



ASOCIACION ARGENTINA
DE ECONOMIA POLITICA

ANALES | ASOCIACION ARGENTINA DE ECONOMIA POLITICA

L Reunión Anual

Noviembre de 2015

ISSN 1852-0022

ISBN 978-987-28590-3-9

Globalización, Apertura Comercial y Composición
Tributaria: Evidencia para América Latina.

Garbero, Noelia

Porto, Natalia

César, Andrés

Globalización, Apertura Comercial y Composición Tributaria: Evidencia para América Latina

M. Noelia Garbero¹

Natalia Porto²

Andrés Cesar³

Resumen

El objetivo de este trabajo es evaluar los efectos de la apertura comercial y la globalización sobre los ingresos fiscales en América Latina para el período 1990-2012. Los modelos estimados por MGM en Diferencia predicen que una mayor apertura comercial genera un aumento en la presión tributaria total, por IVA y por impuestos al comercio exterior, mientras que la globalización incrementa la presión solo por impuestos al comercio exterior. Enfocado en los países del MERCOSUR, hay evidencia de que la globalización genera cierta sustitución entre las fuentes de ingresos públicos (caída de impuestos al comercio exterior e incremento de impuestos domésticos) con un deterioro de la presión impositiva total. Considerando la tasa efectiva de imposición al comercio, se documenta un efecto *Laffer* entre la apertura comercial/globalización y los ingresos al comercio exterior, indicando que los países están en la parte creciente de la Curva de *Laffer*.

Palabras claves: ingresos fiscales, globalización, apertura comercial.

Clasificación JEL: F13; H20

Abstract

The aim of this paper is to study the effects of trade openness and globalization on tax revenues in Latin America during the period 1990-2012. The Difference-MGM estimations predict that greater trade openness leads to an increase in the overall tax revenues, VAT and taxes on foreign trade, while globalization only increases foreign trade taxes. Focusing on countries members of MERCOSUR, there is evidence that globalization generates certain substitution between public revenues (decreases of trade tax revenues and increases of domestic taxes) with a negative impact on total tax revenues. Taking into account the effective tax rate to trade, this paper documents the existence of a Laffer effect between trade openness/globalization and trade tax revenues, indicating that these countries are operating on the increasing part of the Laffer curve.

Palabras claves: tax revenues, globalization, trade openness.

Clasificación JEL: F13; H20

¹ UNLP- CEDLAS. noeliagarbero@gmail.com.

² UNLP. natalia.porto@econo.unlp.edu.ar.

³ UNLP-CEDLAS-CONICET. andres.cesar@econo.unlp.edu.ar

I. Introducción

La globalización puede entenderse como un proceso que elimina las barreras nacionales, integra las economías nacionales, las culturas, las tecnologías y los gobiernos, a la vez que produce relaciones complejas de mutua dependencia (Clark 2000; Norris, 2000 y Keohane y Nye, 2000). De esta manera, cuando se habla de globalización debe entenderse que se está refiriendo a sus tres dimensiones: económica, social y política. En las últimas décadas, la economía mundial ha experimentado un aumento en el nivel de globalización en todos sus componentes. En cuanto a la globalización económica, en el año 1960 el PBI mundial por importaciones y exportaciones representaba el 24% del PBI mundial total, en el año 1980 alcanza el 40% del PBI mundial, mientras que en el año 2014 ese valor asciende al 60%. La caída de los costos de transporte (entre 1930 y 1940), los avances tecnológicos -que también plantearon una globalización social del mundo en general- y las políticas de integración comercial llevadas a cabo durante los últimos 30 años, han potenciado esta apertura comercial.

Desde el punto de vista de la globalización política (vinculada con la globalización económica), la mayor parte de los países del mundo han adherido a algún tratado comercial. Según datos de la Organización Mundial del Comercio (2013), existen actualmente 260 Acuerdos Comerciales (AC) en vigencia, que involucran a países de todos los continentes. Con el paso del tiempo, los países han ido modificando su tendencia a unirse a una AC. Antes de 1970 existían solo 3 AC, a fines de 1990 ya había un total de 84 AC y en la última década se sumaron 176 AC.

Latinoamérica no se encuentra ajena a esta situación. La mayoría de los países de la región han experimentado un proceso de apertura comercial. Por ejemplo, los aranceles promedio bajaron de más del 40% a mediados de los años 80 a aproximadamente 12% a mediados de los 90, lo que se combinó con la participación en la Ronda Uruguay de negociaciones multilaterales y la adopción de sus disciplinas de amplio alcance (IPES, 2002: 29).

La región complementó esta apertura global con una red de nuevas iniciativas de globalización política. En la actualidad existen 47 acuerdos comerciales que abarcan desde zonas de libre comercio a uniones aduaneras con ambiciones de convertirse en mercado común. Entre ellos se pueden nombrar el Mercado Común Centroamericano (1960), la Comunidad del Caribe (1973), la Asociación Latinoamericana de Integración (1981), la Comunidad Andina (1988) y el Mercado Común del Sur (1991).

La tendencia a la integración está asociada a los beneficios económicos obtenidos por el comercio y las relaciones entre países. Desde la época de Ricardo, la teoría del comercio internacional ha demostrado los beneficios del libre comercio y diversos autores (Dollar, 1992; Sachs y Warner, 1995; Edwards, 1998; Krueger, 1998, Frankel y Romer, 1999; Winters, 2004) argumentan que la apertura comercial induce a un incremento en el crecimiento económico (temporario o permanente). A su vez, las relaciones internacionales entre los gobiernos y sus habitantes parecieran incrementar el bienestar de los países, por ejemplo, al facilitar el flujo de información entre países o la ayuda financiera.

Sin embargo, el proceso de globalización global y en particular su componente de integración comercial genera costos que también deben ser estudiados. En general, las políticas de apertura de la economía y los acuerdos comerciales (parte de la

globalización política) implican la disminución o eliminación de las barreras al comercio, en especial, de los aranceles. Este recorte arancelario puede implicar una disminución de la recaudación por impuestos al comercio exterior, lo que va a depender del cambio en el volumen transado internacionalmente. A su vez, se producen modificaciones en el resto de las recaudaciones como consecuencia del cambio arancelario y de la re-optimización de todos los agentes ante este nuevo escenario. Por ejemplo, el gobierno puede decidir aumentar las alícuotas del resto de los impuestos para compensar posibles pérdidas por los menores aranceles. A su vez, los ingresos tributarios constituyen la principal fuente de financiamiento de los gobiernos latinoamericanos, alcanzando entre el 60% y el 100% del total de ingresos. Los cambios en la recaudación producto de la política de apertura comercial y la globalización pueden generar fuertes impactos económicos y sociales en los países, en muchos casos negativos si la recaudación total disminuye como consecuencia del proceso liberalizador.

El objetivo de este trabajo es estudiar, para los países de América Latina, los efectos y el rol de la globalización (política, económica y social) y la apertura comercial en la recaudación tributaria. La globalización se aproxima con el Índice KOF propuesto por Dreher (2006)⁴. El índice KOF general incluye las dimensiones económicas, sociales y políticas de la globalización, y a su vez puede considerarse a cada una separadamente. Según Dreher, la globalización es definida como un proceso de creación de redes que conectan diferentes actores de todos los continentes, a través de una variedad de flujos que incluyen personas, información, ideas, capitales y mercancías. La globalización se conceptualiza como un proceso que erosiona las fronteras nacionales, integra economías nacionales, culturas, tecnologías y gobernabilidad y produce relaciones complejas de interdependencia mutua.

Para medir recaudación tributaria, se consideran distintas fuentes de ingresos, en particular, se distinguen entre impuestos al comercio exterior, impuestos a los ingresos personales y a las ganancias de las empresas, e impuesto a los bienes y servicios. Con este fin se trabaja con un modelo dinámico de datos de panel para 19 países de América Latina en el periodo 1990-2012 y se estima el modelo por el Método Generalizado de los Momentos (MGM) en Diferencia.

Existen aspectos adicionales que resulta interesantes testear con los datos empleados. En primer lugar, si los efectos sobre la composición difieren entre un concepto más amplio, como es la globalización, y uno más específico, como es la apertura de la economía. En segundo lugar, se incluye una variable proxy de la alícuota impositiva con el fin de testear la hipótesis de la Curva de Laffer en la recaudación por comercio exterior. Finalmente, considerando que el MERCOSUR es el acuerdo comercial de mayor relevancia en la región y que como resultado del mismo sus países miembros han experimentado un fuerte proceso de integración, se estudian los efectos de la apertura comercial y la globalización sobre la presión impositiva distinguiendo entre grupos de países del bloque y ajenos a ellos.

Si bien es posible encontrar una extensa literatura concentrada en el análisis empírico del problema en países en desarrollo y desarrollados, son pocos los trabajos enfocados en la región y, menos aún, los que emplean un análisis de datos de panel. Otro aporte novedoso del trabajo es la utilización del Índice KOF de globalización para los países de América Latina y el MERCOSUR.

⁴ Actualizado y descrito detalladamente en Dreher, Gaston y Martens (2008). Ver detalle en Anexo.

Los modelos predicen que la mayor apertura comercial de los países de América Latina contribuye a una mayor recaudación impositiva total, por IVA y por comercio exterior. Al considerar un concepto más general, como la globalización, se observa que la misma tiene un impacto positivo sobre los impuestos al comercio exterior sin afectar el resto de los impuestos.

Cuando se enfoca el análisis a los países del MERCOSUR, se mantienen los resultados de la apertura comercial pero existen diferencias con respecto a los efectos de la globalización. Como consecuencia del proceso de globalización, los países del MERCOSUR ven deteriorada la recaudación tributaria por aranceles que no logran compensar mediante una mayor presión por impuestos domésticos, generando una caída en los recursos tributarios globales.

A su vez, la tasa efectiva de imposición al comercio y su cuadrado tienen un efecto positivo sobre la recaudación por comercio exterior, aunque la magnitud de esta última es menor. De esta manera, los países se encuentran en el tramo ascendente de la "Curva de Laffer" por lo que tendrían margen para incrementar sus aranceles sin perder recaudación.

El trabajo está estructurado de la siguiente manera. En la sección 2 se realiza una breve revisión de los principales antecedentes. La sección 3 muestra un análisis descriptivo de la región. En la sección 4 se presentan el modelo propuesto y se discute la metodología empleada. Los resultados se muestran en la sección 5. Finalmente, se mencionan las conclusiones del trabajo.

II. Revisión de la literatura

La liberalización del comercio se encuentra principalmente vinculada con los ingresos fiscales a través del comportamiento de la recaudación por impuestos al comercio internacional, aunque la relación exacta depende de muchas variables, incluyendo la naturaleza y tipo de apertura, así como la respuesta de las importaciones y las exportaciones a la liberalización. Sin embargo, dado que los países recaudan impuestos de diferentes maneras, no es posible generalizar el efecto de los cambios en la liberalización del comercio y el entorno macroeconómico sobre los ingresos fiscales sin examinar la estructura de los diferentes componentes del sistema fiscal, la importancia de cada componente en el total, y la capacidad administrativa del gobierno (Ebrill et al., 1999; Keen y Ligthart, 2002). Además, los componentes de los ingresos fiscales interactúan en formas que pueden reforzar o compensar los posibles cambios de uno por el otro.

