

Visión Global

Boletín de análisis y opinión

Editorial

El gran reto fiscal

Ciertamente desde el año 2002 la recaudación mediante el Impuesto Sobre la Renta ha aumentado su participación en el Producto Interno Bruto, pero al menos una tercera parte de los ingresos públicos se vinculan directamente con el petróleo; en pocas palabras, sufrimos de una baja recaudación tributaria y una alta dependencia petrolera.

Hemos tratado por años de tener un uso más racional de los recursos, de mejorar su asignación, procurar su eficiente distribución y así contribuir a la estabilidad económica. Esto no es posible si la recaudación tributaria es deficiente, con un promedio anual equivalente a 10 por ciento del Producto Interno Bruto.

Importante es mencionar lo anterior porque se están yendo otros seis años y no se implementa una reforma hacendaria, una verdadera reestructuración fiscal, por lo que a nivel de América Latina y

de la OCDE, de la cual somos integrantes, seguiremos teniendo uno de los más débiles sistemas tributarios por la baja relación como proporción del PIB.

Y no es que debamos de un plumazo dar por terminado importantes regímenes preferenciales; por el contrario, debe avanzarse en delimitar actividades hoy en la informalidad y el ambulante, en la elusión y en la incorrecta declaración-pago de impuestos.

En suma, hay que prevenir de inmediato situaciones ya vistas en otros países, en donde no se pudieron sostener las finanzas públicas por posponer una reestructuración en ingreso-gasto con respecto a la dinámica de la economía mundial (sea esta cíclica o no) y además estar vulnerables ante los altibajos en los precios de los hidrocarburos.

Carlos PALENCIA ESCALANTE

EN ESTE NÚMERO

¿Cómo lograr un sistema de impuestos y transferencias más progresivo?

Alejandro Angeles Sevilla..... 2

Stiglitz y su visión de la crisis económica actual

Alberto Córdova Gutiérrez..... 4

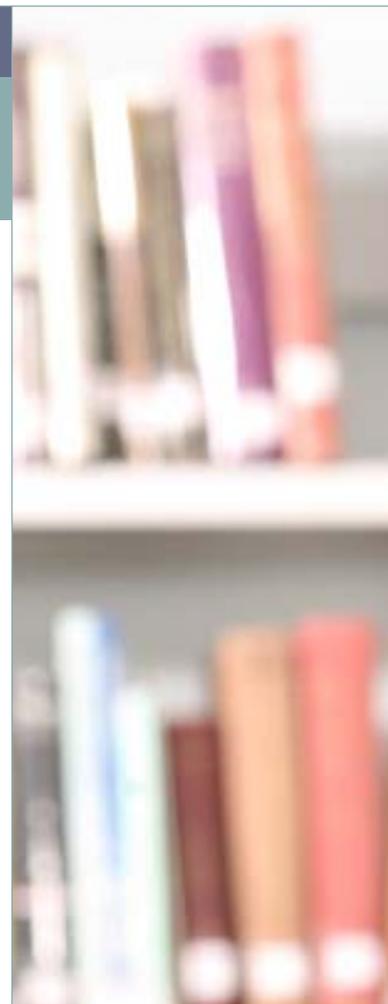
Comentarios sobre los medios de comunicación en el Siglo XXI (2/3)

Arturo Díaz León..... 7

¿Cambio de modelo?

Carlos Palencia Escalante..... 11

Haga click en para regresar a ésta página



¿Cómo lograr un sistema de impuestos y transferencias más progresivo?

Alejandro Angeles Sevilla

En nuestro país, el sistema de impuestos y transferencias tiene un efecto débil sobre la desigualdad en los ingresos si se compara con otros países. Evidencia de ello es el hecho de que la reducción del índice de Gini que se logra en la OCDE por este concepto es de 8 puntos porcentuales mientras que la que se registra en México es inferior a 2 puntos (0.51 a 0.49), ^[1] lo cual se debe principalmente a la baja proporción de impuestos progresivos sobre la renta en los ingresos fiscales totales.

Ciertamente la informalidad es un factor adicional que contribuye a este fenómeno, pues en un contexto de alta informalidad es más fácil cobrar impuestos indirectos ya que las empresas informales en algunos casos requieren adquirir insumos de empresas que si cumplen con el pago de impuestos. Otro factor que también contribuye son los bajos ingresos de gran parte de la población, pues ello dificulta aumentar los ingresos derivados del impuesto sobre la renta: los dos deciles de mayores ingresos aportan casi el 80.0% de estos impuestos y, a causa de la deducción fiscal laboral existente, los tres deciles de menores ingresos pagan ISR negativos en promedio.

Lo mismo sucede con las transferencias: tienen un efecto en la distribución del ingreso menor que otros países, reflejando en parte la débil capacidad de recaudación fiscal y deficiencias en la focalización del gasto social, si bien algunas transferencias en efectivo están bien focalizadas y son muy progresivas (Oportunidades, el Seguro Popular y la Pensión Federal no Contributiva).

^[1] <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=11554&QueryType=View>

Sin embargo, el efecto positivo de estos programas se ve compensado con el de otros que tienen por objetivo a los hogares de menores ingresos, pero que en los hechos destinan una proporción mayor del gasto a los hogares con mayores ingresos. Es el caso de los subsidios a la energía (gas LP, gasolina y electricidad, entre otros) ^[2] y de algunos gastos fiscales como las exenciones del IVA, que son en realidad subsidios al consumo sin fines específicos y, por tanto, dependen del gasto de las familias en productos subsidiados, el cual es superior cuanto mayor es el ingreso. Actualmente estos subsidios al consumo representan alrededor de 5.0% del PIB, mientras que 0.7% del PIB para Oportunidades, el Seguro Popular y la Pensión de Vejez en zonas rurales.

