por parte de las personas que reciben las transferencias, mitigándose así, el efecto negativo inicial del incremento de los impuestos.

- b. *Efectos del sistema impositivo sobre las ganancias antes de impuestos, cuando existe traslado de impuestos ($k_{tp} > 0, k_{tw} < 0$).*

Si las empresas transfieren los impuestos y el gasto de gobierno se mantiene constante, un incremento en tp tiene un efecto negativo sobre las ganancias antes de impuestos, pero en menor grado que cuando las empresas no transfieren los impuestos.

Esto, porque el incremento en el margen eleva los precios de los bienes de consumo salarial, lo cual incrementa los ingresos de los capitalistas. Por otra parte, el incremento de los precios provoca una disminución del ahorro salarial (pues los trabajadores destinarán una proporción mayor de sus ingresos al consumo). Ambos efectos impactan de forma positiva a π , atenuando el efecto negativo del incremento del impuesto sobre el ingreso de los capitalistas.

Pero si el gasto de gobierno se incrementa, entonces el incremento en el consumo de bienes salariales por parte de las personas que reciben las transferencias, atenúa el efecto negativo del incremento en tp .

Si hay un incremento en tw cuando las empresas transfieren los impuestos, entonces las ganancias antes de impuestos disminuyen. En efecto, debido a la transferencia de los impuestos, hay un declive en los niveles de margen lo cual estimula el ahorro salarial.

2. Efectos sobre las ganancias después de impuestos.

Ahora veamos que sucede con las ganancias después de impuestos. Para ello, primero buscaremos una expresión de P .

Dado que $\pi = P + tp\pi$, entonces:

$$P = (1 - tp)\pi = [I + Gg + X - M]e(1 - tp)m_{Y_1} \quad (5.18)$$

$$m_{Y_1} = \frac{1}{e[1 - cc(1 - tp)] + \alpha[tw + sw(1 - tw)]} > 0$$

Los efectos de los impuestos sobre P , se obtienen derivando (5.18) respecto a tp y tw :

$$\frac{\partial P}{\partial tp} = - \left[(I + Gg + X - M)(m_{Y_1})^2 \right] \{ e^2 - [\alpha^2 k_{tp}(1 - tp) - \alpha e][tw + sw(1 - tw)] \} < 0 \quad (5.19)$$

$$\frac{\partial P}{\partial tw} = - \left[(I + Gg + X - M)(1 - tp)(m_{Y_1})^2 \right] \{ e\alpha(1 - sw) - \alpha^2 k_{tw}[tw + sw(1 - tw)] \} < 0 \quad (5.20)$$

Nuevamente, los efectos de las variaciones en las tasas de impuestos sobre las ganancias después de impuestos, dependen, entre otras cosas, de cómo tratan las empresas a los impuestos. Los diversos casos se explican en los siguientes numerales.

- a. *Efectos del sistema impositivo sobre las ganancias después de impuestos, , cuando no hay transferencia de impuestos ($k_{tp} = 0 = k_{tw}$).*

Si no hay traslado de impuestos (y por tanto, no hay variaciones en el margen), entonces un incremento en tp disminuye los ingresos de los capitalistas, dado que una parte de estos lo destinan al pago de sus impuestos, en consecuencia disminuye su consumo; teniendo un impacto negativo sobre P .

Si hay un incremento en tw , habrá una disminución en la tasa de ahorro salarial, lo que estimula el consumo de bienes salariales. Este incremento en el consumo elevará los ingresos capitalistas antes de impuestos. Sin embargo, una porción de sus ingresos tendrá que ser destinado al pago de impuestos, disminuyendo P .

- b. *Efectos del sistema impositivo sobre las ganancias antes de impuestos, cuando existe traslado de impuestos ($k_{tp} > 0, k_{tw} < 0$).*

Si consideramos que los empresarios transfieren sus impuestos a sus costos primos, entonces el incremento de tp elevará el nivel de margen, aminorando el efecto negativo del incremento de este impuesto sobre P . En cambio, un incremento en tw disminuye el consumo de los trabajadores dañando a las ganancias agregadas; sin embargo, como hay un declive en el margen, la participación del salario se eleva. El incremento de α , eleva la masa salarial lo cual incrementa el ahorro salarial. Dichos factores disminuyen las ganancias agregadas después de impuestos.

3. *Efectos de los impuestos sobre el ingreso nacional.*

Finalmente analizamos los efectos de los impuestos sobre los niveles del ingreso nacional. Para esto, primero hallamos una expresión para el ingreso nacional.

Si utilizamos (5.15) y (5.15), y asumimos que $\beta = 0$, entonces el ingreso nacional queda como:

$$Y = \frac{\pi}{e} = [I + Gg + X - M]m_{Y_1} \quad (5.21)$$

$$m_{Y_1} = \frac{1}{e[1 - cc(1 - tp)] + \alpha[tw + sw(1 - tw)]} > 0$$

Derivando la ecuación (5.21) con respecto a tp y tw , se obtiene el impacto de los cambios en las tasas impositivas sobre el ingreso nacional, expresado en las siguientes ecuaciones:

$$\frac{\partial Y}{\partial tp} = -(I + Gg + X - M)(m_{Y_1}^2) \{ \alpha^2 k_{tp} [(1 - cc(1 - tp) - tw - sw(1 - tw))] + (cc)(e) \} < 0 \quad (5.22)$$

$$\frac{\partial Y}{\partial tw} = -(I + Gg + X - M)(m_{Y_1}^2) \{ \alpha^2 k_{tw} [1 - cc(1 - tp) - tw - sw(1 - tw)] + \alpha(1 - sw) \} < 0 \quad (5.23)$$

De las expresiones (5.22) y (5.23) se desprende que el efecto de los impuestos sobre el ingreso nacional está determinado por: a) las tasas impositivas, b) el excedente de exportación, c) el gasto de gobierno, d) la inversión, e) los factores de distribución, f) como afectan las tasas de impuesto a la distribución del ingreso.

a. Efectos del sistema impositivo sobre el ingreso nacional, cuando no hay transferencia de impuestos ($k_{tp} = 0 = k_{tw}$).

Primero revisemos el efecto de los cambios en las tasas de impuesto sobre Y , sin tomar en cuenta cómo influyen los factores de distribución.

Un incremento en la tasa impositiva sobre las ganancias, manteniendo constantes los gastos de gobierno, tiene un efecto negativo sobre el nivel de ingreso nacional dado que hay una

reducción de las ganancias después de impuestos. Un incremento en la tasa impositiva sobre los salarios, manteniendo constantes los gastos de gobierno, también tiene un efecto negativo sobre el nivel de ingreso nacional. Esto porque, debido al aumento en la tasa de impuestos sobre los salarios, se incrementa el costo de los bienes salariales, por tanto hay una reducción en el consumo de los trabajadores. Esto reduce los niveles de ganancia antes y después de impuestos. Lo anterior reduce Y .

b. Efectos del sistema impositivo sobre el ingreso nacional, cuando existe traslado de impuestos ($k_{tp} > 0, k_{tw} < 0$).

Los efectos descritos anteriormente se cumplen si la participación del salario no se ve afectada por el nuevo régimen fiscal. Sin embargo, el incremento de las tasas de impuestos puede afectar al factor de distribución α , a través de cómo los cambios en las tasas de impuestos afectan el nivel de margen cuando estos son transferidos.

Si un incremento en tp resultara en mayores márgenes, debido al traslado de los impuestos, entonces hay un impacto negativo del incremento en tp sobre el nivel de ingreso nacional. Esto, debido a que el incremento en k , provocaría una caída en la participación del salario en el ingreso. Por tanto, disminuiría el multiplicador Kaleckiano del ingreso, deprimiendo Y .

Ahora bien, si un incremento en tw resultara en menores márgenes, entonces el impacto negativo que tiene el aumento de este impuesto sobre el ingreso nacional se atenúa debido a la disminución en k ; dicha caída tiene un efecto positivo sobre α . El aumento de la participación salarial, eleva el multiplicador del ingreso. A través de la forma en que se afectó a la participación salarial, el efecto negativo sobre Y se mitiga o anula.