Es así como los efectos de la liberalización comercial sobre los ingresos fiscales se convierten en una cuestión empírica. En la literatura existen diferentes enfoques teóricos o empíricos que analizan este tema. Agbeyegbe et al. (2004) hacen referencia explícita a este punto al mencionar que la evidencia que existe de la relación entre liberalización comercial, tipo de cambio, e ingresos tributarios es muy variada. Los trabajos se ocupan desde el análisis exclusivamente de los determinantes del esfuerzo fiscal o performance en los ingresos tributarios (Adam et al., 2001; Gupta, 2007; Martin-Mayoral y Uribe, 2010); pasando por trabajos referidos a la relación entre niveles de desarrollo económico de los países, crecimiento económico y estructuras tributarias (Hitiris, 1990); hasta los efectos de la apertura comercial sobre los ingresos fiscales (Khattry y Mohan, Rao 2002; Aizenman y Jinjark, 2006; Longoni, 2009; Pupongsak, 2009); prestando especial atención, en algunos casos, a la cuantificación de la recuperación de los ingresos fiscales –mediante vías alternativas– cuando la

apertura comercial reduce los impuestos al comercio exterior (Baunsgaard y Keen, 2005).

Una de las cuestiones más interesantes que surge del análisis teórico y de la comprobación empírica de estos modelos es que no existe un resultado único y concluyente. Dependiendo del objeto de estudio, la muestra de países y/o el período analizado, o de la metodología de estimación, las conclusiones encontradas varían significativamente. Incluso los análisis encuadrados bajo enfoques iguales o similares presentan conclusiones variadas y hasta contradictorias en algunos casos.

En los trabajos que se dedican a estudiar el efecto de la apertura comercial sobre los ingresos fiscales se mantiene la diversidad de metodologías y resultados. Khattry y Mohan Rao (2002) estudian la hipótesis de que la liberalización comercial deprime los ingresos fiscales en países en desarrollo y la relación entre la tasa de impuestos al comercio y la recaudación por impuestos al comercio, diferenciando los efectos por nivel de desarrollo del país. Aproximan la liberalización comercial con la tasa efectiva de imposición, medida por la relación entre los ingresos por impuestos al comercio internacional y el volumen de comercio internacional. El abordaje empírico se realiza usando datos de panel para 80 países durante el periodo 1970-1980. Los resultados de las estimaciones por efectos fijos muestran que la apertura comercial aumenta la presión tributaria por todos los impuestos. A su vez, concluyen que los países en desarrollo, en especial los de ingresos bajos y medios, han experimentado una caída en los ingresos fiscales como consecuencia de la caída en los impuestos a los ingresos y al comercio exterior.

Agbeyegbe et al. (2004) evalúan si la variedad de resultados puede ser atribuida al uso de diferentes medidas de las variables principales (incluyendo índices de liberalización), a la especificación del modelo y a los métodos de estimación. Los autores utilizan un modelo dinámico de panel con más de 22 países de África subsahariana entre 1980-1996, regresando mediante dos métodos alternativos: estimador en diferencias MGM y el estimador MGM. Para tal estimación, utilizan dos proxies del grado de liberalización. El primero es la tradicional medida de apertura (comercio internacional como proporción del PBI) y el segundo es la tasa efectiva de imposición. Encuentran evidencia de que la liberalización del comercio está vinculada a mayores ingresos tributarios e ingresos fiscales del comercio, mientras que hay pruebas limitadas de que está vinculada a una menor recaudación por impuestos a los ingresos.

Baunsgaard y Keen (2005) utilizan datos de panel para 125 países de ingresos bajos, medianos y altos en el período 1975-2000, para investigar la relación entre el total de los ingresos tributarios y aquellos relacionados únicamente con el comercio internacional. Se supone que, bajo independencia de ambas variables, los países deberían poder compensar los ingresos tributarios perdidos debido a la liberalización comercial mediante la explotación de otras fuentes de ingresos. Los resultados a los que arriban sugieren que los países de altos ingresos han podido recuperar de otras fuentes los ingresos perdidos mediante el proceso de globalización. Para los países de ingresos medios, la recuperación ha sido del orden de 45-60 centavos por cada dólar de pérdida de ingresos fiscales del comercio. Sin embargo, la recuperación de los ingresos ha sido muy débil en los países de bajos ingresos en donde se han recuperado, a lo sumo, 30 centavos de cada dólar perdido. Aizenman y Jinjark (2006) encuentran resultados en esta línea. Los mismos evalúan el impacto de la globalización sobre las bases impositivas para un grupo de 86 países en distintas etapas de desarrollo (países de altos ingresos y países en desarrollo), considerando el comportamiento conjunto de las mismas, y luego de controlar por variables

estructurales y de política. El abordaje empírico se realiza utilizando una estimación Seemingly Unrelated Regression (SUR) y encuentran que la apertura comercial y la integración financiera tienen una relación positiva con los impuestos difíciles de recaudar y negativa con los impuestos fáciles de recaudar. Los efectos de la globalización son aún mayores que los efectos de las variables institucionales y de políticas combinadas. Los países de altos y medianos ingresos lograron más que compensar la disminución de los ingresos por impuestos fáciles de recaudar, aumentando el total de impuestos respecto al PBI. En contraste, los países en desarrollo experimentaron un descenso considerable en la relación impuestos/PBI.

Longoni (2009) investiga el efecto de la apertura comercial en los ingresos por impuestos al comercio, usando datos de panel para 53 países africanos en el periodo 1970-2000, controlando por características macroeconómicas y restricciones de política. Encuentra una relación negativa entre apertura comercial y los ingresos recaudados por impuestos de importación y exportación (entre 0,38 y 0,68). Se documenta, por un lado, la existencia de un efecto Laffer entre la apertura comercial y los ingresos de este impuesto y, por otro lado, la importancia de las políticas de tipo de cambio, junto con la estabilidad del entorno macroeconómico en la determinación de los resultados de la reforma del comercio.

Pupongsak (2009) usa datos de panel para 134 países con distintos niveles de desarrollo en el periodo 1980-2003 para estudiar los efectos de la apertura comercial sobre los ingresos fiscales. La apertura comercial tiene efectos positivos y significativos sobre todos los impuestos, a excepción de los impuestos por ingresos personales en donde el efecto no es significativo. El número de tratados comerciales genera un efecto positivo en la recaudación por impuestos al comercio pero su cuadrado tiene un efecto negativo. En el caso de los países ingresos medios y bajos, la apertura comercial aumenta la recaudación de todos los impuestos mientras que en los países de ingresos altos solo incrementa la recaudación de los impuestos al comercio, los impuestos a los ingresos corporativos y los impuestos a los bienes y servicios.

Son escasos los trabajos que enfocan el análisis en América Latina. Porto et al. (2011) estudian los efectos de la apertura comercial sobre los ingresos fiscales en Argentina para el periodo 1980-2008. Las distintas especificaciones de los modelos estimados predicen que una mayor apertura comercial genera una mayor presión por impuestos en todos los conceptos y un menor impuesto inflacionario. No encuentran evidencia sustitución entre las fuentes de ingresos públicos.

III. Ingresos fiscales, globalización y apertura comercial en América Latina

Los ingresos fiscales constituyen la principal fuente de financiamiento de los gobiernos latinoamericanos, alcanzando entre el 60% y el 100% del total de ingresos. Los sistemas impositivos abarcan una amplia variedad de impuestos domésticos y externos y, en general, dependen en mayor medida de los impuestos internos. En la Tabla A1 del Anexo se muestra la participación de cada tipo de tributo en la recaudación total para los países de la región en el año 2012. Los impuestos domésticos aportan más del 80% de los ingresos tributarios de los países. Argentina y Ecuador son los países que presentan al comercio exterior como una alternativa de

ingresos fiscales de mayor importancia (13% y 21%, respectivamente)⁵, mientras que la recaudación fiscal de Chile prácticamente se conforma por impuestos domésticos.

Los tipos de impuestos que forman parte de un sistema fiscal y cómo se relacionan con los ingresos tributarios generan resultados diferentes en la recaudación tributaria total. Para varios autores los sistemas impositivos basados en impuestos al comercio tienen un peor desempeño que aquellos que recaen sobre los impuestos domésticos (Aizenman y Jinjara, 2006). En la Figura 1 se muestra la relación entre la recaudación total y la recaudación por los distintos impuestos, a valores promedios del periodo 1990-2012, para los distintos países de América Latina. Los países con una mayor recaudación por impuestos domésticos, presentan una recaudación total superior mientras que la misma es menor en aquellos países con más ingresos tributarios por comercio exterior.

La recaudación por cada tipo de impuesto depende, entre otros factores, de las medidas de política fiscal y económicas implementadas por los gobiernos, como las decisiones vinculadas a la apertura comercial y a la globalización del país (social, política y económica). Cambios en estas variables pueden afectar la composición de la recaudación fiscal, y dada la importancia que tienen los impuestos en el presupuesto de los gobiernos, se justifica estudiar las relaciones entre las primeras y la composición de la recaudación. La globalización del país es medida con el Índice KOF propuesto en Dreher et al (2006), el cual se compone de tres índices de globalización: económica, política y social. La globalización económica es caracterizada por flujos de bienes, servicios y capitales, y también por la información y las percepciones que acompañan a los intercambios de mercado. Incluye una dimensión de flujos reales (que incluye al intercambio comercial, la inversión extranjera directa, inversiones de portfolio y pagos de ingresos a los extranjeros nacionalizados); y una dimensión de restricciones (que abarca restricciones “ocultas” a las importaciones, arancel promedio, impuestos al comercio exterior y controles de capital). La globalización política es caracterizada por la difusión de las políticas gubernamentales, y se compone de la membresía a organizaciones internacionales, la participación en las misiones del Consejo de Seguridad de las Naciones Unidas, el número de embajadas en el país y los Tratados Internacionales. La globalización social se expresa como la difusión de las ideas, la información, las imágenes y las personas. Algunas de las variables que se incluyen son las transferencias, el turismo internacional, la población extranjera, usuarios de internet y televisión, entre otras. Por su parte, la apertura de la economía se aproxima con el coeficiente de apertura tradicional calculado como el valor de las exportaciones mas importaciones en relación al PBI.

Es clara la evidencia a favor del aumento en el nivel de globalización e integración comercial de los países desarrollados y en desarrollo en los últimos 50 años. Los países de la región no han estado ajenos a esta realidad. En la Figura 2 se muestra la evolución del coeficiente de apertura comercial y el Índice KOF en el periodo 1990-2012 según el nivel de ingreso del país. La mayor parte de los países muestran una tendencia creciente en ambas variables, con algunas excepciones como Panamá, que ha cerrado su economía a lo largo del todo el período, o Venezuela, Honduras y República Dominicana que lo han hecho en los últimos años.