Ante esta situación, conviene reestructurar el gasto social para destinar una mayor parte de éste a programas dirigidos a la gente de menores ingresos, pues ello contribuiría a que el sistema de impuestos y transferencias sea más progresivo y a reducir la desigualdad y la pobreza en el país.

Una manera relativamente sencilla de lograrlo sería retirar algunas de las partidas del gasto menos eficientes y gastar esos recursos en más programas bien focalizados. Por ejemplo, aumentar las transferencias en efectivo de Oportunidades sería una manera de compensar a los hogares de menores ingresos por el retiro de los subsidios al consumo, como los subsidios a la energía y los gastos fiscales en el IVA, a la vez que se amplía su cobertura.

A más largo plazo, una opción sería complementar el programa de Oportunidades con una prestación de asistencia social que se base en un estudio socioeconómico anual, aunque en términos administrativos tal medida tiene un mayor grado de complejidad. No obstante, sería una opción atractiva si el objetivo es destinar más dinero a las transferencias en efectivo focalizadas para ayudar a reducir la desigualdad y la pobreza, proporcionar un seguro contra choques al ingreso y hacer más progresivo el sistema de impuestos y transferencias. Retirar los subsidios a la energía,

las exenciones al IVA y las tasas cero debe liberar recursos suficientes para financiar este aumento de prestaciones: un cálculo de los ahorros totales sería de 2.5%-3.0% del PIB, cifra cercana a la que gastan en promedio los países de la OCDE en sus sistemas de asistencia social. ^[3]

Mayores prestaciones —administradas a través de Oportunidades o de otros programas—, sin embargo, requieren de crear un programa eficaz de asesoría para la búsqueda de empleo con medidas de activación para los desempleados que recibieran estas prestaciones (seguro contra choques al ingreso) con el fin de contrarrestar los menores incentivos al trabajo relacionados con las mismas.

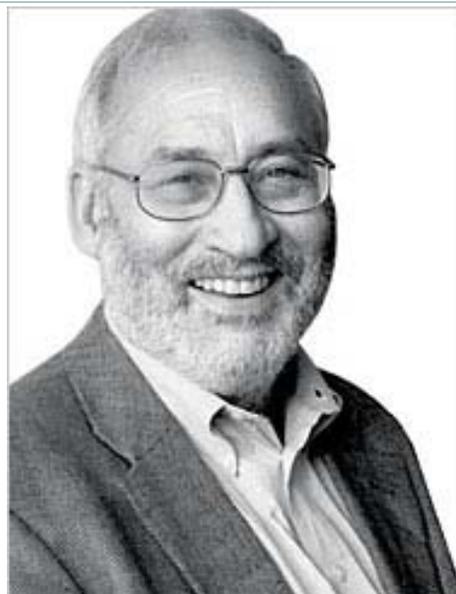
No sería buena idea que los candidatos presidenciales dieran su opinión respecto de estos temas, en particular, que argumentarán que piensan hacer para aumentar la eficiencia y eficacia de las políticas sociales del país.



^[2] Scott Andretta, John. “¿Quién se beneficia de los subsidios energéticos en México?”. CIDE *Public Security Expenditure in Mexico*, 2011.

^[3] OECD (2012), “Income Inequality and Growth: The Role of Taxes and Transfers”, OECD Economics Department Policy Note, No. 9.

Stiglitz y su visión de la crisis económica actual



Alberto Córdova Gutiérrez

Uno de los economistas más notables del mundo actual es, sin lugar a dudas, Joseph Stiglitz quien recibió el Premio Nobel de Economía (2001) y es conocido por su visión crítica de la globalización, de los economistas de libre mercado y de algunas de las instituciones internacionales de crédito como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial. Desde 2005 dirige el Instituto Brooks para la Pobreza Mundial de la Universidad de Mánchester y es considerado generalmente como un economista nekeynesiano. Como muestra de la importancia de sus ideas y pensamientos basta decir que en febrero de 2012 Stiglitz fue el tercer economista más citado del mundo en las páginas de Internet (en 2008 ocupó el primer lugar durante todo el año).

Ha sido un fuerte crítico de las políticas económicas del presidente de los Estados Unidos, Barack Oba-

ma, y culpa de la crisis a la banca y a la desregulación financiera emprendida alrededor del mundo. Sin embargo, algunas de sus predicciones parecen haber tomado vida en la economía real, en particular los problemas económicos y de desempleo por los que atraviesan las naciones europeas, particularmente España.

A sus 67 años, Stiglitz ha ocupado entre muchos otros puestos el de asesor de Bill Clinton y desde entonces se erigió como un duro crítico a las políticas de George Bush, y ahora de Barack Obama, supuestamente más cercano a sus coordenadas ideológicas. "Obama ha estado demasiado cerca de Wall Street. De momento ha hecho poco para cambiar una forma de entender el capitalismo que nos llevó a la debacle. Demasiado poco. A veces pienso que no hemos aprendido nada: estamos como estábamos, y en algunas cosas aún peor", sostuvo en una entrevista con un diario español.