V.II. Efectos de los impuestos con un presupuesto de gobierno equilibrado.

En esta sección se analiza los efectos de las variaciones en las tasas de impuestos sobre las ganancias y el ingreso nacional con la restricción de un presupuesto de gobierno equilibrado.

En este caso se considera que cualquier incremento en el gasto de gobierno debe ser igual al incremento en T_P y T_W , por tanto los gastos de gobierno se expresan como:

$$Gg = T_P + T_W \quad (5.24)$$

1. Efectos de los impuestos sobre las ganancias antes de impuestos.

Para obtener una expresión para las ganancias antes de impuestos bajo estas nuevas condiciones, sustituimos las ecuaciones de la (5.10) a la (5.13) y (5.24) en la expresión (4.17), teniendo como resultado:

$$\pi = e[I + X - M]m_{Y_2} \quad (5.25)$$

$$m_{Y_2} = \frac{1}{e(1-tp)(1-cc) + sw\alpha(1-tw)}$$

Donde: m_{Y_2} = multiplicador del ingreso con la restricción de un presupuesto equilibrado

Derivando la ecuación (5.25) con respecto a tp y tw , se obtiene el impacto de los cambios en las tasas impositivas sobre las ganancias antes de impuestos:

$$\frac{\partial \pi}{\partial tp} = [(I + X - M)(m_{Y_2}^2)][\alpha^2 k_{tp} sw(1 - tw) + e^2(1 - cc)] > 0 \quad (5.26)$$

$$\frac{\partial \pi}{\partial tw} = [(I + X - M)(m_{Y_2}^2)][\alpha^2 k_{tw}(1 - tw) + (\alpha)(e)] > 0 \quad (5.27)$$

- a. *Efectos del sistema impositivo sobre las ganancias antes de impuestos, cuando no hay transferencia de impuestos ($k_{tp} = 0 = k_{tw}$).*

Suponiendo que no hay transferencia de impuestos y que el ahorro de los trabajadores es nulo, entonces π y tp se relacionan de forma positiva, debido al incremento en la recaudación que permite incrementar el gasto de gobierno, lo cual permite el aumento en el consumo de bienes salariales por parte de la personas que reciben transferencias del gobierno, en consecuencia se pueden realizar más ganancias. Si suponemos que $sw \neq 0$ y mantenemos constantes los cambios en el margen, entonces hay un incremento en el ahorro salarial, lo cual daña el efecto positivo sobre las ganancias.

- b. *Efectos del sistema impositivo sobre las ganancias antes de impuestos, cuando existe traslado de impuestos ($k_{tp} > 0, k_{tw} < 0$).*

Si las empresas trasladan los impuestos a sus costos primos, entonces un incremento en tp tiene un efecto positivo sobre las ganancias, ya que debido al incremento en el margen, hay una disminución en el ahorro de los trabajadores (por el incremento en el precio de los bienes de consumo salarial) permitiendo que una mayor cantidad de ganancias sean realizadas. Si $k_{tw} < 0$, entonces la disminución en el margen tiene un efecto positivo sobre sw , lo cual daña el incremento en las ganancias antes de impuestos.

2. *Efectos sobre las ganancias después de impuestos.*

Ahora veamos que ocurre con las ganancias después de impuestos. Se sabe que $P = \pi(1 - tp)$, por lo tanto:

$$P = [I + X - M]e(1 - tp)m_{Y_2} \quad (5.28)$$

$$m_{Y_2} = \frac{1}{e(1 - tp)(1 - cc) + sw\alpha(1 - tw)}$$

Luego derivamos (5.28) respecto a tp y tw , obteniendo:

$$\frac{\partial P}{\partial tp} = sw(1 - tw)(I + X - M)(m_{Y_2})^2[\alpha e + \alpha^2 k_{tp}(1 - tp)] > 0 \quad (5.29)$$

$$\frac{\partial P}{\partial tw} = sw(1 - tw)(I + X - M)(m_{Y_2})^2[\alpha + \alpha^2 k_{tw}(1 - tw)] > 0 \quad (5.30)$$

- a. *Efectos del sistema impositivo sobre las ganancias después de impuestos, cuando no hay transferencia de impuestos ($k_{tp} = 0 = k_{tw}$).*

De (5.29) y (5.30) se filtran las siguientes conclusiones. Si las variaciones en las tasas impositivas no afecta el margen de las empresas, entonces un incremento en tp y tw eleva el consumo de bienes salariales debido al incremento en el gasto del gobierno ya que $Gg = Tp + Tw$. Esto incrementa las ganancias de los capitalistas antes del pago de impuestos. Pero, el efecto positivo del incremento del impuesto es atenuado, debido a que una porción del total de los ingresos capitalistas se destina al pago de impuestos.

- b. *Efectos del sistema impositivo sobre las ganancias antes de impuestos, cuando existe traslado de impuestos ($k_{tp} > 0, k_{tw} < 0$).*

En este caso, un incremento en tp disminuye el ahorro salarial debido al incremento en el margen de las empresas. Esto incrementa el total de los ingresos capitalistas pre-impuestos, a dichos ingresos se les aplica la tasa impositiva sobre las ganancias, el resultado final es que el incremento en las ganancias se ve reducido.

Un incremento en tw con traslado de impuestos, tiene un efecto final positivo sobre las ganancias. En un primer momento, la disminución en k eleva el ahorro de los trabajadores,

afectando adversamente el consumo salarial. Pero, este efecto se ve contrarrestado por el incremento en Gg , pues provoca un aumento del consumo de bienes salariales por parte de las personas que perciben las transferencias gubernamentales.

3. Efectos de los impuestos sobre el ingreso nacional.

Para analizar cómo afectan las variaciones en las tasas de impuestos al ingreso nacional, primero buscamos una expresión para el ingreso nacional.

Se sabe que $Y = \pi/e$, entonces:

$$Y = [I + X - M]m_{Y_2} \quad (5.31)$$

$$\text{Donde: } m_{Y_2} = \frac{1}{e(1-tp)(1-cc)+sw\alpha(1-tw)}$$

Derivando la ecuación (5.31) con respecto a las tasas de impuestos, tp y tw , se obtiene lo siguiente:

$$\frac{\partial Y}{\partial tp} = [(I + X - M)(m_{Y_2})^2] \{e(1 - cc) - \alpha^2 k_{tp} [(1 - cc)(1 - tp) - sw(1 - tw)]\} > 0 \quad (5.32)$$

$$\frac{\partial Y}{\partial tw} = [(I + X - M)(m_{Y_2})^2] \{sw\alpha - \alpha^2 k_{tw} [(1 - tp)(1 - cc) - sw(1 - tw)]\} \quad (5.33)$$

a. *Efectos del sistema impositivo sobre el ingreso nacional, manteniendo cuando no hay transferencia de impuestos ($k_{tp} = 0 = k_{tw}$).*

Un incremento en tp cuando no hay traslado de impuestos tiene un efecto positivo sobre el nivel de ingreso. Debido a que Gg se eleva en el mismo monto del incremento en la recaudación de impuestos, sube el consumo de bienes salariales por parte de las personas que reciben las transferencias gubernamentales, permitiendo que se realicen más ganancias. Esto tiene un efecto positivo sobre el nivel de ingreso. Sin embargo, este aumento en Y , provoca un nuevo incremento

en la masa salarial, causando un aumento del ahorro salarial. El incremento de s_w tiene un impacto negativo sobre P , aminorando el efecto positivo del incremento del impuesto.

Si hay un incremento en tw , entonces se asiste a un incremento en Gg en el mismo monto que el aumento en la recaudación de T_w . Esto eleva el consumo salarial por parte de las personas que reciben las transferencias, lo cual tiene un efecto positivo sobre Y .

b. Efectos del sistema impositivo sobre el ingreso nacional, cuando existe traslado de impuestos ($k_{tp} > 0, k_{tw} < 0$).