En principio puede pensarse que los efectos de una mayor integración se traducen en un deterioro de la recaudación por impuestos al comercio exterior. Con el fin de mantener el equilibrio presupuestario, los gobiernos se verían obligados a suplantar

⁵ Haití presenta una excepción en la región, en donde los ingresos tributarios domésticos participan en un 50% en los ingresos tributarios totales.

las pérdidas de ingresos por impuestos al comercio exterior con una mayor recaudación por impuestos domésticos. De esta manera, la apertura de una economía y la globalización presentarían una relación negativa con los impuestos al comercio exterior y positiva con los impuestos internos. Sin embargo, los efectos dependen de diversos factores; la globalización cambia las condiciones bajo las cuales todos los agentes económicos (consumidores, productores y sector público) toman sus decisiones, por tanto, las relaciones difieren entre países y no pueden predecirse. No obstante, al considerar los valores promedios del CA, Índice KOF y los ingresos tributarios durante el periodo bajo consideración, se encuentran relaciones definidas a nivel regional.

La Figura 4 muestra, en un análisis no condicionado, que los países con una mayor integración comercial presentan una mayor recaudación por ingresos al comercio exterior y una menor recaudación por ingresos domésticos y totales. Estas relaciones se revierten al analizar la relación entre la globalización y la presión impositiva, de forma tal que los países más globalizados (en todas sus dimensiones) presentan una mayor recaudación total y por impuestos domésticos y una menor recaudación por impuestos al comercio exterior (Figuras 5 a 8).

IV. Datos, metodología y especificación empírica

El abordaje empírico de los efectos de la apertura comercial sobre los ingresos tributarios se lleva a cabo mediante un análisis de datos de panel para 19 países de América Latina durante el período comprendido entre los años 1990-2012. La elección del período y de los países se debe principalmente a la disponibilidad de los datos necesarios para las estimaciones, los cuales provienen de la base de datos de CEPAL. La especificación empírica propuesta está dada por la siguiente ecuación:

$$imp_{it} = \alpha + \beta imp_{it-1} + \theta CA(KOF)_{it} + \gamma X_{it} + \varepsilon_i + \delta_t + \mu_{it} \quad (1)$$

En donde imp_{it} es la variable dependiente del modelo e indica, según sea el caso, la recaudación impositiva total (% PBI), la recaudación por impuestos directos (% PBI), la recaudación por IVA (% PBI), y la recaudación por impuestos al comercio exterior (% PBI). CA/KOF_{it} es el coeficiente de apertura de la economía (Índice KOF general, económico, político o social), X_{it} es un vector que incluye otros determinantes de los ingresos fiscales, ε_i son características específicas del país i no observables y fijas en el tiempo, δ_t son efectos temporales no observables y μ_{it} son variables inobservables.

IV.1. Efectos esperados de la apertura comercial y la globalización sobre la recaudación tributaria

Uno de los objetivos del trabajo es medir los efectos de la apertura de la economía, medido por el valor del comercio internacional (importaciones más exportaciones) en relación al PBI y de la globalización, sobre las presiones impositivas. Los procesos de liberalización comercial, generalmente, consisten en la relajación de las restricciones cuantitativas, la reducción y unificación de los aranceles y/o la promoción de las exportaciones. Estos procesos suelen estar acompañados por ciertas políticas macroeconómicas como puede ser la devaluación del tipo de cambio o reformas fiscales de carácter nacional que tienen distintos efectos sobre los ingresos fiscales (Tanzi 1989; Blejer y Cheasty 1990). Todo esto modifica los precios a los que los consumidores y productores toman decisiones, por lo que los efectos sobre la recaudación generados por los cambios en los impuestos al comercio dependen de las

elasticidades de las curvas de oferta y demanda relevantes, siendo el resultado, en general, incierto.

Impuestos al comercio internacional

El efecto de la liberalización comercial sobre los ingresos fiscales por comercio es, en general, incierto y depende de un conjunto de factores tales como las características de la economía de los países, la estructura de la liberalización, la posición inicial de los aranceles, la cobertura de los aranceles, el cambio arancelario, la elasticidad de la demanda de bienes comerciales y de la oferta de sus sustitutos. Es importante notar que las restricciones al comercio no solo se componen de barreras arancelarias sino también de medidas no arancelarias, que suelen ser las que se reducen en primer lugar. Por esto, es posible que en un primer momento se incremente la recaudación de impuestos al comercio exterior por el aumento del volumen transado y luego, al reducirse las alícuotas arancelarias que también lo haga la recaudación.

Asimismo, es claro que a igualdad de nivel transado, el menor arancel disminuye los ingresos fiscales por impuestos al comercio. Sin embargo, el cambio en los precios relativos genera cambios en la cantidad de importaciones y exportaciones de bienes. Los resultados finales dependen de la elasticidad de la demanda y oferta de bienes transables así como de la elasticidad de oferta de los bienes sustitutos de los bienes transables. Mientras mayor sea la elasticidad de la demanda de los bienes transables, mayor es el cambio que se genera en el volumen comercializado, lo que puede compensar las pérdidas incurridas por el recorte arancelario. Por su parte, mientras menor sea la oferta de los bienes sustitutos menor es la caída en la producción y, con ello, es menor el incremento en la cantidad comercializada internacionalmente.

El nivel inicial del arancel, su cobertura y la reducción arancelaria son otros factores determinantes de los cambios en la recaudación por comercio internacional. La oferta y demanda por bienes transables no tienen una elasticidad constante a lo largo de todo el rango de precios. Si se parte de un nivel de arancel alto, una reducción en la misma puede incrementar la recaudación por impuestos al comercio exterior al compensar la pérdida de una menor alícuota con un mayor volumen de comercio (Curva de Laffer).

Impuestos directos

Los ingresos tributarios directos provienen de los impuestos sobre los ingresos, las utilidades y las ganancias y de los impuestos sobre la propiedad. En la región, los ingresos tributarios por impuestos del primer tipo conforman el mayor porcentaje de los ingresos totales directos y se dividen entre impuestos a las personas físicas e impuestos a las corporaciones y empresas.

No hay un efecto directo de la liberalización comercial sobre los impuestos directos. La liberalización contribuye a la recaudación por estos impuestos a través del crecimiento de la economía. Un conjunto de trabajos han demostrado que la apertura comercial lleva a un mayor crecimiento (Dollar, 1992; Sachs y Warner, 1995; Edwards, 1998; Krueger, 1998, Frankel y Romer, 1999; Winters, 2004). Este crecimiento aumenta la base impositiva de todos los impuestos y la capacidad de pago del contribuyente. A su vez, hay una mejora institucional con lo que disminuye la evasión fiscal y se incrementa la recaudación.

Por su parte, los impuestos a los ingresos personales tienen una menor importancia en los países en desarrollo dada la dificultad para recolectarlos. Estos países no cuentan

con las instituciones necesarias y no tienen poder de sanción, con lo que la evasión suele ser mayor.

En cuanto a los impuestos corporativos, la apertura comercial genera un cambio en el volumen transado y en los precios internacionales y domésticos. De esta manera, se producen cambios en la cantidad vendida de las empresas que comercializan bienes transables así como en la cantidad de insumos importados. También se presentan modificaciones en las ventas de los bienes internos que son sustitutos de las importaciones y con ello se producen cambios en los ingresos empresariales. Nuevamente, los efectos finales sobre la recaudación dependen de las elasticidades de la oferta y demanda relevantes.

Impuestos sobre bienes y servicios

El impacto de la liberalización en la recaudación por impuestos a los bienes y servicios es difícil de evaluar debido a que el efecto es indirecto y depende de varios factores, entre ellos, las elasticidades de las curvas de oferta y demanda relevantes. Al reducir las alícuotas externas, el precio relativo de las importaciones sobre los bienes domésticos sustitutos disminuye. De esta manera, los consumidores modifican su consumo doméstico por bienes importados, lo que se traduce en una caída en la recaudación por impuestos a los bienes y servicios, y en un incremento en la recaudación por impuestos internacionales.

A su vez, los impuestos a los bienes y servicios también recaen sobre bienes comerciados internacionalmente. La caída de las alícuotas puede generar un aumento en la recaudación por estos impuestos. Sin embargo, el efecto final depende del impacto en el volumen transado, y por ende, de las elasticidades de las curvas de oferta y demanda relevantes.

Otro efecto indirecto de la liberalización sobre los impuestos indirectos a los bienes y servicios se genera por medio del impacto del crecimiento económico. El crecimiento económico trae aparejado un aumento en la base imponible, en la capacidad de pago de las personas y una mejora en las instituciones responsables de la recaudación. Sin embargo, Tanzi (1987) no encuentra una relación entre los impuestos a los bienes y servicios y el PBI.

IV.2. Efectos esperados de la apertura comercial y la globalización sobre la recaudación tributaria

Los efectos de la globalización sobre los distintos impuestos dependen de dos conceptos: el factor de movilidad y la carga de tributación internacional. El grado de movilidad internacional varía entre los factores de producción. El trabajo es típicamente menos móvil que el capital, aunque ciertos tipos de recursos humanos profesionales y técnicos no sólo se han convertido moderadamente móvil pero también se han vuelto más sensibles a las diferencias transfronterizas en las cargas fiscales. El capital financiero se considera altamente móvil y sensible a los cambios inducidos por impuestos en los ingresos netos mientras que factores o actividades con baja movilidad incluyen tipos de trabajo que tienen poca demanda internacional, los recursos naturales y los bienes raíces. Respecto a la carga de la tributación internacional, la globalización ha llevado a que la cadena de producción-distribución se divida entre muchas jurisdicciones fiscales. De esta manera, la globalización ha aumentado el poder del capital y de los países exportadores netos de capital, mientras que el poder relativo de la mano de obra y de los países importadores de capital ha disminuido. Esto es de particular importancia para los países en desarrollo.

A su vez, la globalización ha creado una competencia fiscal intensa entre países en desarrollo con el objetivo de influir en las decisiones de localización de los factores móviles (incluso existe competencia dentro de los países). Desde una perspectiva financiera, la movilidad perfecta del capital permite localizar la inversión donde la rentabilidad financiero-fiscal sea óptima. Todo ello obliga a configurar los sistemas tributarios a las consideraciones de competitividad, eficiencia económica y libertad de transacciones y de capitales.

De esta manera, la globalización tiende a disminuir la carga fiscal sobre el capital y la mano de obra calificada y aumentar sobre la mano de obra no calificada, el consumo y la tierra. En países como los latinoamericanos, donde predomina el comercio internacional de actividades agrícolas que utilizan tierra y mano de obra no calificada, es de esperar que la globalización aumente la recaudación por comercio exterior.