Stiglitz, una de las mentes maravillosas de la Universidad de Columbia, ha sido implacable con la desregulación financiera, y uno de los pocos economistas que vieron venir la mayor recesión de las últimas décadas, que atribuye sobre todo a los excesos de la banca. En la actualidad sin embargo, sus esfuerzos académicos están enfocados básicamente a buscar la resolución de dos grandes problemas contemporáneos. El cómo salir de la crisis actual y cuáles serán cuando la crisis acabe -porque todas las crisis acaban - las ideas que dominarán la política y la economía.

Stiglitz no es precisamente optimista: "No hemos tomado el rumbo adecuado". Especialmente en Europa, donde algunos países se enfrentan a una peligrosa crisis fiscal. "Hay riesgo de ataque de los mercados si no se hace nada; pero hay otro riesgo aún mayor de caer en el fetichismo del déficit, que lleve a los Gobiernos a retirar estímulos y a subir impuestos antes de tiempo para evitar esos ataques: eso es muy peligroso porque puede ralentizar la economía y llevarla a una espiral complicada. Los ejemplos más claros son Argentina y los países del sureste asiático que siguieron los consejos del FMI a finales de los noventa; curiosamente, ahora el FMI recomienda lo contrario: mantener los estímulos y dejar las necesarias subidas de impuestos para más adelante".

España, claro, está en esa tesitura. "No hay solución fácil para España. Si no sube impuestos se expone a los ataques, pero es aún peor subirlos cuando la recuperación aún no ha llegado, porque puede provocar que el crecimiento se ralentice durante años, y eso no previene precisamente contra un futuro ataque especulativo", avisa. "Debemos aprender las lecciones de esta crisis y de las anteriores". Stiglitz suele recurrir a la crisis asiática de los noventa como inspiración. Tailandia fue el primer gran país en caer. Los mercados apostaron entonces a que caería Indonesia: Indonesia cayó. Después pusieron en la cuerda floja a Corea: bingo. Hong Kong y Malasia venían inmediatamente más tarde. "Esos dos países tomaron medidas y atacaron a quienes les atacaban: sufrieron, pero pudieron con los especuladores. Esa es la lección que debe aprender Europa. Y esa es la mayor decepción de esta crisis: no hay solidaridad".

El euro está herido y "puede que no sobreviva, corre el riesgo de desaparecer si no se genera una ola de solidaridad, si no se ponen en marcha soluciones institucionales", avisa Stiglitz. "El problema es evidente, pero la lentitud y la debilidad de la respuesta cuestionan la supervivencia del euro. Los mercados

no son precisamente una fuente de sabiduría: son predadores, muchas veces son estúpidos, son completamente impredecibles, y si Alemania y Europa no buscan soluciones pueden provocar estragos", añade.

En general, el Nobel de 2001 es un outsider en Washington, mientras que en Europa parece una superestrella, en EE UU puede pasar casi desapercibido. Otra de las tesis de Stiglitz, y con la que muchos otros economistas no están de acuerdo es la siguiente: "Es verdad que habitualmente (pero no siempre) tras una recesión combinada con una crisis financiera es frecuente que haya problemas con la deuda pública. Pero eso sucede en los países que no son ricos: Europa y Estados Unidos están sometidos a fuerzas distintas, tienen un sistema impositivo potente, monedas fuertes, la gente va a seguir comprando su deuda". "No veo la burbuja: podemos manejar la deuda. Tras el crash de 1929 también triunfó ese fetichismo del déficit. Derivó en la Gran Depresión, por cierto. Está por ver si de verdad hemos aprendido algo", concluye.

La base de la política económica keynesiana es la consideración de que la variable fundamental que mueve la variable económica es la Demanda Global. La demanda global está formada por la demanda de bienes de consumo de las familias (C), demanda de bienes de inversión de las empresas (I), demanda de bienes del sector público a través del gasto público (G) y por la demanda de los mercados internacionales a través de la balanza comercial, es decir, el saldo de las exportaciones menos las importaciones (Ex).

$$DG = C + I + G + Ex$$

De acuerdo con los Keynesianos, con la fórmula anterior se puede combatir los 2 problemas fundamentales de cualquier economía: el desempleo y la inflación.

I.- Desempleo: Que es producida por una insuficiencia de la demanda global, para combatirlo lo que se hace es subir la demanda global; para eso es necesario:

- Estimular el consumo.
- Bajar los impuestos (los impuestos directos) para que las familias tengan más dinero para consumir.
- Bajar los tipos de interés para que los empresarios inviertan más.
- Aumentar el gasto público a través de la administración pública y los presupuestos generales del Estado para que se invierta más. Ej: infraestructura (escuelas, hospitales, carreteras).

$$DG\uparrow = C\downarrow + I\downarrow + G\uparrow + Ex\downarrow$$

II.- Inflación: Se debe a que la demanda es excesiva. Los precios suben porque sube la demanda. Se necesita bajar la demanda global, y para eso es necesario:

- Bajar en consumo subiendo los impuestos.
- Bajar la inversión subiendo los tipos de interés.
- Bajar el gasto público.
- Promover una elevación del tipo de cambio.

$$DG\downarrow = C\uparrow + I\uparrow + G\downarrow + Ex\uparrow$$

La fuerza de la economía keynesiana fue exterminada por la crisis petrolera de 1973, dado que esta crisis sumergió al mundo en un problema que no podía resolverse con el modelo keynesiano de la demanda. La crisis de 1973-1974, considerada una de las tres grandes crisis del siglo XX, estuvo impulsada por el aumento de los costes, algo que en la época de Keynes era inimaginable (murió en 1946) dado que los costes siempre iban a la baja por la innovación tecnológica, los nuevos descubrimientos y los progresos productivos. Durante muchos años el modelo Keynesiano no fue adecuado, dado que no resultaba útil para resolver el problema de desempleo e inflación de forma simultánea (durante los años de vida de Keynes no se había observado dicha situación).