Si las empresas trasladan sus impuestos y hay un incremento en tw entonces, la disminución en el margen tiene un impacto positivo sobre la participación salarial, lo que incrementa el multiplicador del ingreso. En suma, el incremento de tw tiene un efecto positivo sobre el ingreso nacional. Si hay un incremento tp , el efecto sobre el ingreso nacional es positivo, pero en menor medida que el caso anterior. Esto porque el incremento en k afecta adversamente al multiplicador del ingreso.

V.IV. Conclusiones.

Las conclusiones que se desprenden del análisis de los efectos de los impuestos se presentan a continuación. Los efectos macroeconómicos de los impuestos dependen de varios factores, que son:

1. De cómo tratan las empresas sus impuestos, ya sea como parte de sus costos primos o como gasto general.
2. Del punto anterior se deriva otro factor fundamental, que es cómo los impuestos afectan el margen. Si los impuestos son trasladados a los costos primos de las empresas, entonces los cambios en la tasa de impuesto sobre las ganancias y el margen guardan una relación positiva. En cambio la tasa de impuesto sobre los salarios tiene una relación negativa con el margen.
3. Las variaciones en el nivel de margen tienen un efecto sobre la distribución del ingreso nacional. La participación del salario en el ingreso y el margen guardan una relación inversa. Si el margen aumenta, disminuye la participación del salario, y viceversa.
4. Por otra parte, hay una relación positiva entre la participación salarial y el nivel de ingreso nacional. Si aumenta la participación del salario, entonces aumenta el multiplicador del ingreso. El efecto total es el aumento en el nivel de renta.
5. Por último, el efecto de los impuestos también está en función de las compensaciones en el gasto del gobierno.

En resumen, si el objetivo es estimular el crecimiento del ingreso nacional, teniendo en cuenta el impacto que tiene los impuestos, entonces se debe buscar una base gravable que no sea incluida en los costos primos, de tal forma que el margen no tienda a incrementarse. Además, de acuerdo con el análisis anterior, la base gravable de impuestos no debe afectar negativamente la participación del salario. En los siguientes cuadros se resumen los principales resultados obtenidos.

Cuadro 5.1. Ganancias e ingreso nacional

Variable	Restricción	
	Sin un presupuesto de gobierno equilibrado	Presupuesto de gobierno equilibrado
Ganancias antes de impuestos	$\pi = \frac{[I + Gg + X - M]e}{e[1 - cc(1 - tp)] + \alpha[tw + sw(1 - tw)]}$	$\pi = \frac{[I + X - M]e}{e(1 - tp)(1 - cc) + sw\alpha(1 - tw)}$
Ganancias después de impuestos	$P = \frac{[I + Gg + X - M](1 - tp)e}{e[1 - cc(1 - tp)] + \alpha[tw + sw(1 - tw)]}$	$P = \frac{[I + X - M](1 - tp)e}{e(1 - tp)(1 - cc) + sw\alpha(1 - tw)}$
Ingreso nacional	$Y = \frac{[I + Gg + X - M]}{e[1 - cc(1 - tp)] + \alpha[tw + sw(1 - tw)]}$	$Y = \frac{[I + X - M]}{e(1 - tp)(1 - cc) + sw\alpha(1 - tw)}$

Fuente: Elaboración propia con base en Laramie *et al* (1991)

Cuadro 5.2 Efectos de los impuestos sobre las ganancias agregadas y el ingreso nacional ^{a/}

Restricción	Supuesto	Variable					
		$\frac{\partial \pi}{\partial tp}$	$\frac{\partial \pi}{\partial tw}$	$\frac{\partial P}{\partial tp}$	$\frac{\partial P}{\partial tw}$	$\frac{\partial Y}{\partial tp}$	$\frac{\partial Y}{\partial tw}$
Sin un presupuesto de gobierno equilibrado ^{b/} $Gg = G + \Omega$	Con traslado de impuestos ($k_{tp} > 0; k_{tw} < 0$)	> 0	< 0	= 0	< 0	< 0	> 0
	Sin traslado de impuestos ($k_{tp} = 0 = k_{tw}$)	< 0	< 0	< 0	< 0	< 0	< 0
Presupuesto de gobierno equilibrado $Gg = Tp + Tw$	Con traslado de impuestos ($k_{tp} > 0; k_{tw} < 0$)	> 0 ^{c/}	> 0 ^{d/}	> 0	> 0	> 0 ^{e/}	> 0
	Sin traslado de impuestos ($k_{tp} = 0 = k_{tw}$)	> 0	> 0	> 0	> 0	> 0	> 0

a/ Suponiendo que el ahorro salarial es diferente de cero.

b/ Efectos de los impuestos suponiendo los gastos de gobierno constantes. Si se asume que las transferencias se incrementan elevando Ge , entonces los efectos pueden ser positivos, debido al incremento en el consumo salarial por parte de las personas que reciben las transferencias.

c/ El efecto positivo de tp sobre las ganancias antes de impuestos es mayor cuando hay traslado de impuestos que cuando no hay tal transferencia, debido a los cambios en el nivel de margen.

d/ El efecto positivo de tw sobre las ganancias antes de impuestos es menor cuando hay traslado de impuestos que cuando no, debido a los cambios en el nivel de margen.

e/ El efecto positivo sobre el ingreso nacional es mayor en este caso, debido al efecto positivo de la disminución del margen sobre el multiplicador del ingreso $\frac{1}{(1-\alpha)}$

Fuente: Elaboración propia con base en Laramie *et al* (1991)

CAPÍTULO VI. LOS IMPUESTOS Y EL CICLO ECONOMICO.

El objetivo de este capítulo consiste en analizar la incidencia de los impuestos en el largo plazo, integrando las teorías del ciclo económico y de los impuestos desarrolladas por Kalecki (1977b). Anteriormente se mostró como en el corto plazo, los impuestos a las ganancias y a los salarios afectan el nivel de ganancias agregadas. En este capítulo se mostrará como dichos efectos de corto plazo, afectan en el largo plazo la amplitud del ciclo económico y la tendencia de la inversión.

El capítulo se divide de la siguiente manera. Primero, se hace una breve reseña sobre la teoría de ciclo y la tendencia de la inversión de Kalecki. En la segunda sección, siguiendo el trabajo de Laramie *et al* (1996, 2000), se introduce el sistema impositivo al modelo teórico de Kalecki acerca del ciclo económico. Primero se examina cómo los impuestos, a través de diferentes canales, afectan a las decisiones de inversión futura; posteriormente se analiza cómo los cambios en las tasas impositivas afectan la amplitud del ciclo económico. Finalmente se presentan algunas conclusiones

VI.I. El ciclo económico y la tendencia de la inversión en Kalecki.

En sus escritos, Kalecki (1956, 1977b) buscaba explicar los procesos económicos que dan origen al crecimiento y los ciclos en el capitalismo. Al respecto, vio en la inversión del sector privado, el origen de las fluctuaciones cíclicas del ingreso nacional. De acuerdo con nuestro autor, las oscilaciones del producto nacional están determinadas por el movimiento cíclico de la inversión; el cual a su vez, obedece al movimiento cíclico de la tasa de ganancia.

Para ello, elaboró tres modelos teóricos sobre el ciclo económico, el primero en 1933; el segundo en 1943 y el tercero en 1968. En las tres versiones supone: una economía cerrada y sin gobierno; ahorro salarial nulo y capacidad excedente de la economía.

El análisis que se realiza en este capítulo se basa en el tercer modelo, por lo que a continuación se reseña muy brevemente.

En esta versión se presentan dos cambios fundamentales respecto a las dos anteriores. Primero, se pasa de la ganancia media a la ganancia marginal, es decir, la ganancia que importa ahora para las decisiones de inversión, es la ganancia que generan las nuevas inversiones y no aquella que corresponde a todo el acervo de capital. Segundo, las decisiones de inversión se establecen comparando la ganancia real con la ganancia normal. Es decir, se asume que existe una ganancia que por diversas razones se considera normal o estándar, esto es una ganancia aceptada; además una ganancia real, que es la que obtuvo la inversión en el pasado reciente [López, 1991; Gomulka, 1990].