No obstante, los gobiernos podrían también reaccionar a la creciente presión de la competencia impositiva con el aumento de la integración política. Podrían evitar la competencia, por ejemplo, con acuerdos entre los países.

En cuanto a la integración social, las influencias son menos claras. Por un lado, una mayor integración cultural facilita la migración. El aumento de la competencia resultante debería reflejarse en menores tasas de impuesto (y por lo tanto el gasto más bajo). Por otro lado, la integración cultural puede hacer un país más atractivo para la inversión extranjera. Esto podría incluso aumentar margen de maniobra de los gobiernos para aumentar los impuestos y el gasto.

Es importante destacar que si la integración económica de hecho fomenta la integración política, esas dos dimensiones de la globalización podrían estar altamente correlacionadas, por lo que si no se incluye una medida de integración política, el efecto estimado de la globalización representa el efecto conjunto de ambas dimensiones. Una medida de integración política con el resto del mundo necesariamente tiene que ser incluido en el análisis de la integración económica (Dreher, 2003). Lo mismo es cierto para los aspectos culturales.

Finalmente, la globalización es un concepto amplio, de forma tal que es un desafío predecir los efectos esperados sobre la recaudación de cada tipo de impuesto. Cada uno de sus componentes puede ir en una dirección en un momento dado del tiempo y contrarrestar o potenciar los efectos de los otros componentes.

IV.3. Otros determinantes de la recaudación tributaria

La recaudación tributaria también se encuentra influenciada por otros factores distintos a las políticas de integración comercial y a los patrones de globalización. Por este motivo, y con el fin de aislar el efecto de la principal variable de interés, se incluyen en el vector de las X indicadores de desarrollo, de composición sectorial y territorial, precios de la economía y otras variables de política macroeconómica y comercial.

Entre las variables incluidas en los controles (X) se encuentra el PBI de la economía (expresado en logaritmo) como un indicador de su nivel de desarrollo. A medida que un país crece, no solo aumenta la base imponible sino que los agentes económicos presentan una mayor capacidad para afrontar el pago de los impuestos, razón por la cual se espera entonces un aumento de la recaudación proveniente de todos los tipos de impuestos. Al mismo tiempo, el grado de desarrollo de un país guarda cierta correlación positiva con la calidad de las instituciones y con la capacidad de control,

por lo que se espera una mayor participación de impuestos domésticos en los ingresos fiscales totales.⁶

Se ha observado que a medida que una economía se hace más urbana aumenta tanto la necesidad de ingresos fiscales como la capacidad para pagar impuestos. Por el lado de la demanda, la creciente urbanización lleva a una mayor necesidad de servicios públicos. Por el lado de la oferta, la urbanización conduce a mayores bases imponibles ya que la actividad económica tiende a concentrarse en áreas urbanas (Tanzi, 1987). A diferencia de las actividades urbanas, las actividades económicas rurales son difíciles de gravar, ya que están formadas por una gran dispersión de pequeñas empresas orientadas más al consumo de subsistencia que a la producción comercial. Incluso cuando el superávit de la economía rural es importante, a menudo escapa a la tributación. Por otra parte, debido a la naturaleza informal de la actividad económica, las bases de los ingresos son muy difíciles de evaluar. Por estos motivos, se espera que los costos de recolectar y administrar la recaudación y la evasión impositiva disminuyan con la mayor urbanización por lo que puede haber una mayor financiación mediante impuestos internos.

La conformación de la estructura económica de los países, es decir, la participación de los diferentes sectores en el PBI, influye en los distintos tipos de recaudación. La literatura enfatiza que las economías con una mayor participación del sector agrícola se financian más con impuestos al comercio exterior (Khattry y Mahon Rao, 2002). Dado que en las zonas agrícolas, generalmente rurales, la informalidad es relativamente mayor y es más difícil la recaudación, los gobiernos tienen que recurrir a obtener los ingresos fiscales de una manera más sencilla, es decir, por medio de impuestos a las exportaciones agrícolas. Por lo tanto, los países con una alta participación de la agricultura en el PBI y muy dependientes de las exportaciones de productos primarios tienen más impuestos al comercio exterior.⁷ Lo contrario sucede en países con mayor dependencia relativa del producto a la actividad industrial.

A su vez, el comportamiento de los ingresos tributarios en general y de aquellos provenientes del sector externo se encuentran afectados por otras variables de política macroeconómica y comercial, como son los precios de la economía. Sus variaciones generan cambios en el sector externo, cuyos resultados dependen principalmente de las elasticidades de oferta y demanda de los distintos sectores. En este caso se incluye como variable de control al logaritmo del tipo de cambio real.

También se incorpora una variable adicional de integración política y comercial que indica la pertenencia del país a algún acuerdo comercial, y toma valor uno si el país está adherido al MERCOSUR, CARICOM, CAN o MCC.

Un instrumento adicional para medir la apertura comercial de una economía son las alícuotas tarifarias. Los gobiernos manejan las mismas en función de su política comercial, con lo que cambios en los aranceles originan cambios en el nivel transado internacionalmente, y con ello en lo recaudado por comercio exterior. Por este motivo, se incorpora la tasa efectiva de imposición, definida como el cociente entre lo recaudado por comercio exterior sobre el PBI relacionado al comercio exterior. A su

⁶ En el año 2008, en los países de ingresos altos, la recaudación por impuestos a los Ingresos, Beneficios y Ganancias de Capital representaba el 25,82% de la recaudación total, y la recaudación por Impuestos al Comercio Internacional participaba en el 0,42%; mientras que en los países de ingresos medios y bajos dichas participaciones eran de 21,11% y 6,85%, respectivamente (Base de Datos del Banco Mundial).

⁷ Agbeyegbe et al. (2004) incluyen al valor agregado de la industria junto al valor agregado de la agricultura, ambos en relación al PBI, con el fin de controlar por la composición de la estructura de la economía.

vez, también se incorpora el cuadrado de la misma con el fin de testear la hipótesis de la “Curva de Laffer”⁸ (Khattry, Barsha y J. Mohan Rao, 2002; Longoni, 2009).

IV.4. Método de estimación

La especificación econométrica propuesta captura la persistencia de los ingresos fiscales en el tiempo al incluir el rezago de las variables dependientes. La inclusión de la misma crea problemas en las estimaciones ya que se encuentra correlacionada con el término de error. Para solucionar este problema Arellano y Bond (1991) proponen el estimador del Método Generalizado de los Momentos. Con este método se pueden estimar modelos de datos de panel con un AR (1), ya que la primera diferencia permite remover el efecto fijo por país y permite instrumentar las variables endógenas con su rezago.

Sin embargo, diversos estudios han mostrado que estos estimadores están afectados por un considerable sesgo en muestras finitas (Kiviet, 1995; Blundell y Bond, 1998; Hsiao, Pesaran y Tahmiscioglu, 1999) debido, en primer lugar, a que los estimadores obtienen resultados sesgados en presencia de autocorrelación en los términos de error, muestras finitas y con muchas condiciones de momentos. También se presentan sesgos cuando el coeficiente de la variable autorregresiva está muy cercano a 1, es decir, cuando la serie es altamente persistente o cercana a un proceso de raíz unitaria, por lo que el parámetro no puede ser identificado usando las condiciones de momentos para las ecuaciones de primeras diferencias. En estos casos, las simulaciones muestran que el estimador estará fuertemente sesgado por defecto (Blundell y Bond, 1998), en particular, cuando el periodo de tiempo es corto. Si las variables explicativas son persistentes en el tiempo, sus rezagos en niveles tienen una correlación débil con la primera diferencia por lo que fallan como instrumentos y pueden generar sesgos en los resultados.

Un estimador alternativo que evita estos problemas es el sugerido por Arellano y Bover (1995) y Blundell y Bond (1998), conocido con el nombre de estimador MGM extendido o de sistema, el cual combina en un sistema la regresión en diferencia con la regresión en niveles. Los instrumentos de la regresión en diferencias son los rezagos de las dependientes y otras variables explicativas, mientras que los instrumentos de la regresión en niveles son los rezagos de la diferencia de las variables explicativas. No obstante, considerando que se dispone de un panel largo y que la persistencia de la variable rezagada no es alta, no resultan necesarias las estimaciones por MGM en sistema.

Existen otros posibles problemas de endogeneidad que deben solucionarse para obtener estimadores consistentes. El primero de ellos es la endogeneidad presente al incluir conjuntamente el tipo de cambio real y el PBI per cápita (Agbeyegbe et al., 2004) por lo cual se instrumentan dichas variables con sus rezagos. El segundo de ellos, de mayor debate en la literatura, es la condición de exogeneidad o no del coeficiente de apertura. En este trabajo se considera que la variable de apertura puede tener una doble causalidad con la recaudación de impuestos al comercio por lo que se decide instrumentar la misma con su rezago sólo en dicha ecuación.

Algo usual al trabajar con datos de panel es considerar una especificación con efectos fijos o aleatorios. Si se opta por una especificación de efectos aleatorios (EA), se está asumiendo que las heterogeneidades entre países pueden ser consideradas como

⁸ La tasa efectiva de imposición es una variable *proxy* de las tasas arancelarias por lo que no se estaría viendo de forma estricta la Curva de Laffer, pero sí una aproximación de la misma.

variables aleatorias y que las mismas no están correlacionadas con los regresores incorporados en la regresión. Por su lado, la especificación de efectos fijos (EF) asume que hay variables fijas en el tiempo que determinan el flujo del turismo entre cualquier par de países y, a su vez, están relacionadas con el resto de los determinantes. No obstante, con ambas especificaciones no se trata el problema de endogeneidad que surge al incluir el rezago de la variable dependiente generando un sesgo en los estimadores.

V. Resultados de las Estimaciones

La Tabla 1 presenta los resultados de las estimaciones por MGM en Diferencias⁹, distinguiendo entre presión impositiva total, presión impositiva por impuestos directos, presión impositiva por IVA, y presión impositiva por impuestos al comercio exterior. Las especificaciones propuestas incluyen como controles a las variables mencionadas previamente. En el caso de la presión tributaria por impuestos al comercio exterior se agrega como control la tasa efectiva al comercio y su cuadrado.

Centrando el análisis en el coeficiente apertura comercial, se encuentra, una relación positiva entre el grado de apertura de la economía y la recaudación por impuestos al IVA y por impuestos al comercio exterior, lo que se traduce en una mayor recaudación impositiva total.

La apertura comercial aumenta en mayor medida la tributación total que la tributación por impuestos a los bienes y servicios y por impuestos al comercio exterior: un incremento del 1% en el coeficiente de apertura genera un incremento de 0,025 puntos porcentuales en la presión por impuestos totales, genera un incremento de 0,018 p.p en la presión por IVA y un incremento de 0,017 p.p en la recaudación por comercio exterior. Estos resultados son un primer indicio de que las políticas de integración comercial no han puesto en peligro los ingresos fiscales de los países latinoamericanos.