Sin embargo, en años recientes pareciera que el modelo Keynesiano volviera a tomar fuerza para explicar (e incluso ofrecer propuestas de solución) a la crisis

actual en donde en varios países se observa una situación de desempleo y deflación de forma simultánea. Con una insuficiencia de la demanda global. Hay que subir la demanda global. ¿Cómo? Estimulando el consumo para ello hay que bajar los impuestos directos con lo cual las familias tienen más dinero para consumir, o bajar los tipos de interés para que los empresarios inviertan más, o aumentar el gasto público para que se hagan más escuelas, hospitales, etc., y fomentar las exportaciones mediante una disminución del tipo de cambio.

Sin embargo, ninguna nación europea y que tenga como moneda al Euro tiene control ni libertad para hacer modificaciones en las tasas de interés ni tampoco pueden modificar el tipo de cambio para favorecer sus exportaciones. Siendo así, las únicas herramientas que tendrían para estimular sus economías serían la reducción de las tasas impositivas para promover el consumo y el aumento en el gasto del gobierno. Pero como sabemos, la pertenencia a la Unión Europea limita las posibilidades de que los países miembros pongan en marcha políticas expansivas dado que tienen que mantener un déficit moderado. Además, las políticas expansionistas no se pueden implementar indefinidamente y sólo son efectivas en el corto plazo (un par de años).

La situación se observa realmente complicada dado que con déficits fiscales enormes los países que se vean obligados a seguir programas económicos de austeridad con aumentos en los impuestos y disminución en el gasto público, sin lugar a dudas enfrentarán aun mayores niveles de desempleo. Por lo tanto, las naciones europeas se encuentran atadas en muchos sentidos y enfrentarán grandes dificultades para superar sus dificultades económicas. En este sentido, México debe aprovechar que no cuenta con un ni con un déficit fiscal desbordado ni con un muy alto desempleo y lo que nos falta por hacer es impulsar las reformas económicas que tanta falta nos hacen. ☑

Comentarios sobre los medios de comunicación en el Siglo XXI (2/3)

Arturo Díaz León

Recordando un poco de la historia reciente sobre la estructura de mercado del sector en cuestión, se tiene el precedente evidente de la segunda mitad del siglo XX, de los monopolios privados impulsados, subsidiados, protegidos y/o creados política y económicamente desde el estado, conformándose actualmente en verdaderos “dinosaurios” de telefonía, televisivos, radio y medios impresos. Sin embargo, desde el ingreso al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (GATT) y la Organización Mundial de Comercio (OMC), entre 1987 y 1994, los medios masivos comenzaron una nueva etapa de desregulación, apertura global y, sobre todo de respeto a los derechos de propiedad de tipo intelectual.

En este contexto, existen muchas más críticas y llama más la atención el tema de los subsidios públicos agrícolas, que los que reciben los medios masivos de comunicación. Implícitamente, ello significa una fuerte influencia política correlativa, así como de penetración cultural. Incluso, hasta de influencia en los patrones de consumo predominante, sobre todo por las economías que más apoyan a estos sectores fiscal y comercialmente, como se menciona comúnmente a Estados Unidos (por ejemplo, como decía el filósofo Michel Foucault: “el poder, tiene la capacidad para imponer su propia verdad, como única, para todos”).

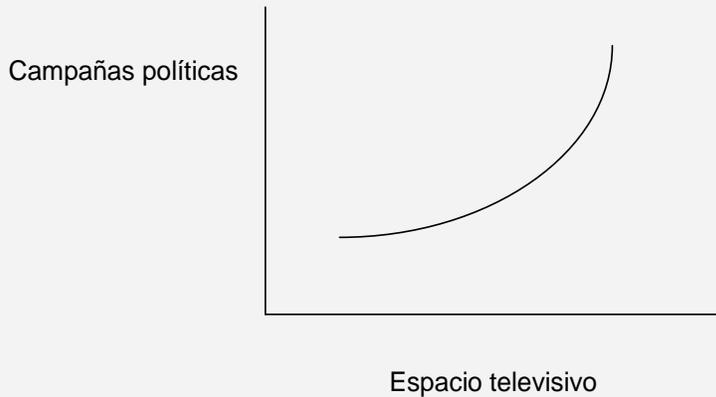
Frente a la ausencia actual de las reformas estructurales en nuestro país que promuevan la competencia genuina en el sector, las críticas más importantes se concentran en el poder oligopólico y monopolístico en los medios de telecomunicación masiva, que además parecen rebasar al propio estado. Por citar un ejemplo, aunque de hecho, ya está una reforma elaborada desde hace un par de años, ésta sigue “congelada” en el Congreso. Se trata de la conocida “Ley Televisa”, creada “a modo” para proteger a esta firma, como a otras dominantes.