Kalecki (1977b) señala que los determinantes de las decisiones de inversión son el ahorro empresarial, el nivel de ganancias y un factor exógeno de innovación.

El ahorro empresarial influye sobre las decisiones de inversión porque los empresarios invierten tomando en cuenta no solamente la ganancia, también los recursos financieros con los que cuentan. Estos tienden a estimular la inversión, pero regularmente no se tiende a invertir todo lo que se ahorra, en otras palabras, hay una reinversión incompleta de los ahorros empresariales, debido a los riesgos asociados con el proceso inversionista.

El progreso tecnológico tiende a inducir nuevas decisiones de inversión en la medida que este implica el surgimiento de nuevos productos y nuevos procesos más eficientes, que ofrecen expectativas de ganancias extraordinarias. Además el progreso técnico es considerado como un factor que provoca un traslado de ganancias desde las empresas más viejas hacia las más nuevas.

De acuerdo con Kalecki (1977b), las decisiones de inversión se ven influenciadas de manera positiva por las ganancias y por el cambio en el nivel de ganancias; y de manera negativa por el cambio en los acervos de capital. En efecto, en un primer momento las decisiones de inversión tienen un efecto multiplicador al expandir la demanda efectiva de bienes de inversión, y con ello aumentan las ganancias globales. Sin embargo, en periodos posteriores, una vez que se ha cubierto la demanda de bienes de inversión y aumenta la masa de capital, provoca el descenso de la tasa de ganancia, influyendo negativamente sobre las decisiones de inversión.

La tendencia de las decisiones de inversión estará determinada por el progreso técnico, y el ciclo de la inversión estará determinado por el doble efecto de la inversión sobre la ganancia y el acervo de capital, así como de la reinversión incompleta de los ahorros empresariales.

VI. II. Inversión y sistema de impuestos.¹⁵

En esta sección, para analizar los efectos de largo plazo del sistema de impuestos, se introducen al modelo las compras del gobierno y los impuestos a los salarios y ganancias. Suponemos una economía cerrada, ahorro salarial nulo y que los salarios que son parte de los gastos generales son nulos.

Kalecki (1977b) consideró como determinantes de las decisiones de nueva inversión: el ahorro empresarial, los prerrequisitos para que el ahorro empresarial sea reinvertido y un factor exógeno que es el cambio tecnológico.

Como se dijo anteriormente, el ahorro empresarial influye sobre las decisiones de inversión porque los empresarios invierten tomando en cuenta no solamente la ganancia, también los recursos financieros con los que cuentan. La ganancia y el ahorro empresarial no son idénticos porque una parte de la ganancia no queda como ahorro de la empresa, sino que se reparte entre los accionistas. Por tanto, se considera ahorro empresarial al ahorro del grupo de control de la firma [Laramie et al. 2000: p. 47].

El empresario reinvertirá o no el ahorro empresarial, dependiendo de la diferencia entre el nivel de inversión actual y el nivel de inversión con la que se obtendría la tasa de ganancia normal.¹⁶

Si el nivel de inversión actual es mayor que el monto de inversión que genera la tasa de ganancia normal, entonces la tasa de ganancia de la firma es menor a la tasa de ganancia

¹⁵ En lo que resta del capítulo seguimos de cerca a Laramie et al. (1996, 2000)

¹⁶ La tasa de ganancia normal es el recíproco del periodo de retorno de la inversión. Cuando los empresarios invierten, contemplan que recuperarán dicha inversión en cierto periodo de tiempo establecido o “normal”. Si la inversión retorna antes de lo esperado, entonces la inversión se incrementa. (Laramie et al, 2000; pág. 49)

estándar, entonces la decisión de inversión (D) será mayor al ahorro empresarial (S_E) y viceversa. El impacto que tiene ésta diferencia sobre las decisiones de inversión, depende de r , que es un parámetro que mide la *intensidad de reacción de los empresarios*.¹⁷

Por último está el factor de innovación, que es una variable semiautónoma ya que depende del contexto del que se trate, por ejemplo; en una economía industrializada las innovaciones tecnológicas son de origen primordialmente interno, al contrario de una economía semi-industrializada, donde las nuevas tecnologías son importadas del exterior [López, 1990]

Entonces, de acuerdo con lo anterior podemos expresar las decisiones en inversión fija como:

$$D = S_E + r[I(\pi) - I] + \mu(t) \quad (6.1)$$

Donde S_E = ahorro empresarial, $I(\pi)$ = inversión que genera la tasa de ganancia normal, I = nivel actual de inversión o inversión corriente, $\mu(t)$ = factor de innovación.

Ahora bien, si se considera que el ahorro empresarial es una fracción del ahorro bruto y que el ahorro salarial es nulo, entonces se tiene que S_E es una fracción del total de las ganancias después de impuestos:

$$S_E = \lambda P \quad (6.2)$$

Por otra parte, para encontrar una expresión para la inversión con la que se obtiene la tasa de ganancia normal, Kalecki (1977b) asume dos supuestos. Primero, una amplia capacidad productiva sin utilizar; y segundo, que la nueva inversión -que generará la tasa de ganancia normal- producirá solamente una parte (ϕ) de la nueva ganancia real generada (ΔP).

Lo anterior significa que el incremento en la ganancia, no proviene en su totalidad de la producción del equipo nuevo, es decir, solamente una porción ϕ del ΔP es generada por las nuevas maquinas. La porción restante del incremento de las ganancias proviene del equipo viejo, esto se explica, por ejemplo, porque al pasar del tiempo, se obtiene un mejor conocimiento de las

¹⁷ Según Kalecki (1977b), puede surgir el fenómeno llamado “reversión incompleta”, el cual consiste en que los recursos financieros con los que cuenta, ya sean internos o externos, son mayores a los que están dispuestas a invertir. Entre mayores son los financiamientos externos, mayor es el riesgo a invertir.

maquinas ya existentes o bien por una mejor organización de los tiempos muertos, ambos factores pueden incrementar la productividad del equipo viejo [López 1990, Laramie 2000].

Por su parte, las nuevas ganancias generadas por las nuevas maquinas y equipos ($\phi\Delta P$) serán mayores, en la medida en que éstas, al incorporar progreso técnico, incrementen la productividad del trabajo.

Como las nuevas inversiones traen consigo maquinaria más eficiente, las ganancias provenientes del equipo nuevo se incrementan y se reducen las procedentes del equipo viejo; lo que incrementa el costo real del equipo ya existente. Por lo tanto, hay una transferencia de ganancias desde el equipo antiguo al nuevo.

Dicha pérdida en ganancias del equipo antiguo, es proporcional al incremento de su costo real, el cual es equivalente a la diferencia entre el ingreso nacional (Y) y las ganancias agregadas después de impuestos (P), dada la tasa de progreso técnico(ψ), así las ganancias de la nueva inversión (B), se expresan como:

$$B = \phi\Delta P + \psi(Y - P) \quad (6.3)$$

Si consideramos que la nueva inversión emprendida es la necesaria para obtener la tasa de ganancia normal, entonces $I = I(\pi)$; por tanto, la ganancia normal y la ganancia procedente del equipo nuevo son iguales. En consecuencia, el monto de inversión que genera la tasa de ganancia normal estará dado por:

$$I(\pi) = \frac{[\phi\Delta P + \psi(Y - P)]}{\pi} \quad (6.4)$$

Ahora buscaremos una expresión del ingreso nacional como función de las ganancias totales e introduciendo los impuestos.

Se sabe que el ingreso nacional es $Y = \pi/e$, y que $\pi = \frac{P}{(1-tp)}$; entonces se obtiene la siguiente expresión:

$$Y = \frac{P}{e(1-tp)} \quad (6.5)$$

La ecuación (6.5), muestra que el sistema de impuestos afecta al ingreso nacional a través de la tasa impositiva sobre las ganancias y de la distribución del ingreso.