Existen aspectos distintos a la apertura de la economía que influyen sobre las presiones impositivas de manera diferenciada: la globalización económica incrementa la presión impositiva total y por impuestos al comercio exterior, la globalización social disminuye la presión por impuestos directos y la globalización política no tiene efecto significativo sobre ningún impuesto. Conjuntamente, la globalización, medida con el Índice KOF, solo tiene un efecto positivo y significativo sobre la recaudación de impuestos al comercio exterior, siendo este efecto menor que el encontrado por la apertura comercial.

En la Tabla 2 se presentan sólo las estimaciones para la presión por comercio exterior de las distintas medidas de apertura comercial y globalización, con el fin de mostrar los efectos de la tasa efectiva al comercio. En todos los casos, la tasa efectiva de imposición es significativa y tiene un impacto positivo sobre la presión por impuestos al comercio exterior, indicando que un recorte arancelario disminuye la recaudación por comercio internacional. La tasa efectiva de imposición al cuadrado también genera un impacto positivo pero de menor magnitud, sugiriendo que los países se encuentran en la parte creciente de la "Curva de Laffer". Este resultado es coherente con el encontrado en Khattri, Barsha y Mohan Rao (2002) y Longoni (2009). Por su parte, mayores niveles de apertura comercial y globalización (económica) generan aumentos en la recaudación por impuestos al comercio exterior. Notar que la magnitud

⁹ Se estimó el modelo por MGM en Sistema arrojando resultados similares. Las estimaciones pueden ser solicitadas a los autores.

de los coeficientes estimados decrece a medida que se incorporan otras variables al análisis. Sin embargo, el efecto de globalización económica es el que domina, pues el coeficiente estimado del índice KOF es positivo y estadísticamente significativo, más allá de que las dimensiones de globalización política y social no lo son.

En general, el resto de los coeficientes de las variables explicativas se encuentran en línea con lo esperado y con los resultados obtenidos en otros trabajos de la literatura. El coeficiente de la variable rezagada es positivo y significativo en todos los casos, indicando una persistencia de las presiones tributarias en el tiempo. La recaudación actual está influenciada por lo recaudado en el pasado. Esto puede deberse a las rigideces legislativas y sociales que surgen a la hora de modificar las tasas impositivas y a la dependencia a los ingresos tributarios que tienen los gobiernos para financiar su gasto público.

En general, hay evidencia de que la mayor globalización y apertura comercial no han deteriorado los ingresos fiscales de los países latinoamericanos, aún más podrían haber contribuido a una mayor presión impositiva.

Tabla 1: Globalización, Apertura Comercial y presión Impositiva. MGM en Diferencia

	Impuestos Totales	IVA	Impuestos Directos	Impuestos al Comercio Exterior
Log. Coeficiente de Apertura	2.494*** (0.404)	1.843* (0.976)	0.458 (0.349)	1.733*** (0.184)
Índice KOF	0.369 (1.642)	4.371 (2.815)	-0.501 (1.419)	1.270* (0.675)
Índice KOF- Globalización Económica	3.408* (1.784)	1.023 (1.721)	0.517 (2.315)	0.808* (0.474)
Índice KOF- Globalización Política	-1.070 (0.996)	1.165 (1.304)	0.449 (1.249)	-0.159 (0.575)
Índice KOF- Globalización Social	-1.337 (1.157)	2.021 (1.418)	-1.256* (0.706)	0.107 (0.291)
Controles	Si	Si	Si	Si
Observaciones	360	360	360	360
Número de Países	18	18	18	18

Fuente: elaboración propia.

Errores robustos en paréntesis: *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1.

Nota: Se incluyen como controles el rezago de la variable dependiente, el logaritmo del PBI per cápita, el porcentaje de población urbana, el valor agregado de la industria (% PBI), dummy indicadora de pertenencia al MERCOSUR y el logaritmo del tiempo de cambio real multilateral. Se estimó MGM en Diferencias en dos Etapas. Se superan los test de Sargan y Hansen, certificando la exogeneidad y validez de los instrumentos.

Tabla 2: Globalización, Apertura Comercial y presión Impositiva por Comercio Exterior. MGM en Diferencia

Variables	Impuestos al Comercio Exterior		
	(1)	(2)	(3)
Y(t-1)	0.0339 (0.0342)	0.140** (0.0639)	0.172*** (0.0572)
Log. PBI Per Capita	-0.174 (0.236)	0.923*** (0.238)	1.037* (0.565)
Log. Tipo de Cambio Real Multilateral	0.0356 (0.203)	1.059*** (0.381)	1.035 (0.734)
Poblacion Urbana (% Población Total)	0.00657 (0.0155)	-0.0106 (0.0400)	-0.0200 (0.0306)
Log. Coeficiente de Apertura	1.733*** (0.184)		
Índice KOF		1.270* (0.675)	
Índice KOF- Globalización Económica			0.808* (0.474)
Índice KOF- Globalización Política			-0.159 (0.575)
Índice KOF- Globalización Social			0.107 (0.291)
Valor Agregado de la Industria (% PIB)	-0.0109 (0.0483)	0.0342 (0.0683)	0.00818 (0.0247)
Log. Tasa Efectiva al Comercio	4.750*** (0.309)	5.792*** (1.057)	5.783*** (0.684)
Log. Tasa Efectiva al Comercio al Cuadrado	0.419*** (0.0441)	0.581*** (0.133)	0.589*** (0.0940)
Observaciones	342	342	342
Número de Países	18	18	18
Sargan test	136.9	213.4	311.3
P- Valor	4.43e-06	0	0
Hansen Test	10.21	13.99	12.41
P- Valor	1	1	1
AR(1)	-1.162	-2.331	-1.680
P- Valor	0.245	0.0197	0.0929
AR(2)	-1.694	-1.487	-1.095
P- Valor	0.0904	0.137	0.273

Fuente: elaboración propia.

Errores robustos en paréntesis: *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1.

Nota: Se incluyen como controles el rezago de la variable dependiente, el logaritmo del PBI per capita, el porcentaje de población urbana, el valor agregado de la industria (% PIB), dummy indicadora de pertenencia al MERCOSUR y el logaritmo del tiempo de cambio real multilateral. Se estimó MGM en Diferencias en dos Etapas. Se superan los test de Sargan y Hansen, certificando la exogeneidad y validez de los instrumentos.

Pertenencia al MERCOSUR

El MERCOSUR es el acuerdo comercial de mayor importancia económica en la región y desde su entrada en vigor, los países miembros han realizado fuertes políticas de apertura comercial, a pesar de presentar algunos leves episodios de cierre como fruto de la situación económica de cada uno. A su vez, el vínculo entre los países se ve reforzado por la cercanía geográfica y la afinidad cultural. Por estas razones, resulta atractivo estudiar el impacto de la globalización y la apertura comercial en los países del bloque comercial durante el período de análisis y compararlos con los efectos en el resto de los países no pertenecientes.

En los países del MERCOSUR una mayor apertura comercial tiene una relación positiva con la presión por impuestos totales, impuestos directos e impuestos al comercio exterior. De este modo, en los países del bloque se mantienen los efectos encontrados a nivel regional, excepto en la presión por IVA. En el resto de los países, un incremento en el coeficiente de apertura comercial genera un cambio positivo en la recaudación total, recaudación por IVA y por impuestos al comercio externo.

Por su lado, la globalización en los países del bloque comercial impacta negativamente en los impuestos al comercio exterior y de manera positiva (pero no significativa) en los impuestos directos, disminuyendo la presión impositiva total. En el resto de los países tiene un impacto positivo tanto en la presión por impuestos al comercio exterior como por impuestos directos.

Si distinguimos por componente de la globalización, se observa que su dimensión económica genera un efecto positivo para todos los tipos de impuestos y para la presión total en los países del MERCOSUR mientras que en el resto de los países solo tiene un impacto positivo y significativo en los impuestos directos y externos. La relación positiva entre la globalización económica y las distintas presiones impositivas es coherente con el resultado encontrado del coeficiente de apertura (parte de la dimensión económica).

La globalización política disminuye la presión por impuestos al comercio exterior y la presión impositiva total en el bloque e incrementa la presión por impuestos directos para el resto de los países.

Por último, la globalización social también disminuye la presión por impuesto al comercio exterior y la presión impositiva total en el MERCOSUR, y aumenta la presión por impuestos al comercio exterior en los otros países.

Como consecuencia del proceso de globalización los países del MERCOSUR ven deteriorada la recaudación tributaria por aranceles que no logran compensar mediante una mayor presión por impuestos domésticos, generando una caída en los recursos tributarios globales. Este impacto negativo se encuentra explicado, principalmente, por la mayor integración política y social; dado que la integración económica genera resultados opuestos.

Los dos grupos de países parecen encontrarse en la parte ascendente de la “Curva de Laffer”; tanto la tasa efectiva de imposición como su cuadrado presentan efectos positivos y significativos sobre la recaudación por comercio internacional (Tabla 4).

Tabla 3: Globalización, Apertura Comercial y presión Impositiva según pertenencia al MERCOSUR. MGM en Diferencia

	Impuestos Totales		IVA		Impuestos Directos		Impuestos al Comercio Exterior	
	MERCOSUR	NO MERCOSUR	MERCOSUR	NO MERCOSUR	MERCOSUR	NO MERCOSUR	MERCOSUR	NO MERCOSUR
Log. Coeficiente de Apertura	2.646*** (0.614)	2.508*** (0.790)	-0.245 (0.389)	2.190*** (0.634)	0.651** (0.278)	-0.448 (0.465)	1.544*** (0.0889)	2.468*** (0.109)
Índice KOF	-3.905** (1.603)	1.174 (0.999)	2.675* (1.447)	2.606*** (0.838)	0.658 (0.787)	-0.359 (0.579)	-1.076** (0.527)	1.488*** (0.207)
Índice KOF- Globalización Económica	3.394*** (1.178)	0.224 (1.052)	1.733* (0.903)	1.600* (0.890)	1.586*** (0.587)	-0.0359 (0.630)	1.833*** (0.407)	0.364** (0.159)
Índice KOF- Globalización Política	-3.885*** (1.377)	0.608 (0.601)	-0.106 (0.901)	0.766* (0.454)	-0.572 (0.746)	0.330 (0.379)	-1.362*** (0.382)	0.0395 (0.102)
Índice KOF- Globalización Social	-4.019*** (0.940)	0.311 (0.636)	0.442 (0.722)	0.487 (0.482)	-0.435 (0.430)	-0.349 (0.379)	-0.986*** (0.311)	0.467*** (0.0959)
Controles	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Observaciones	76	247	76	247	76	247	76	247
Número de Países	4	13	4	13	4	13	4	13

Fuente: elaboración propia.

Errores robustos en paréntesis: *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1.