Esencialmente se impide que la empresa privada Telmex incursione en servicios de televisión, pues de llegar a hacerlo, absorbería también a las televisoras actuales, ya que tiene la capacidad tecnológica de transmitir video por un teléfono inteligente –video pone- y/o computadora. En particular, mientras el negocio de televisión en México se estima por un valor total alrededor de 55 mil millones de pesos en 2012; el valor estimado de Telmex es 8 veces mayor. Aún más, este fenómeno parece será una realidad innegable, ya que Carlos Slim recientemente anunció su proyecto de ofrecer el presente año televisión de muy alta calidad. Para ello, globalmente no necesitará permisos locales, gracias a Internet.^[1]

Por otro lado, con respecto a la crisis más reciente del dot.com, en el año 2000, ésta última se explica más por un exceso de expectativas positivas de su crecimiento precedente, que de un sector en crisis. Es decir, se concibe a esta crisis del año 2000, como resultado de sobre-expectativas de inversión (por el crecimiento sorprendente de dos las décadas anteriores). Además, cuando se suponía un crecimiento exponencial global futuro en el sector, las economías, sobre todo en desarrollo (como nuestro país), protegieron a sus monopolios y se resistieron a reformar sus propios sectores hacia el ingreso de nuevos acto-

^[1] Empresario mexicano ofrecerá televisión vía Internet, una especie de Netflix gratuito, sin necesidad de pedir permiso local. Periódico 24 horas. “Ora TV ofrece Slim”, México, martes 13 de marzo de 2012, Secc. Negocios, pag. 21.

Relación actual entre el espacio televisivo y las campañas políticas



*Actualmente se registra una relación exponencial más clara entre las campañas políticas y la contratación de los servicios de los medios televisivos. Sin embargo, destaca también la nociva influencia política que se registró en Italia, cuyo presidente J. Berlusconi, diseñó sistemas legales y de protección de mercado a sus empresas de medios, fortaleciendo posiciones monopolísticas desde el estado (y/o el factor político). En este último caso predominó la persuasión política propagandista, más que las ideas inteligentes que contribuyeran al crecimiento económico, el bienestar social y los procesos democráticos genuinos. Fuente: elaboración propia.

res. Efectivamente, esto último redujo la dinámica del crecimiento de suscriptores a Internet y la caída de precios e índices bursátiles subsecuente. Sin embargo, al mismo tiempo, el continuo crecimiento en la penetración de banda ancha exigió otra nueva etapa de expansión en plena crisis, requiriendo grandes sumas de capital de inversión para superar las inherentes nuevas barreras esencialmente tecnológicas. Como resultado, se experimentó una nueva consolidación y concentración global del mercado. Por ejemplo Netscape el navegador de la red predominante fue desplazado por Microsoft, que incrementó su participación en el mercado de 36% a 90% entre 1997 y 2002, lo que derivó en una nueva actuación antimonopolio por parte del regulador gubernamental. Posteriormente, cuando el negocio de Internet revivió, se expandieron rápidamente las redes sociales, como FaceBook (140 millones de usuarios en el mundo) y/o MySpace (con 120 millones de usuarios en el mundo), y sobre todo de video compartido en YouTube y Google como portal buscador, entre otros segmentos innovadores en la industria.

Si bien es cierto que se requiere mayor competencia, el debate regularmente gira en torno a: ¿cuántos jugadores en este sector se requieren para crear competencia?. De acuerdo con Eli Noam, experto regulador de los medios, aquellas áreas que registran economías de escala tienden recurrentemente hacia la concentra-

ción, mientras que las que no registran economías de escala, pero sí de alcance y/o de tipo tecnológico son más competitivas. Es decir, en el primer caso, relativa a las áreas con economías de escala, se encuentra, por ejemplo, la propia red-infraestructura de fibra óptica (susceptible de regulación anti-monopolio); mientras que en el segundo, se relaciona más con los contenidos y/o la creación de todo tipo de software (que debe ser creado permanentemente de acuerdo con las especificaciones del usuario y consumidor). Por ejemplo, a nivel global con la inclusión líder de Bangalore, India, en la programación de software.

Por lo tanto, este sector es materia de una política pública mucho más diversa relacionada con la promoción de inversión, acceso, empleo, innovación, comercio electrónico y creación de valor en un entorno pro-competitivo, pero también de cooperación en la industria de medios. Esencialmente, se requieren reformas estructurales complementarias para su mayor penetración (educativa, laboral, simplificación regulatoria y de antimonopolios, entre otras), así como de políticas públicas y estrategias empresariales

Grado de Concentración en telefonía, 2011

| Posición (Lugar) | País | Porcentaje en el mercado |
|------------------|-------------|--------------------------|
| 1 | Malasia | 100.0 |
| 2 | Grecia | 100.0 |
| 3 | Egipto | 100.0 |
| 4 | Alemania | 95.5 |
| 5 | China | 94.6 |
| 10 | Austria | 85.8 |
| 12 | India | 83.0 |
| 14 | Bélgica | 80.2 |
| 15 | México | 79.8 |
| 29 | Suecia | 77.7 |
| 31 | Polonia | 63.7 |
| 32 | Reino Unido | 59.4 |
| 33 | Holanda | 58.7 |

*Cuota de mercado en términos de ingresos. Fuente: Periódico Reforma. "Crítica OCDE dominancia en telefonía", México, miércoles 1 de febrero de 2012, Secc. Negocios, pag. 2.