Si sustituimos (6.5) en (6.4), obtenemos que el monto de inversión que produce la tasa de ganancia estándar se define como:

$$I(\pi) = \frac{\phi\Delta P + \delta P}{\pi} \quad (6.6)$$

$$\delta = \frac{\psi[\alpha + (tp)(e)]}{(1-tp)e} \quad (6.7)$$

Donde: δ = Tasa de depreciación. Representa la tasa a la cual las ganancias del capital ya existente se pierden como resultado del progreso técnico [Laramie et. al, 2000. Pág. 50].

Para Kalecki (1977), las decisiones de inversión se transforman en inversiones reales con un rezago de tiempo; entonces las decisiones de inversión tomadas en el periodo t , se transforman en gasto de inversión en periodos futuros. Por lo tanto $I_{t+\tau} = D_t$

Sustituyendo las ecuaciones (6.2) y (6.6) en (6.1) se obtienen los determinantes de los gastos de inversión, expresados en la siguiente ecuación:

$$I_{t+\tau} = \lambda P_t + r \left[\frac{\phi\Delta P_t + \delta P_t}{\pi} - I_t \right] + \mu(t) \quad (6.8)$$

La ecuación anterior muestra que el gasto en inversión depende positivamente del nivel de ganancia y su incremento en el periodo anterior, el gasto de inversión anterior y de la innovación tecnológica, dados los parámetros λ , r , ϕ , δ y π .

Una vez que se tiene la ecuación de los gastos de inversión podemos analizar el impacto del sistema de impuestos sobre el ciclo económico y la tendencia de la inversión.

El sistema de impuestos afecta a la inversión en el largo plazo, a través de dos canales: de cómo los impuestos afectan a la tasa de depreciación; y de cómo afectan al nivel de ganancias.

A continuación se analiza como las variaciones en las tasas de impuestos se relacionan con la tasa de depreciación.¹⁸

1. *La tasa de depreciación y los impuestos.*

Para observar el impacto del sistema de impuestos sobre la tasa de depreciación, se considerarán dos situaciones diferentes. Primero, cuando hay traslado de los impuestos empresariales a sus costos primos, recordando que bajo dicho escenario, el margen está relacionado positivamente con tp y de forma negativa con tw . Segundo, cuando no hay traslado de impuestos (si las empresas tratan sus impuestos dentro de los gastos generales); en este caso el margen se mantiene constante ante cambios en las tasas impositivas.

Se asume que el ingreso nacional guarda una relación positiva con la tasa de depreciación. Así mismo, el análisis se hará con la restricción de un presupuesto de gobierno equilibrado, así $Gg = T$

Para observar cómo se afecta la tasa de depreciación por los cambios en las tasas impositivas, derivamos la ecuación (6.7) con respecto a tp y tw , obteniendo lo siguiente:¹⁹

$$\frac{\partial \delta}{\partial tw} = -\frac{\psi(1-tp)\alpha^2 k_{tw}}{[(1-tp)e]^2} \quad (6.9)$$

$$\frac{\partial \delta}{\partial tp} = \frac{\psi[e-\alpha^2 k_{tp}(1-tp)]}{[(1-tp)e]^2} \quad (6.10)$$

- a. *Efectos de los impuestos sobre la tasa de depreciación cuando no hay transferencia de impuestos ($k_{tp} = 0 = k_{tw}$).*

¹⁸ Para el análisis de la relación entre el sistema impositivo y las ganancias ver: *Capítulo V. Los efectos de los impuestos sobre las ganancias y el ingreso nacional.*

¹⁹ Recordando que: $\frac{de}{dtw} = \alpha^2 k_{tw}$; $\frac{d\alpha}{dtw} = -\alpha^2 k_{tw}$; $\frac{de}{dtp} = \alpha^2 k_{tp}$; $\frac{d\alpha}{dtp} = -\alpha^2 k_{tp}$

Si hay un incremento en tw y los empresarios tratan los impuestos como parte de sus gastos generales, entonces los cambios en la tasa de impuesto a los salarios, tw , no tienen impacto sobre la tasa de depreciación, δ .

En cambio, si bajo el mismo escenario se considera un incremento en tp , entonces la tasa de depreciación se incrementa. Esto porque dado que suponemos que $Gg = T$, entonces el presupuesto del gobierno se incrementa en el monto del incremento de los impuestos y por tanto hay un incremento en las transferencias. En consecuencia, hay un aumento en el consumo de bienes salariales por parte de las personas que perciben las transferencias, lo que provocará se eleve la demanda en el departamento productor de bienes que consumen los trabajadores. El incremento en la demanda efectiva, estimula las decisiones de nueva inversión.

Como las nuevas inversiones incorporan nuevas tecnologías, la productividad se eleva, por tanto la tasa de depreciación aumenta.

b. Efectos de los impuestos sobre la tasa de depreciación cuando hay transferencia de impuestos ($k_{tp} > 0, k_{tw} < 0$).

Si los empresarios tratan los impuestos como un costo primo, entonces los efectos de las variaciones en tp sobre δ se canalizan a través de las siguientes vías: i) el efecto sobre el nivel de margen, ii) los efectos sobre la distribución del ingreso.

Como se explicó antes, una elevación en tp tiende a incrementar el margen, lo cual tiene un efecto negativo sobre α . Esto último afecta negativamente a la masa salarial que se gasta en Cw , lo que deprime el gasto en inversión futura y por tanto disminuye la tasa a la cual el equipo viejo pierde ganancias.

Por otra parte, un incremento en tw provocará la caída en los márgenes de las empresas, y en consecuencia, el incremento en la participación del salario. Esto provoca el aumento en el ingreso nacional; por tanto se incrementa la tasa de depreciación.

En el esquema 6.1 se resumen los efectos de los impuestos sobre la tasa de depreciación y las ganancias después de impuestos.

Esquema 6.1. Efectos de los impuestos sobre la depreciación y las ganancias agregadas ^{a/}

	$\frac{\partial \delta}{\partial tp}$	$\frac{\partial \delta}{\partial tw}$	$\frac{\partial P}{\partial tp}$	$\frac{\partial P}{\partial tw}$
Con traslado de impuestos ($k_{tp} > 0; k_{tw} < 0$)	< 0	> 0	< 0	> 0
Sin traslado de impuestos ($k_{tp} = 0 = k_{tw}$)	> 0	= 0	< 0	> 0

a/ Suponiendo que el ahorro salarial es diferente de cero y un presupuesto de gobierno equilibrado: $Ge = Tw + Tp$

Fuente: Elaboración propia con base en Laramie *et al* (1996)

VI. III. Impuestos y componentes cíclicos de la inversión.

En esta sección se hace el análisis del impacto del sistema de impuestos sobre la inversión y la estructura del ciclo económico. Primero buscamos una expresión que refleje el ciclo de la inversión.

Retomando la ecuación de ganancia con la restricción de un presupuesto de gobierno equilibrado, asumiendo que el excedente de exportación es igual a cero, se tiene que la ganancia marginal y el nivel de ganancia para el periodo t , se expresan como:

$$\Delta P_t = \frac{e(1-tp)}{e(1-tp)(1-cc)+sw\alpha(1-tw)} \cdot \Delta I_t \quad (6.11)$$

$$P_t = \frac{e(1-tp)}{e(1-tp)(1-cc)+sw\alpha(1-tw)} \cdot I_t \quad (6.12)$$

Con el fin de obtener las fluctuaciones cíclicas de la inversión, suponemos que el nivel de tendencia de la inversión es igual a cero, y sustituimos (6.11) y (6.12) en (6.8), obteniendo:

$$I_{t+\tau} = (q - r)(I_t - y_t) + z[\Delta(I_t - y_t)] \quad (6.13)$$

Donde: q = coeficiente de ganancia, z = coeficiente de inversión.