Nota: Se incluyen como controles el rezago de la variable dependiente, el logaritmo del PBI per capita, el porcentaje de población urbana, el valor agregado de la industria (% PBI), dummy indicadora de pertenencia al MERCOSUR y el logaritmo del tiempo de cambio real multilateral. Se estimo MGM en Diferencias en una etapa. Se superan los test de Sargan y Hansen, certificando la exogeneidad y validez de los instrumentos.

Tabla 4: Globalización, Apertura Comercial y presión Impositiva por Comercio Exterior según pertenencia el MERCOSUR. MGM en Diferencia

Variables	Impuestos al Comercio Exterior					
	MERCOSUR	NO MERCOSUR	MERCOSUR	NO MERCOSUR	MERCOSUR	NO MERCOSUR
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Y(t-1)	0.211*** (0.0440)	0.0334 (0.0228)	0.522*** (0.0749)	0.0726*** (0.0274)	0.508*** (0.0708)	0.120*** (0.0264)
Log. PBI Per Capita	0.00602 (0.185)	-0.254 (0.261)	0.484 (0.333)	1.928*** (0.277)	-0.0798 (0.329)	1.558*** (0.252)
Log. Ticpo de Cambio Real Multilateral	-0.249** (0.124)	0.0253 (0.126)	0.238 (0.221)	1.531*** (0.142)	0.0589 (0.206)	1.115*** (0.128)
Poblacion Urbana (% Población Total)	-0.0289*** (0.00911)	-0.0191** (0.00769)	0.0260 (0.0243)	-0.0603*** (0.0110)	0.0498** (0.0226)	-0.0493*** (0.00951)
Log. Coeficiente de Apertura	1.544*** (0.0889)	2.468*** (0.109)				
Índice KOF			-1.076** (0.527)	1.488*** (0.207)		
Índice KOF- Globalización Económica					1.833*** (0.407)	0.364** (0.159)
Índice KOF- Globalización Política					-1.362*** (0.382)	0.0395 (0.102)
Índice KOF- Globalización Social					-0.986*** (0.311)	0.467*** (0.0959)
Valor Agregado de la Industria (% PIB)	-0.0496** (0.0200)	-0.0603*** (0.0129)	-0.104*** (0.0358)	0.0654*** (0.0147)	-0.133*** (0.0339)	0.0772*** (0.0142)
Log. Tasa Efectiva al Comercio	2.872*** (0.448)	5.619*** (0.175)	2.842*** (0.827)	5.531*** (0.224)	4.058*** (0.870)	5.599*** (0.219)
Log. Tasa Efectiva al Comercio al Cuadrado	0.233*** (0.0639)	0.519*** (0.0217)	0.298** (0.117)	0.516*** (0.0279)	0.414*** (0.123)	0.550*** (0.0268)
Observaciones	76	247	76	247	76	247
Número de Países	4	13	4	13	4	13
Sargan test	104.2	209.0	118.8	175.5	111.8	279.2
P- Valor	0.00311	0	0.000136	8.14e-11	0.000368	0
AR(1)	-3.876	-1.730	-3.490	-0.794	-3.669	-1.979
P- Valor	0.000106	0.0837	0.000484	0.427	0.000244	0.0478
AR(2)	0.262	-2.080	-0.234	-1.544	-0.126	-1.629
P- Valor	0.793	0.0375	0.815	0.123	0.900	0.103

Fuente: elaboración propia.

Errores robustos en paréntesis: *** p<0,01; ** p<0,05; * p<0,1.

Nota: Se incluyen como controles el rezago de la variable dependiente, el logaritmo del PBI per capita, el porcentaje de población urbana, el valor agregado de la industria (% PIB), dummy indicadora de pertenencia al MERCOSUR y el logaritmo del tiempo de cambio real multilateral. Se estimo MGM en Diferencias en una etapa. Se superan los test de Sargan y Hansen, certificando la exogeneidad y validez de los instrumentos.

VI. Conclusiones

Las políticas de globalización y liberalización comercial traen aparejados cambios en las recaudaciones impositivas y en los ingresos de los gobiernos. El proceso de apertura puede generar un deterioro en los ingresos fiscales por impuestos al comercio exterior y con ello en los impuestos totales, si los países no logran compensar esta pérdida de recaudación con otras fuentes de impuestos. Al mismo tiempo, la globalización implica un traslado de impuestos a factores móviles a impuestos a factores inmóviles. Los efectos finales sobre cada impuesto son producto de varios factores y consecuencia de las decisiones de todos los agentes económicos. De esta forma, los resultados finales son inciertos y dependen de cada país en cada período.

Uno de los aspectos más notorios e interesantes en la literatura –teórica y empírica– referida a la relación entre globalización, apertura comercial e ingresos fiscales de los países es que no existen resultados únicos ni es posible predecir relaciones esperadas entre variables de forma única. Es así como el trabajo de Agbeyegbe et al. (2004) se ocupa específicamente de intentar identificar los motivos de por qué los resultados en la literatura a lo largo del tiempo han sido tan variados, teniendo en cuenta el uso de diferentes medidas de las principales variables, la especificación de los modelos elegida, y los métodos de estimación utilizados. En la literatura hay una gran variedad de enfoques, modelos, métodos de estimación, muestras de países y períodos de tiempo considerados, sin haberse obtenido a lo largo del tiempo ningún resultado definitivo o concluyente.

Este es uno de los pocos trabajos que estudian los efectos de la globalización y la apertura comercial de la economía sobre los ingresos fiscales para países de América Latina. Se estima un modelo dinámico de datos en panel para 19 países a lo largo del período 1990-2012 mediante MGM en diferencias. Se distinguen los efectos por países pertenecientes al MERCOSUR y países no miembros.

Los modelos predicen que la mayor apertura comercial de los países de América Latina contribuye a una mayor recaudación impositiva total, por IVA y por comercio exterior. Al considerar un concepto más general, como la globalización, se observa que la misma tiene un impacto positivo sobre los impuestos al comercio exterior sin afectar el resto de los impuestos.

Cuando se enfoca el análisis a los países del MERCOSUR, se mantienen los resultados de la apertura comercial pero se encuentran cambios con respecto a los efectos de la globalización. Como consecuencia del proceso de globalización los países del MERCOSUR ven deteriorada la recaudación tributaria por aranceles que no logran compensar mediante una mayor presión por impuestos domésticos, generando una caída en los recursos tributarios globales.

A su vez, la tasa efectiva de imposición al comercio y su cuadrado tienen un efecto positivo sobre la recaudación por comercio exterior, aunque la magnitud de esta última es menor. De esta manera, los países se encuentran en el tramo ascendente de la “Curva de Laffer”, por lo que tendrían margen para incrementar sus aranceles sin perder recaudación.

Bibliografía

1. Adam C., Bevan D. y Chambas G. (2001), "Exchange rate regimes and revenue performance in Sub-Saharan Africa", *Journal of Developments Economics*, Vol. 64 (2001), 173-213.
2. Agbeyegbe T., Stotsky J. y WoldMariam A. (2004), "Trade Liberalization, Exchange Rate Changes, and Tax Revenue in Sub-Saharan Africa", *IMF Working Paper, 04/178, International Monetary Fund*, 34 págs.
3. Aizenman J. y Jinjara Y., (2006), "Globalization and Developing Countries - a Shrinking Tax Base?," *Santa Cruz Department of Economics, Working Paper Series 136073*, Department of Economics, UC Santa Cruz., 34 págs.
4. Arellano, M., Bond, S.R. (1998), "Dynamic Panel Data Models Using DPD", *Nuffield College, Oxford*, Mimeo.
5. Arellano, Manuel y Olympia Bover (1995), "Another look at the Instrumental Variable Estimation of Error-Components Models," *Journal of Econometrics*, Vol. 68, (1995), pp. 29-51.
6. Baunsgaard T. y Keen M. (2005), "Tax Revenue and (or?) Trade Liberalization", *IMF Working Paper, 05/112, International Monetary Fund*, 32 págs.
7. Blejer, M., y Cheasty, A. (1990), "Fiscal implications of trade liberalization", en V. Tanzi (Ed.), *Fiscal policy in open developing economies*, Washington, DC: International Monetary Fund.
8. Blundell, Richard and Stephen Bond, "Initial Conditions and Moment Conditions in Dynamic Panel Models," *Journal of Econometrics*, Vol. 87, (1998), pp. 115-143.
9. Dollar, D. (1992). 'Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976–1985', *Economic Development and Cultural Change*, vol. 40 (3), pp. 523–44.
10. Ebrill, L., Stotsky J., y Gropp, R. (1999), "Revenue Implications of Trade Liberalization", *IMF Occasional Paper 99/80*, International Monetary Fund.
11. Edwards, S. (1998). "Openness, productivity, and growth: what do we really know?," *Economic Journal*, vol. 108 (2), pp. 383–98.
12. Frankel, J. A. and Romer, D. (1999). "Does trade cause growth?" *American Economic Review*, vol. 89 (3) (June), pp. 379–99.
13. Galiani, S. y Porto, G. (2008), "Trends in Tariff Reforms and Trends in the Structure of Wages". Forthcoming in the *Review of Economics and Statistics*.
14. Gupta A. (2007), "Determinants of Tax Revenue Efforts in Developing Countries", *IFM Working Paper, 07/184*, International Monetary Fund, Julio 2007, 41 págs.
15. Hitiris, T. (1990), "Trade structure, trade taxes, and economic development: an empirical investigation", en V. Tanzi (Ed.), *Fiscal policy in open developing economies*, Washington, DC: International Monetary Fund.
16. Hsiao, C., Pesaran, M. H. y Tahmiscioglu, A. K. (1999), "Bayes Estimation of Short-Run Coefficients in Dynamic Panel Data Models", in C. Hsiao, K. Lahiri, L.-F. Lee, y M.H. Pesaran (eds.), *Analysis of Panels*