que promuevan la inversión en gran escala en el sector de medios masivos de telecomunicación y la red Internet, de tal forma que acelere los procesos benéficos de la nueva economías de la información y el conocimiento. Principalmente, se requiere destacar la importancia correlativa de la conectividad digital con el sector servicios, principalmente con las actividades comerciables de alto valor agregado, sobre todo para superar el desplazamiento en el mercado laboral (relacionado con las viejas estructuras del empleo

obsoleto) y pasar a la siguiente etapa de lo que Diamandis Peter y Steven Kotler revelan como de la “abundancia”.^[2]

Profundizando un poco más, un análisis sobre el grado de concentración vertical y horizontal en los medios masivos en Norteamérica, por Eli M. Noam en su libro “Media Ownership”, revela que el grado de concentración de las 50 firmas más importantes del sector en su conjunto no se incrementó, sino declinó, y luego se estabilizó entre 1984 y 2005. Particularmente, en 1986 había alrededor de 890 firmas en el sector, y en 2005 se redujo a sólo 5 firmas. A excepción de dos que se sumaron finalmente, Google y Yahoo (que articulan grandes y pequeñas firmas bajo el nuevo modelo de negocios), y que sirvió de balance frente a la alta concentración propietaria en el sector. Asimismo, actualmente en Estados Unidos se registran las cuatro grandes televisoras (ABC, CBS, NBC y FOX) y/o las 5 oligopólicas de entretenimiento (Disney, Viacom, Time Warner, News Corporation y Comcast) y/o las cuatro grandes de la industria musical Universal, Sony BMG, Warner y EMI. Todavía hay más, pues estas cuatro grandes podrían convertirse en las grandes tres o dos en el futuro, dependiendo de las transformaciones en la distribución por la descarga gratuita legal de música y video.

En este sentido, en nuestro país, en la larga espera por la concesión para una tercera cadena televisora, no es difícil imaginar que el camino más corto hacia la restructuración del sector reflejará una mayor concentración monopólica, tal como resultaría de las posibles alianzas entre las principales televisoras Televisa y Tv Azteca y/o entre las firmas Iusacell y Televisa. Todo ello, frente al regulador (Comisión Federal de Telecomunicaciones Cofetel y CFC Comisión Federal de

Competencia) que tiene que garantizar genuina competencia (al menos oligopólica), para que el resto de los actores y operadores tengan acceso sin discriminación a las plataformas de redes y, sobre todo transitar en forma ordenada y mucho más rápida al quema digital, antes del 2020. Esencialmente, no importaría que temporalmente, por las fusiones y/o adquisiciones, se elevara el grado monopólico tradicional de los medios masivos de telecomunicación en nuestro país, siempre y cuando el sector en su conjunto se abriera realmente a la competencia global y se eliminaran todas y cada una de las barreras de entrada—institucionales, políticas y económicas— a la competencia genuina, que ya es un sector eminentemente global. Ciertamente, este proceso pasaría por fortalecer verdaderamente las facultades de los órganos reguladores del sector con referencia a las mejores prácticas en el mundo competitivo y, sobre todo de reformar la actual Ley de Inversiones Extranjeras en el sector que permita inversiones totales sin discriminación (ver recuadro).^[3]

En el contexto más amplio, no hay que olvidar las lecciones de historia y teoría económica de los diferentes enfoques, que desde el siglo XIX, se dieron con Cournot, Bertrand, Hume, Smith, Marx y/o, hasta Schumpeter, que de alguna forma coincidieron magistralmente en la estructura oligopólica y, sobre todo monopólica del capitalismo moderno. Este legado analítico destaca la importancia de asegurar niveles y/o grados de competencia genuina que permitieran el continuo desarrollo y la innovación industrial, y que constituye todavía un debate permanente que incluye su traducción en el proceso de globalización más reciente. Aunque, finalmente, la discusión no gira en torno a si debe o no intervenir el Estado (como de la existencia monopólica mo-

^[2] Spence Michael. “The next convergence: The future of economic growth in a multispeed world”, Columbia Business School, USA, 2011. Friedman Thomas. “The world is flat”, Yale University, USA, 2002. Diamandis Peter y Kotler Steven. “Abundance: the future is better than you think”, Usa, 2011. www.abundacethebook.com

^[3] Levy Irene textualmente dice: que necesitamos reformas en materia de telecomunicaciones, pues no puede ser que todo el tiempo la Suprema Corte esté discutiendo si tiene o no facultades el órgano regulador. Periódico El Universal. “Desarrollo de telecom es prioridad: analistas”, México, lunes 5 de marzo de 2011, Secc. Cartera, 1ª. Periódico Reforma. “Es inédita alianza entre televisoras. Otros países prohíben este tipo de fusión.- expertos”, México, miércoles 25 de enero de 2012, Secc. Negocios, pag. 6. Periódico El Universal. “Falla la CFC contra Televisa-Iusacell. Televisora se queda a un paso de ofrecer telefonía móvil. Votan tres de dos para no autorizar la concentración”, México, 25 de enero de 2012, Secc. B-1. Periódico Universal. “Frenan nueva TV. Votan por la medida 4 de 5 comisionados; no aclaran los motivos de su decisión”, México jueves 26 de enero de 2012, 1ª. Plana. Periódico Reforma. “Ven cerrado telecom para IED. Consideran a México un país que da poca oportunidad al capital extranjero”, México, miércoles 10 de febrero de 2012, Secc. Negocios, pag. 7. Ibarra Zavala Darío. “Microeconomía para México. Teoría y aplicaciones”, Laboratorio de Análisis Económico y Social, A.C., 2011.