$$q = \left(\frac{e^{(1-tp)}}{e^{(1-tp)}(1-cc)+sw\alpha(1-tw)} \right) \left(\lambda + \delta \frac{r}{\pi} \right) \quad (6.14)$$

$$z = \left(\frac{e^{(1-tp)}}{e^{(1-tp)}(1-cc)+sw\alpha(1-tw)} \right) \frac{r}{\pi} \phi \quad (6.15)$$

Derivando (6.13) con respecto a tp y tw , podemos observar cómo afectan los cambios de las tasas impositivas a las decisiones de inversión futura:

$$\frac{\partial I_{t+\tau}}{\partial i} = \left[\frac{\partial I_{t+\tau}}{\partial q} \frac{\partial q}{\partial i} \right] + \left[\frac{\partial I_{t+\tau}}{\partial z} \frac{\partial z}{\partial i} \right] \quad (6.16)$$

Donde:

$$\frac{\partial q}{\partial ti} = \left[\frac{\partial q}{\partial \delta} \frac{\partial \delta}{\partial ti} \right] + \left[\frac{\partial q}{\partial \alpha} \frac{\partial \alpha}{\partial k} \frac{\partial k}{\partial ti} \right] + \frac{\partial q}{\partial ti} \quad (6.17)$$

$$\frac{\partial z}{\partial ti} = \left[\frac{\partial z}{\partial \alpha} \frac{\partial \alpha}{\partial k} \frac{\partial k}{\partial ti} \right] + \frac{\partial z}{\partial ti} \quad (6.18)$$

$i = tp, tw$

De acuerdo con la expresión (6.16), el impacto de los impuestos sobre el gasto en inversión se da a través de factores directos e indirectos.

A. Los factores directos se dan a través de cómo las variaciones del coeficiente de ganancia (q) y el coeficiente de inversión (z), afectan al gasto en inversión:

- i. La variación cíclica de la inversión: $\frac{\partial I_{t+\tau}}{\partial q} = (I_t - y_t)$
- ii. El cambio en la variación cíclica de la inversión: $\frac{\partial I_{t+\tau}}{\partial z} = \Delta(I_t - y_t)$

B. Los factores indirectos son parámetros que representan los canales por los cuales los impuestos tienen un impacto sobre la inversión, que son:

- i. *El efecto depreciación:* Está dado por el primer término de la expresión (6.17) y tiene dos componentes. El primero es el efecto que tiene la variación de la tasa de depreciación sobre el coeficiente de ganancia. El segundo componente refleja cómo responde la tasa de depreciación cuando varían las tasas de impuestos.
- ii. *El efecto de la distribución del ingreso:* Está dado por el segundo término de la expresión (6.17), y el primero de (6.18). Dichos términos representan el efecto que tiene la variación de la participación del salario en el valor agregado sobre el

coeficiente de ganancia. Además refleja cómo afectan los cambios en las tasas de impuestos sobre la distribución del ingreso.

- iii. *El efecto de la ganancia:* Es el último término de las ecuaciones (6.17) y (6.18), y son los parámetros que representan cómo cambia el coeficiente de ganancia y de inversión ante cambios en las tasas de impositivas.

Además de los factores mencionados, el impacto de los impuestos sobre la estructura del ciclo depende de la fase del ciclo en que se encuentre la inversión. Cuando la inversión se encuentra en la fase de recuperación o en el auge, la inversión corriente determina a la ganancia corriente, y ésta última determina a la inversión futura. También influye la manera en que las empresas tratan a sus impuestos, es decir, si hay o no traslado de impuestos.

- a. *Efectos de las variaciones en las tasas impositivas sobre la estructura del ciclo económico cuando no hay traslado de impuestos ($k_{tp} = 0 = k_{tw}$).*

Primero se aborda el impacto de los cambios en las tasas impositivas sobre la estructura del ciclo cuando los impuestos nos son trasladados a los costos unitarios de las empresas. En este caso, como se sabe, los cambios en las tasas impositivas no afectan el nivel de margen. En consecuencia, como se explicó anteriormente, un incremento en tw no tiene impacto sobre la tasa de depreciación.

Lo anterior implica que los efectos de los cambios en tw sobre la inversión son provocados por los factores de ganancia.

El efecto del incremento en la tasa de impuesto a los salarios, intensifica la etapa de recuperación y de auge; dado que, la elevación de tw tiene un efecto positivo sobre las ganancias después de impuestos, lo cual tiende a estimular las decisiones de inversión futura. Si por el contrario, la inversión está en una etapa de descenso y hay un incremento en tw , el efecto es la mayor profundización del ciclo. En conclusión, el aumento en las tasas de impuesto a los salarios acentúa la amplitud del ciclo.

Por otra parte, si hay un incremento en tp , dado que en este caso el margen no se ve afectado, sus impactos se darán a través del efecto depreciación y ganancia.

Como se vio anteriormente, los incrementos en tp aumentan la tasa de depreciación, pero también hay una caída en las ganancias después de impuestos; ambos efectos opuestos no permiten determinar el impacto sobre la inversión futura. Éste se determina comparando el efecto depreciación y el efecto ganancia.

Si el efecto ganancia es mayor que el efecto depreciación y la inversión está en su fase de recuperación, un incremento en tp disminuye el impacto de la inversión corriente y de la ganancia corriente sobre el gasto de inversión en periodos futuros. Esto se explica por el siguiente proceso.

Como $Gg = T$ entonces, si hay un incremento en los impuestos sobre las ganancias habrá un aumento en el presupuesto; este es utilizado en transferencias o subvenciones, lo cual tiene un efecto positivo sobre la masa salarial que es gastada en bienes-salario. Lo anterior incrementa la ganancia antes de impuesto, lo que estimula las decisiones de inversión en el futuro, pero una vez que se cubre el pago de impuestos, P se reduce; disminuyendo el estímulo sobre el gasto en inversión en los siguientes periodos. Lo contrario ocurre durante la fase descendente. Entonces un incremento en los impuestos a la ganancia debilita la amplitud del ciclo.

Por el contrario, si el efecto depreciación es mayor que el efecto ganancia, entonces un incremento en tp reduce la inversión en las primeras dos fases de la recuperación del ciclo, pero tiene un efecto indeterminado en su tercera fase. Incrementa el punto máximo del ciclo, incrementa la inversión durante la primera y segunda fase de la recesión. Hay menores niveles de inversión en el punto mínimo del ciclo o la depresión. En suma, el efecto depreciación tiende a acentuar la amplitud del ciclo económico.

La gráfico 6.1 ilustra los efectos de los cambios en las tasas impositivas sobre el ciclo económico cuando se considera que las empresas tratan los impuestos como parte de sus gastos generales.