- and Limited Dependent Variables: A Volume in Honour of G. S. Maddala, Cambridge University Press, pp. 268-296.
17. Jiménez J. y Tromben V. (2006), "Política fiscal y bonanza: impacto del aumento de los precios de los productos no renovables en América Latina y el Caribe", en Revista de la CEPAL 90, diciembre 2006, págs 61-85.
 18. Keen, M., y Ligthart, J. E. (2002), "Coordinating tariff reduction and domestic tax reform", Journal of International Economics, 56, págs. 489–507.
 19. Khattry, Barsha y J. Mohan Rao (2002), "Fiscal Faux Pas?: An Analysis of the Revenue Implications of Trade Liberalization," World Development, Vol. 30, No. 8, págs. 431-1444.
 20. Kiviet, J. (1995): "On bias, inconsistency, and efficiency of various estimators in dynamic panel data models", Journal of Econometrics, 68(1), pp. 53-78.
 21. Krueger, A. (1998), "Why Trade Liberalisation is Good for Growth", The Economic Journal, Vol. 108, No. 450. (Sep., 1998), pp. 1513-1522.
 22. Leiras y Soltz (2006), "The political economy of international trade policy in Argentina", Capítulo 1 en Domestic determinants of National Trades Strategies: A comparative analysis of Mercosur countries, Mexico and Chile, 36 págs.
 23. Longoni E. (2009), "Trade Liberalization and Trade Tax Revenues in African Countries", Working Papers Series N° 158, Abril 2009, Departments of Economics, University Of Milan, Bicocca, 37 págs.
 24. Martín-Mayoral, F. y Uribe, A. (2010), "Determinantes económicos e institucionales del esfuerzo fiscal en América Latina", Inv. Econ. vol.69 no.273, México jul./sept.2010.
 25. Porto, N., Garbero M. N. y Bazán F. (2011), "Apertura Comercial e Ingresos Fiscales en Argentina", Anales de la AAEP-2011, Reunión Anual de la Asociación Argentina de Economía Política (noviembre 2011, Mar del Plata).
 26. Pupongsak, S. (2010), "The effect of trade liberalization on taxation and government revenue". Phd. Thesis, University of Birmingham.
 27. Sachs, J. D. and Warner, A. M. (1995). "Economic convergence and economic policies", Brookings Papers in Economic Activity, (1), pp. 1–95.
 28. Tanzi Vito (2004), "La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo", 1a ed. - Buenos Aires, BID-INTAL, 2004, 32 págs.
 29. Tanzi, Vito (1987), "Quantitative Characteristics of the Tax Systems of Developing Countries," in the Theory of Taxation for Developing Countries, ed. by David Newberry and Nicholas Stern (New York and Oxford: Oxford University Press), published for the World Bank, 1987, pp. 205-41.
 30. Tanzi, Vito (1989), "The Impact of Macroeconomic Policies on the Level of Taxation and the Fiscal Balance in Developing Countries," IMF Staff Papers, Vol. 36, No.3, September 1989, págs. 633-656.
 31. Winters, A. (2004), "Trade Liberalization and Economic Performance: an overview", The Economic Journal, 114 (February), F4–F21.
 32. Wooldridge, J. (2002), "Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data", MIT Press, Cambridge.

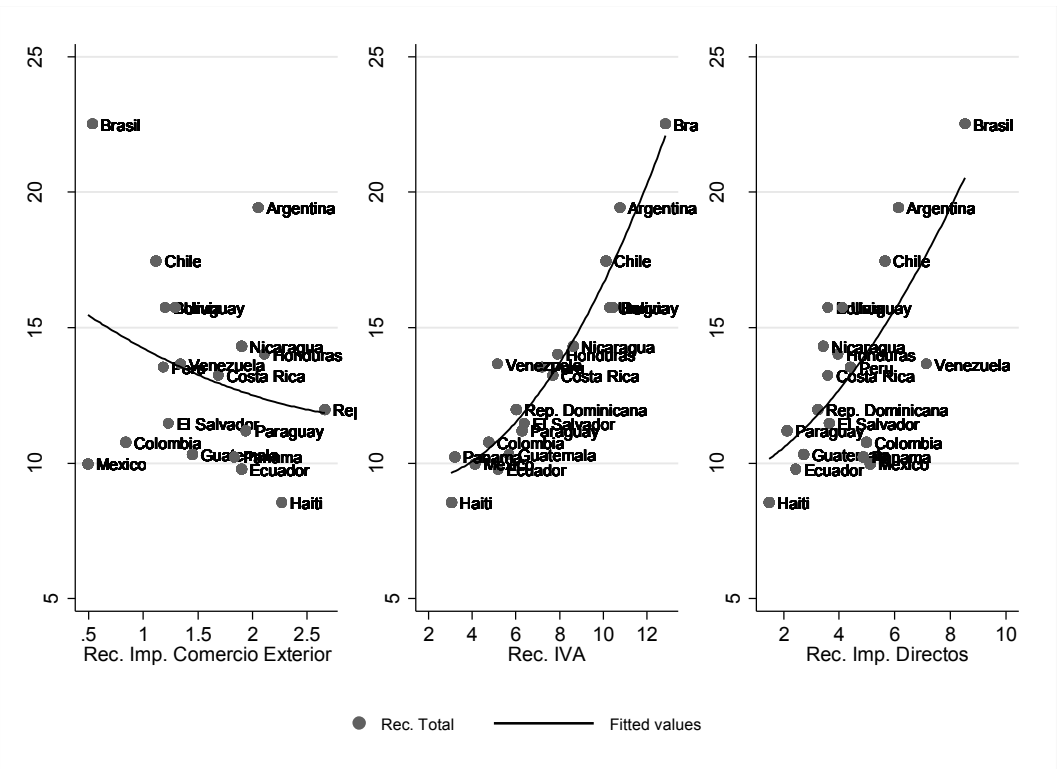
Anexo

Tabla A1: Recaudación impositiva por tipo de impuestos (% Recaudación total). América Latina. Año 2012

País	Impuestos Domésticos			IVA	Impuestos al Comercio	Otros Impuestos
	Total	Directos				
		Total	Ingresos			
Argentina	86.46	34.93	22.27	51.53	12.66	0.87
Bolivia	91.39	30.14	24.88	61.24	6.22	2.39
Brasil	96.20	39.16	27.76	57.03	2.66	1.14
Chile	97.89	43.16	38.42	54.74	1.05	1.05
Colombia	91.23	50.29	38.60	40.94	2.92	5.85
Costa Rica	90.91	35.66	27.27	55.24	6.99	2.10
Ecuador	78.57	28.57	27.14	50.00	20.71	0.71
El Salvador	92.36	36.81	36.11	55.56	5.56	2.08
Guatemala	90.74	33.33	31.48	57.41	5.56	3.70
Haiti	54.26	23.26	23.26	31.01	32.56	13.18
Honduras	94.48	33.79	33.10	60.69	5.52	0.00
Mexico	95.65	64.13	58.70	31.52	2.17	2.17
Nicaragua	95.27	35.81	35.14	59.46	4.73	0.00
Panama	89.08	52.10	45.38	36.97	9.24	1.68
Paraguay	88.98	21.19	21.19	67.80	11.02	0.00
Peru	93.98	48.19	48.19	45.78	1.81	4.22
Dominicana	92.37	35.88	29.77	56.49	7.63	0.00
Uruguay	93.68	36.32	29.47	57.37	6.32	0.00
Venezuela	91.54	33.08	33.08	58.46	8.46	0.00
Promedio	89.74	37.67	33.22	52.07	8.09	2.17

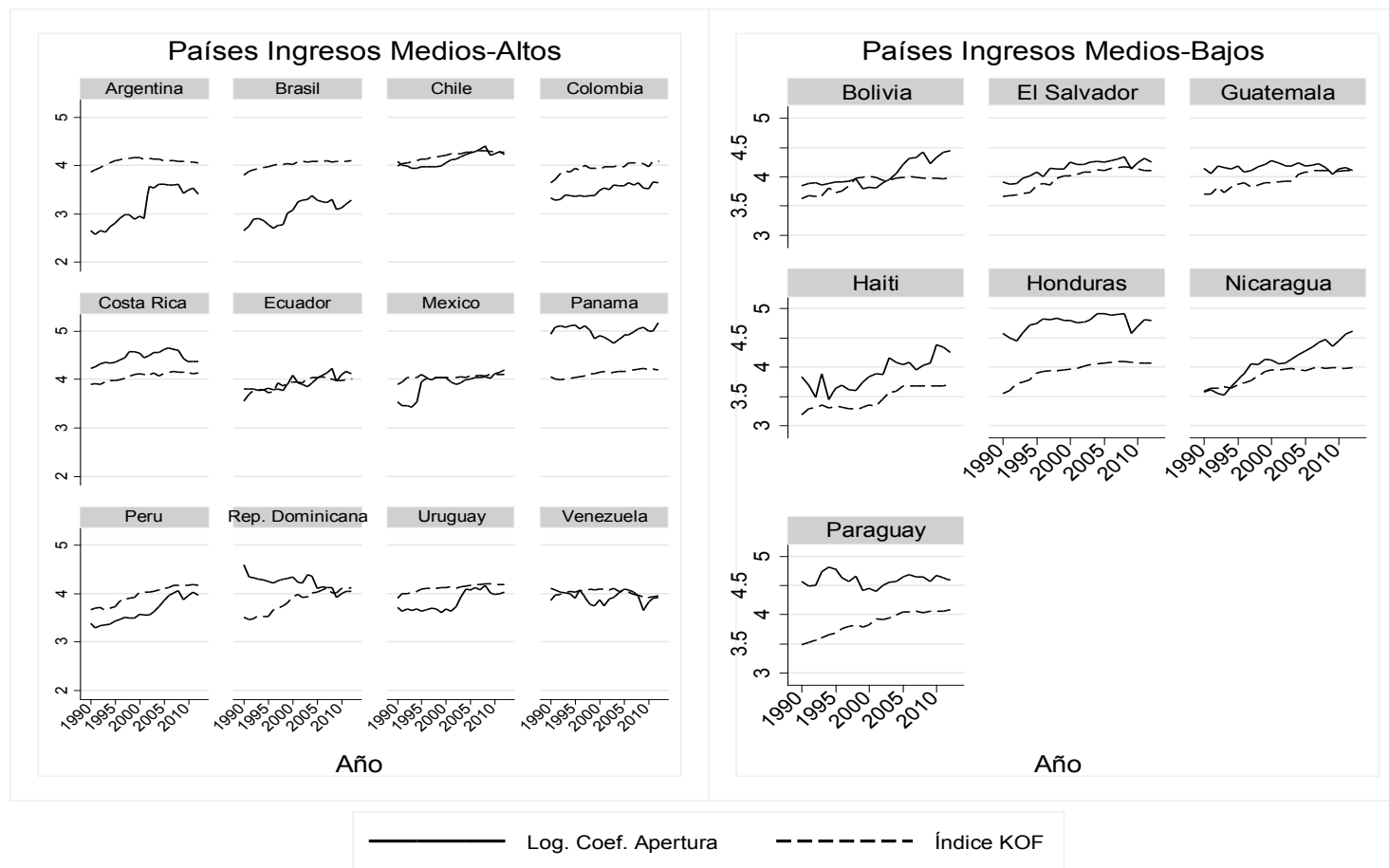
Fuente: elaboración propia en base a CEPAL.

Figura 1: Recaudación impositiva total y por tipo de impuestos. América Latina. Valores promedios (Años 1990- 2012).