Caso Iusacell: entre libertad y competencia

El caso Iusacell plantea un interesante dilema entre libertad y competencia, que debe llevar a responder cuál es más importante y, en el caso de conflicto, cuál de los dos debe garantizar el gobierno. Vamos por partes. Lo que pretende el Grupo Televisa es comprar (a Grupo Salinas) el 50% de las acciones de Iusacell, y lo que Intenta Grupo Salinas es venderle al Televisa ese porcentaje accionario. ¿Algún problema? Ninguno. El problema surge al tomar en cuenta que a Grupo Salinas pertenece TV-Azteca, y que la compra de acciones de Iusacell, por parte del Grupo Televisa, podría dar como resultado la transformación de duopolio televisivo, sino en monopolio, sí en prácticas monopólicas en contra de los consumidores (que en este caso no son los televidentes, sino los anunciantes), algo que está prohibido en la Constitución en el Artículo 28. Lo que el gobierno debe hacer no es prohibir la supuesta creación del monopolio, sino abrir totalmente el sector de la televisión abierta a la participación a todo aquel que quiera participar, nacional o extranjero. Si técnicamente es posible, entonces las limitaciones son institucionales, impuestas o mantenidas, al final de cuentas, o por principio de ellas, por el gobierno.

Fuente: Damm Arturo. “Caso Iusacell: entre libertad y competencia”, Periódico La Crónica de Hoy, México, 30 de enero de 2012, Secc. Negocios, pag. 26.

derna), sino cómo debe o tiene que hacerlo, sin generar mayores distorsiones de las que ya existen en los considerados mercados imperfectos.^[4]

En este sentido, mientras que algunos afirman la nociva existencia de tendencias monopólicas en el sector de telecomunicaciones digitales, otros argumentan que se trata de una reestructuración primaria de sobrevivencia, típica de un proceso mucho más complejo, pues los nuevos medios tecnológicos digitales en diferentes etapas no generan ingresos suficientes, y algunas firmas tienen que invertir sin obtener beneficios, incluso por décadas, lo que impulsa fuerzas de concentración y/o absorción evolutiva. Al parecer, en este tipo de mercado global de reciente evolución la única forma de sobrevivencia temporal parece ser oligopólica en la estructura de redes (pero no en la de contenidos y/o de creadores de software, que, como ya se mencionó, son áreas de mayor competencia). Consecuentemente, el regulador tiene que priorizar el interés público sobre el privado. Cabe agregar que los monopolios modernos difieren de los tradicionales en varios aspectos. Entre los más importantes se encuentran que dentro de la cadena de valor, las partes constituti-

vas están en franca competencia, mientras que en el pasado todo el monopolio se beneficiaba de las rentas, sobre todo las áreas más politizadas y/o más rezagadas tecnológicamente, pero poderosas políticamente. Ahora, dentro de las mismas grandes firmas se experimentan sub-mercados competitivos, como sucede con los proveedores vía subcontratación (outsourcing) con Microsoft, Walmart y/o de la firma alemana Siemens, cuyas diversas áreas globales en la cadena de producción y servicios están expuestas a estándares internacionalmente competitivos. Particularmente, cuando algunas de sus partes y/o departamentos que conforman la cadena de valor no cumplen los estándares, son sustituidos por los más competitivos globalmente. Asimismo, también se destaca que el financiamiento de las firmas monopólicas actuales en los medios incluye capitales globalmente diversificados, de tal forma que cuando regulatoriamente se le quiere afectar, se llega a afectar el rendimiento propio, por ejemplo, de los fondos mutuales y de las pensiones invertidos en ellos, por lo que la regulación actualmente es una tarea mucho más compleja. ☑

^[4] Szirmai Adam, Naudé Wim y Goedhuys. “Entrepreneurship, innovation, and economic development”, Oxford University Press, New York, 2011.

¿Cambio de modelo?

Carlos Palencia Escalante

nuevos empleos y Estados Unidos 20 millones. La alimentación y la educación serán vitales.

Con este precedente, los argumentos son encontrados y hasta radicales: unos dicen que el problema real es mucho gobierno y poco capitalismo; otros señalan que la falla es mucho capitalismo y poco gobierno.

La transformación del modelo económico requiere que las políticas públicas y privadas se adapten a las nuevas necesidades de la población mundial. Se necesita esa alianza pues el ingreso que se genera a partir de las compañías privadas es el fundamento del sistema económico que prevalece en el mundo; sin embargo, los resultados son dispares en cada sector económico, en cada grupo social y en cada país, por ello la intervención del Estado como moderador.

Uno de los argumentos atrás de esto es que el incremento en la desigualdad del ingreso y el elevado nivel de desempleo (especialmente, entre los jóvenes) que el sistema capitalista le ha fallado a la sociedad. Por ejemplo, en los próximos diez años Latinoamérica debe crear 40 millones de

Por eso se ha popularizado la idea (y el debate) sobre buscar un nuevo capitalismo que tome en cuenta a la sociedad. Lo cierto es que en México pasamos de crisis en crisis y sin despegar ni crecer más del 3.5 por ciento como lo señala Alfredo Coutiño en la reciente publicación de este Instituto,^[1] por carecer de un verdadero capitalismo y si, por tener un gobierno sobre regulador y en donde no nos hemos atrevido a romper con claros monopolios y si con mucho gobierno y poco mercado.