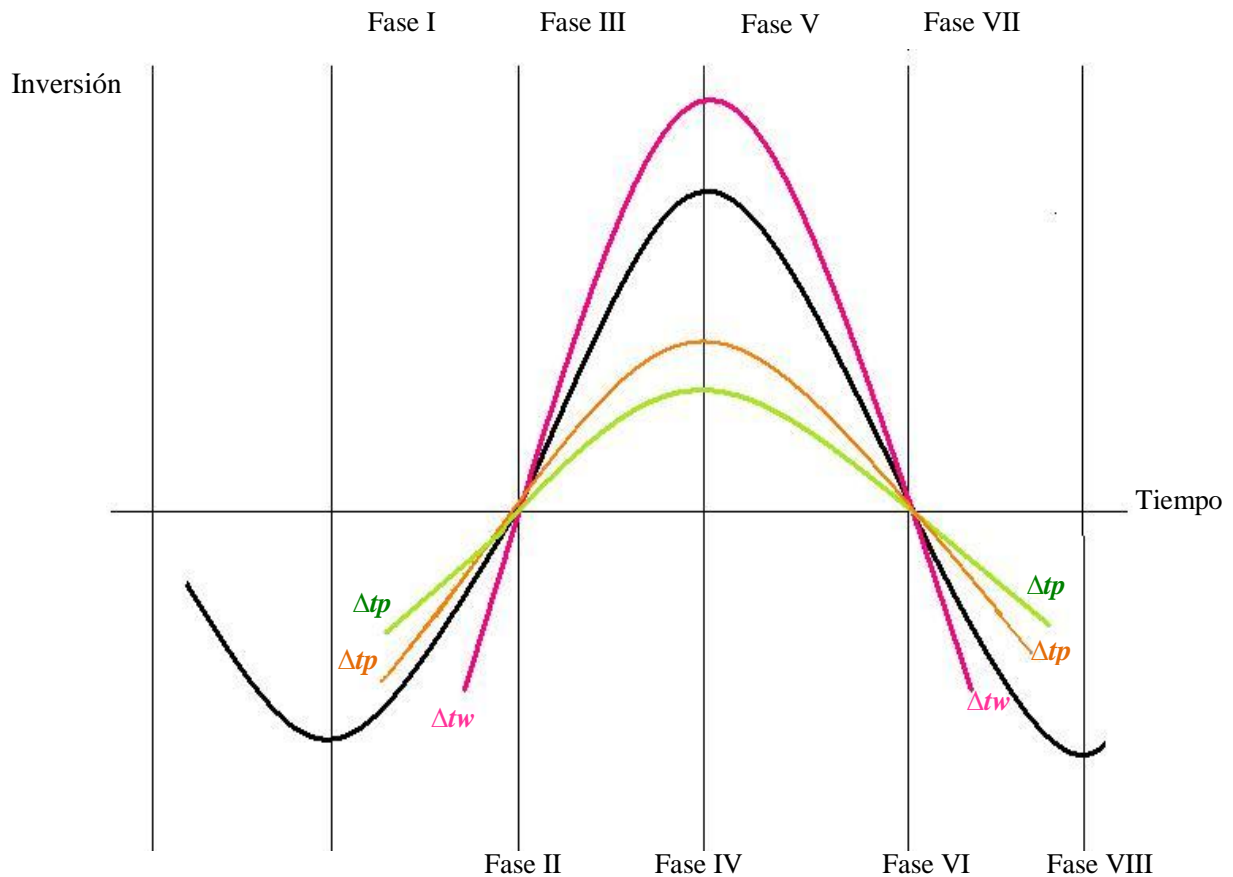
- b. *Efectos de las variaciones en las tasas impositivas sobre la estructura del ciclo económico cuando hay traslado de impuestos ($k_{tp} > 0, k_{tw} < 0$).*

Si se considera que si hay traslado de impuestos el impacto de los cambios en las tasas impositivas sobre el ciclo económico es indeterminado, ya que hay dos efectos contrapuestos.

Ante un incremento en tw el margen cae, disminuyendo las ganancias que obtienen las empresas por mercancía vendida; pero la tasa de depreciación se eleva. Ambos efectos hacen que el impacto de este tipo de impuesto, sobre la estructura del ciclo sea indeterminado.

Un incremento en tp tiene un impacto positivo sobre el nivel de ganancia y afecta de forma negativa a la tasa de depreciación; si suponemos que el efecto ganancia es mayor que el efecto depreciación se amortigua la caída de la amplitud del ciclo.

Gráfico 6.1 Impacto del incremento en las tasas impositivas de los salarios y las ganancias sobre la amplitud del ciclo económico (sin traslado de impuestos).



- Efecto del incremento en las tasas de impuesto sobre las ganancias cuando el efecto ganancia es mayor que el efecto depreciación
- Efecto del incremento en las tasas de impuesto sobre las ganancias cuando el efecto ganancia es menor que el efecto depreciación
- Efecto del incremento en las tasas de impuesto sobre los salarios

Fase I: Primera fase de la recuperación: $(I_t - y_t) < 0$ y $\Delta(I_t - y_t) > 0$

Fase II: Segunda fase de la recuperación: $(I_t - y_t) = 0$ y $\Delta(I_t - y_t) > 0$

Fase III: Tercera fase de la recuperación: $(I_t - y_t) > 0$ y $\Delta(I_t - y_t) > 0$

Fase IV: Punto máximo del ciclo: $(I_t - y_t) > 0$ y $\Delta(I_t - y_t) = 0$

Fase V: Primera fase de la recesión: $(I_t - y_t) > 0$ y $\Delta(I_t - y_t) < 0$

Fase VI: Segunda fase de la recesión: $(I_t - y_t) = 0$ y $\Delta(I_t - y_t) < 0$

Fase VII: Tercera fase de la recesión: $(I_t - y_t) < 0$ y $\Delta(I_t - y_t) < 0$

Fase VIII: Punto mínimo del ciclo: $(I_t - y_t) < 0$ y $\Delta(I_t - y_t) = 0$

Fuente: Tomado de Laramie, A. y Mair, D. (1996, pág. 461)

VI. IV Conclusiones.

Los efectos de los cambios en las tasas impositivas sobre las decisiones de inversión y la estructura del ciclo dependen de los siguientes factores:

- i. Si existe traslado de impuestos a los costos primos de las empresas, o bien, si los impuestos son tratados como parte de los gastos generales.
- ii. De los efectos que tienen las variaciones de las tasas impositivas sobre las ganancias agregadas, la tasa de depreciación y la distribución del ingreso.
- iii. En qué fase del ciclo económico se encuentre la inversión.

Además:

- i. De acuerdo con Laramie, las políticas fiscales regresivas en realidad pueden frenar la inversión.
- ii. Además, las políticas tradicionales de incentivos fiscales a la inversión -como los créditos fiscales o las aceleraciones en las asignaciones de depreciación- es probable que depriman el gasto en inversión.

Desde el enfoque kaleckiano, un incremento en las tasas impositivas sobre las ganancias, incrementará la tasa de depreciación, lo cual estimula las decisiones de inversión. Esta conclusión, refuta las teorías que argumentan que los incrementos en los impuestos corporativos conducirán a una caída en el gasto en inversión.

- iii. Una reducción en la tasa impositiva sobre las ganancias podría estimular la inversión (si el efecto ganancia es mayor al efecto depreciación); sin embargo, la reducción de dicho impuesto, también implica una distribución del ingreso a favor de la clase capitalista. Lo anterior plantea el siguiente problema *¿cómo estimular la inversión sin proporcionar mayores beneficios a los capitalistas?*

De acuerdo a los modelos que hasta ahora se han examinado, la inversión puede ser estimulada igualando la distribución del ingreso a través de los impuestos.

- iv. Es posible para un gobierno influir en la amplitud del ciclo económico mediante la alteración de la estructura impositiva sin movimientos a su déficit o superávit fiscal, aun operando bajo la restricción de un presupuesto de gobierno equilibrado.

CAPÍTULO VII. CONCLUSIONES GENERALES.

A continuación presentamos las conclusiones generales que se desprenden de los capítulos presentados.

- 1) Si partimos de la idea de que la principal función económica del estado es la de ser garante del crecimiento y motor del desarrollo económico, entonces la política fiscal juega un papel importantes de las que dispone el gobierno para llevar a cabo su política económica, cabe preguntarse cuáles son los efectos que tienen los impuestos sobre la actividad económica.
- 2) En el estudio de la incidencia de los impuestos sobre el conjunto de la economía, de acuerdo con diversos autores, el problema fundamental que permea en los enfoques neoclásicos de las finanzas públicas y en particular en el estudio de los efectos macroeconómicos de los impuestos, es la falta de correspondencia entre los elementos microeconómicos y macroeconómicos.
- 3) Por consiguiente, este trabajo se basó en un enfoque alternativo a la economía neoclásica ortodoxa. En específico, el trabajo recoge el marco conceptual elaborado por M. Kalecki.
- 4) En el estudio de la incidencia del sistema impositivo, se encuentra conveniente dividir el análisis en dos partes: a) el estudio de la incidencia de los impuestos en el corto plazo, que es el periodo de tiempo en el cual los medios de producción, en específico el equipo de capital, se supone constante. En este periodo, los aumentos en la demanda se cubren con incrementos en la tasa de la capacidad utilizada. b) Los efectos del sistema impositivo en el largo plazo, definido como el periodo de tiempo en el cual el stock de capital y la inversión varían [Laramie, A; Mair, D. 2000; pág. 46].
- 5) Comenzando con el análisis de corto plazo, se tiene que en el modelo de Kalecki de la determinación de las ganancias y el ingreso nacional en una economía sin gobierno y sin sector externo, los niveles de actividad económica están determinados por el gasto capitalista y la distribución del ingreso. Y la distribución del ingreso está determinada por el grado de monopolio, el cual se refleja en el nivel de margen que las empresas fijan [Kalecki 1956; López 1991].

- 6) Si incluimos en el modelo al sector público, los efectos sobre la demanda y los niveles de actividad económica están determinados por el nivel de gasto gubernamental y por la forma en que financia su gasto, que pueden ser los siguientes: a) financiamiento deficitario b) impuestos a las empresas (ya sea a las ganancias o sobre el capital), c) impuestos sobre los trabajadores.
- 7) Respecto el efecto del déficit gubernamental, este permite realizar más ganancias, más allá de las que se pueden realizar con el gasto que realizan los capitalistas. Esto porque el déficit del gobierno permite expandir la demanda de bienes producidos internamente, por tanto, también aumenta la producción, el empleo, los salarios y las ganancias
- 8) En cuanto a los efectos sobre la demanda que tiene el gasto de gobierno financiado mediante impuestos a las empresas o al ingreso salarial, es necesario distinguir dos escenarios: a) si existe la restricción de un presupuesto de gobierno está equilibrado, b) si las empresas trasladan sus impuestos dentro de sus costos primos unitarios, c) como el margen afecta a la distribución del ingreso.
- 9) Ahora bien, si introducimos los impuestos al análisis del ciclo económico se tiene lo siguiente:
 - a. El sistema de impuestos afecta al gasto en inversión en el largo plazo, a través de dos canales: de cómo los impuestos afectan a la tasa de depreciación (esto es, mediante como se ve afectada la masa de impuestos asociada con el equipo viejo); y de cómo afectan al nivel de ganancias. Además, los efectos de las variaciones en las tasas impositivas sobre la tasa de depreciación dependen de cómo dichas variaciones afectan la distribución del ingreso.
 - b. De acuerdo con el modelo presentado, un incremento en las tasas impositivas sobre las ganancias, incrementará la tasa de depreciación. Dicha elevación inducirá a las empresas a llevar a cabo nuevas inversiones en nuevas maquinas que incorporen adelantos tecnológicos. Por lo tanto, el incremento en la tasa impositiva sobre el ingreso capitalista, estimula las decisiones de inversión. Esta conclusión, refuta las teorías que argumentan que los incrementos en los impuestos corporativos conducirán a una caída en el gasto en inversión.
 - c. Además, el impacto del sistema de impuestos sobre el ciclo económico depende de: i) la fase del ciclo económico, ii) la dirección de la política fiscal, iii) si existe

o no traslado de impuestos a los costos primos de las empresas. En resumen, de acuerdo con el modelo que se presentó, es posible para un gobierno influir en la amplitud del ciclo económico mediante la alteración de la estructura impositiva sin movimientos a su déficit o superávit fiscal, aun operando bajo la restricción de un presupuesto de gobierno equilibrado.

Finalmente, se reitera que la contrastación empírica de las conclusiones que se han enumerado acerca de la incidencia del financiamiento del gasto público a través de impuestos, en el corto y largo plazo, se hará en trabajos de investigación futuros.

Bibliografía.

- ✓ Cibotti, Ricardo; Sierra, Enrique (1982). *“El sector público en la planificación del desarrollo”*. Siglo XXI, México. Capítulos 1 y 2.
- ✓ Feiwel, George (1981). *“Michael Kalecki: Contribuciones a la teoría de la política económica”*. FCE. Capítulo 2.
- ✓ Kalecki, M (1956). *“Teoría de la dinámica económica”*. FCE. Capítulos 1-5.
- ✓ _____ (1977a). *“Una teoría sobre gravamen de impuestos a los artículos de consumo, al ingreso y al capital”* en: *“Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista”*. FCE.
- ✓ _____ (1977b). *“El ciclo económico”* en: *“Ensayos escogidos sobre dinámica de la economía capitalista”*. FCE.
- ✓ Kriesler, P. (1989). *“Methodological implications of Kalecki’s Microfoundations”* en: Sebastiani, Mario (ed) *“Kalecki’s relevance today”*. Mcmillan.
- ✓ Laramie, A. Mair, D. (1991). *“Taxation and Kalecki’s distributions factors”*, Journal of post Keynesian economics, Vol. 4. pp. 583-594
- ✓ _____ (1996). *“Taxation and Kalecki’s theory of the business cycle”* Cambridge Journal of economics, Vol. 20. pp. 451-464
- ✓ _____ (2000). *“A dynamic theory of taxation. Integrating Kalecki into modern public finance”*. USA, Massachusetts. Edward Elgar Publishing. Capítulos 2 y 3.

- ✓ _____ (2003). “*Fiscal policy and the Scottish Economy*”. Disponible en formato electrónico **en:**

http://www.cardiff.ac.uk/carbs/research/centres_units/wired/devolutionmair.pdf

- ✓ López Gallardo, Julio (1991). “*Teoría del crecimiento y economías semi-industrializadas*”. UNAM. México. Capítulo 1 y 13.

- ✓ _____ (1987). “*La economía del capitalismo contemporáneo. Teoría de la demanda efectiva*”. UNAM. México. Capítulo 1 y 8.

- ✓ _____ (2008). “*La economía de Michael Kalecki y el capitalismo actual. Ensayos de teoría económica y economía aplicada*”. FCE. Pp. 1-10.

- ✓ Paladini, Ruggero (1989). “*Kalecki and fiscal policy*” **en:** Sebastiani, Mario (ed) “*Kalecki’s relevance today*”. Mcmillan.

- ✓ Pinto, Aníbal (1973) “*El Estado como ente económico*” **en:** Assael, Héctor (Comp.) “*Ensayos de política fiscal*”. FCE, México.

- ✓ Puyana, Jaime (1995) “*Modelos macroeconómicos de crecimiento*”. UAM-I. Capítulo 5.



Casa abierta al tiempo

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA

ACTA DE EXAMEN DE GRADO

No. 00100

Matricula: 208380197

LA TEORIA ECONOMICA DE
KALECKI Y LA POLITICA
FISCAL: EFECTOS DEL GASTO
PUBLICO FINANCIADO MEDIANTE
IMPUESTOS

En México, D.F., se presentaron a las 16:00 horas del día 28 del mes de febrero del año 2011 en la Unidad Iztapalapa de la Universidad Autónoma Metropolitana, los suscritos miembros del jurado:

DR. JUAN CASTAINGTS TEILLERY
DR. ERNESTO HENRY TURNER BARRAGAN
DR. ALEJANDRO SEGUNDO VALDES

Bajo la Presidencia del primero y con carácter de Secretario el último, se reunieron para proceder al Examen de Grado cuya denominación aparece al margen, para la obtención del grado de:

MAESTRA EN ESTUDIOS SOCIALES (ECONOMIA SOCIAL)

DE: CARMEN MIREYA CALDERON GONZALEZ

y de acuerdo con el artículo 78 fracción III del Reglamento de Estudios Superiores de la Universidad Autónoma Metropolitana, los miembros del jurado resolvieron:

APROBAR

Acto continuo, el presidente del jurado comunicó a la interesada el resultado de la evaluación y, en caso aprobatorio, le fue tomada la protesta.



CARMEN MIREYA CALDERON GONZALEZ

ALUMNA

REVISÓ

LIC. JULIO CESAR DE LARA ISASSI
DIRECTOR DE SISTEMAS ESCOLARES

DIRECTOR DE LA DIVISION DE CSH

DR. JOSE OCTAVIO NATERAS DOMINGUEZ

PRÉSIDENTE

DR. JUAN CASTAINGTS TEILLERY

VOCAL

DR. ERNESTO HENRY TURNER BARRAGAN

SECRETARIO

DR. ALEJANDRO SEGUNDO VALDES