La realidad que enfrentamos hoy, en modo alguno es responsabilidad, de lo que no se tiene; por el contrario —México es prueba fehaciente de ello—, aquella recae en la carencia de un verdadero capitalismo; en no atrevernos a seguir en el camino correcto por ceder ante los encantos del pasado donde lo que abundaba era mucho gobierno, y poco mercado.

^[1] Una propuesta de cambio estructural “libre mercado para el progreso social”; febrero 2012

Hoy se promueve la búsqueda del nuevo modelo, pero ¿no queremos caer en la cuenta de que siempre ha habido desigualdad e injusticia, miseria, marginación y falta de oportunidades? ¿El desarrollo alcanzado en el mundo durante los últimos 50 o 60 años, es producto de la paulatina reducción de la intervención gubernamental y la difícil construcción del capitalismo? ¿Será un capitalismo de Estado lo que le conviene al mundo para tratar de reducir desigualdades y ocuparse de lo social?

Para analizar que tanto participa el Estado en la economía, retomemos algunos datos de The Economist. En el año 2011, la participación de las empresas nacionales y/o controladas por el Estado sobre el total fue de 80 por ciento para China, 62 por ciento para Rusia y un 38 por ciento para Brasil.

De las 10 principales empresas mundiales (tomando en cuenta sus ingresos) cuatro están relacionadas con el sector público. También como resultado de la crisis internacional desde 2008, particularmente en las actividades vinculadas con petróleo y gas, crecen y hasta predominan las empresas públicas y estatales; también es el caso para los fondos de inversión controlados por empresas públicas en China y Rusia, pero también en los Emiratos Árabes Unidos, Noruega, Kuwait y Australia, entre otros.

Sin embargo, hay otros factores a considerar entre lo público y lo privado. La difícil diferenciación entre la propiedad privada y la pública; la problemática de las empresas estatales para responder con rapidez a cambios (por ejemplo, en la tecnología o por demandas específicas) que generan ineficiencias y sin duda posteriores costos, o también la figura de monopolios estatales que restringen la competencia de terceros.

Y por qué se insiste en un cambio de modelo, es una pregunta que debemos volver a hacernos.

Recordemos que los altibajos de los mercados financieros internacionales muestran que los desequilibrios mundiales están volviendo a los niveles previos a la crisis, pero siguen estando latentes en más de un país, incluso desarrollado. Tan es así que el Fondo Monetario Internacional menciona que lleva casi cinco años, aunque ahora se insista que es más por política debido a las indudables dificultades para conseguir un consenso sobre la salida del problema.

Así lo corroboran las diferencias entre Estados Unidos y la Unión Europea (y dentro de esta misma unión de países) sobre las prioridades del sistema financiero, de la economía global y de la economía regional. Y como las medidas han sido al parecer temporales y no de profundidad ante una crisis sistémica, continúa la economía mundial en peligro por el contagio de suspensiones de pago y rescates multimillonarios en dólares, euros o la moneda que salga al quite.

Pero sigamos con los datos, pues siempre son buenos para el análisis y los marcos de referencia. De acuerdo con los datos del Fondo Monetario Internacional, hace unos 30 años el PIB mundial, ajustado por paridad de poder adquisitivo, sería para el año 2011 equivalente a los 11.31 billones (trillones) de dólares. Esto significa 2.68 veces en términos reales a partir de 1980, pues hace poco más de tres décadas estaba en 4.22 billones de dólares; es decir, una tasa media de crecimiento de 3.2 por ciento. ¿Sería el PIB generado en su mayoría por instancias gubernamentales o por entes privados?

Consideremos a la gente. La población del mundo en el 2011 llegó a los 7 mil millones de personas, por lo que la tasa media de crecimiento en todo este periodo habrá sido de 1.5 por ciento. El PIB per cápita promedio a nivel mundial sería en el 2011 de unos 11 mil 260 dólares al año; a precios actuales hace treinta años significaba uno 7 mil 460 dólares. ^[2]

^[2] Así que el PIB per cápita a nivel mundial habrá crecido a un ritmo medio de 1.67 por ciento al año. Para todo el periodo, el acumulado es de 51 por ciento.

Luego entonces, si bien han existido varias crisis en los últimos treinta años y se ha generado desigualdad, se ha logrado un incremento en los niveles de vida que históricamente había tardado siglos.

¿Qué debe hacerse para contrarrestar la desigualdad? Cuando menos una rápida respuesta es impulsar la clase media. A medida que se incrementa el ingreso, el valor de los ahorros de las personas y las familias irá aumentando, se reactivará el sistema bancario y al mismo tiempo se

reforzarían los sistemas de seguridad social. Para finalizar, no puede omitirse hablar de China: aún considerando su importancia, más de un economista dice que su notable crecimiento no se equilibraría si no genera una clase consumidora que compre más de los productos y servicios del mundo; lo mismo recientemente le recomendó el FMI. ^[3]



^[3]Sólo hay que tomar en cuenta que el dinero de mañana puede no valer tanto como el de hoy, ya que su inflación se acerca al 6 por ciento, en tanto que la tasa de interés fluctúa en 3 por ciento.