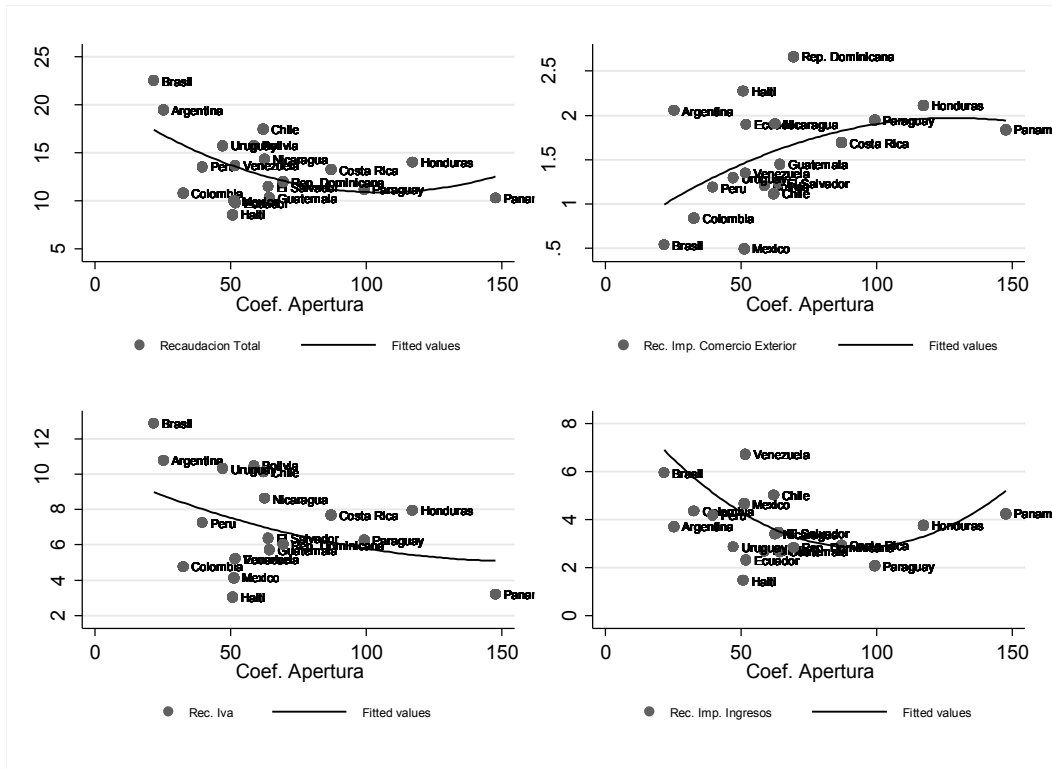
Fuente: elaboración propia en base a CEPAL.

Figura 2: Evolución del coeficiente de apertura comercial en América Latina por grupo de ingresos. Años 1990-2012



Fuente: elaboración propia en base a CEPAL.

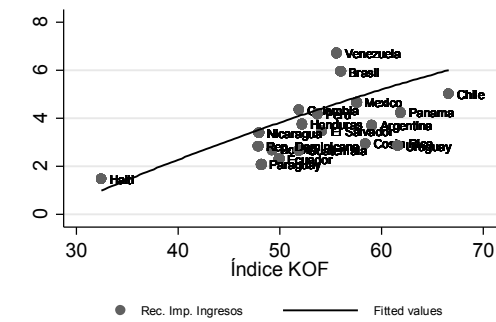
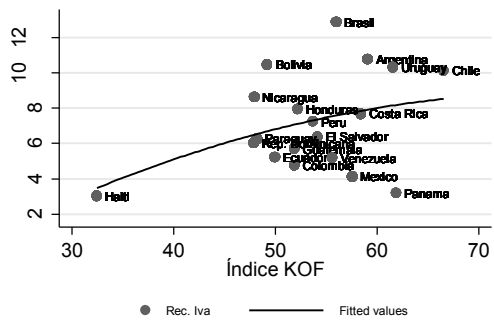
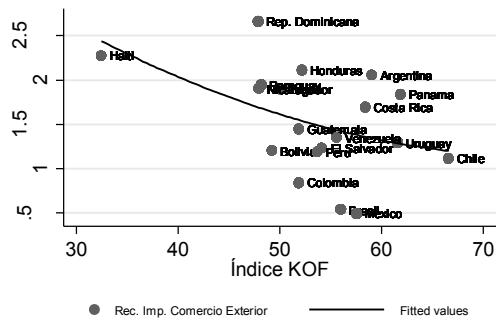
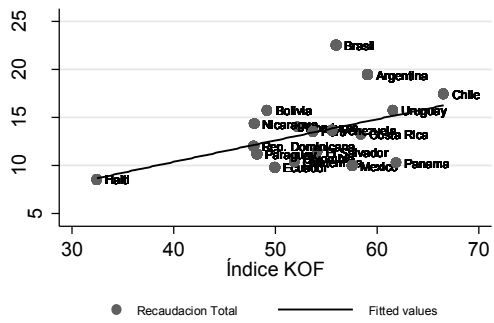
Figura 3: Coeficiente de apertura y presión tributaria. América Latina. Valores promedio (Años 1990- 2012)



Fuente:

elaboración propia en base a CEPAL.

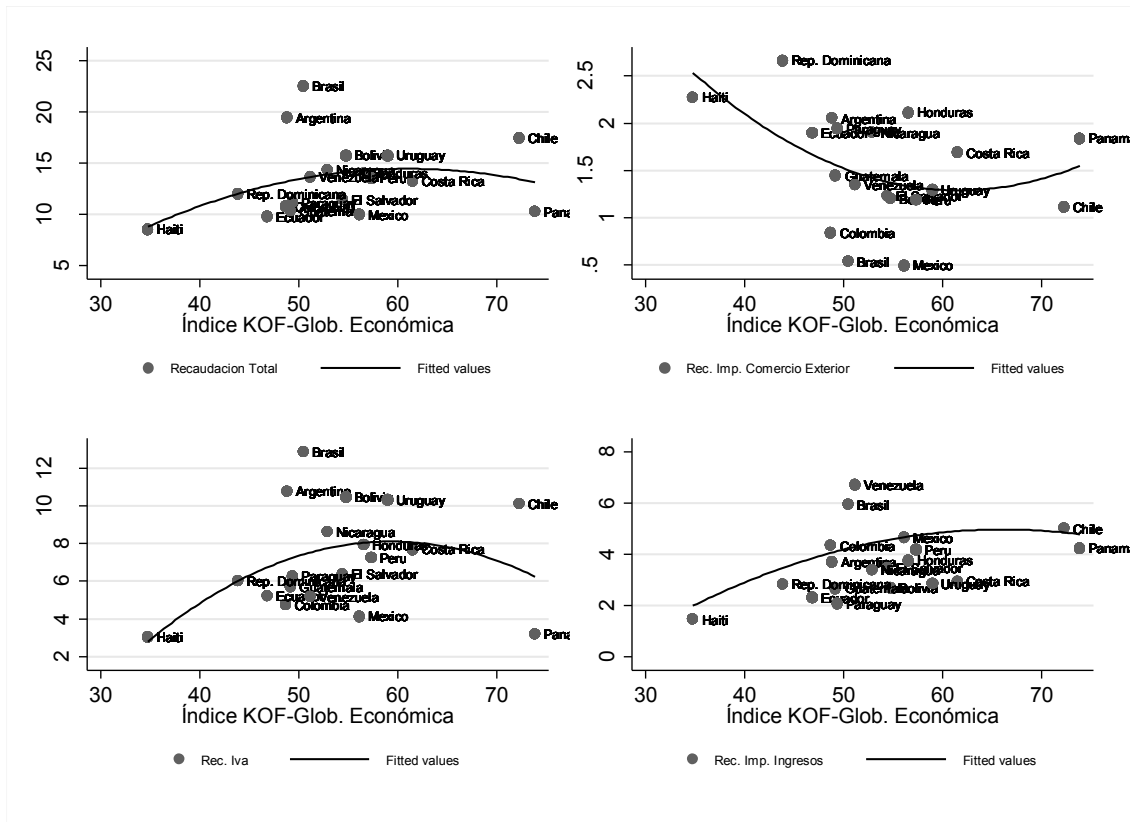
Figura 4: Índice KOF y presión tributaria. América Latina. Valores promedio (Años 1990- 2012)



elaboración propia en base a CEPAL.

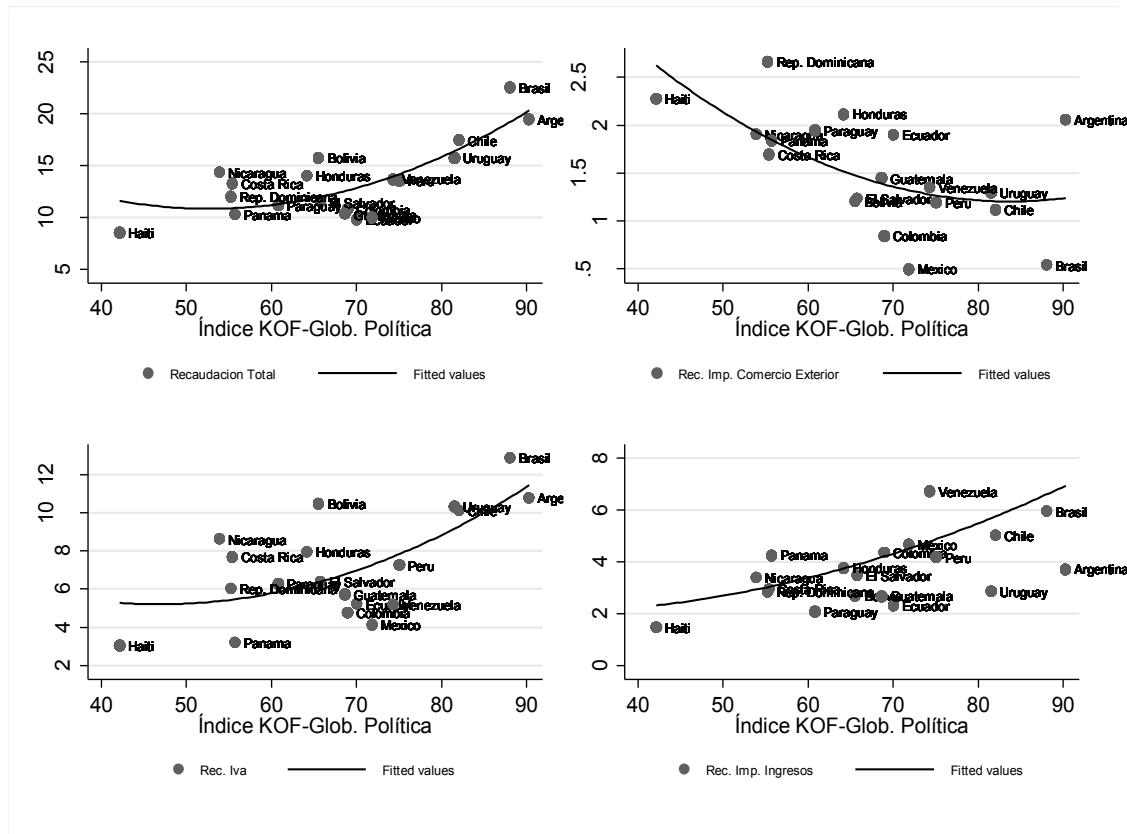
Fuente:

Figura 5: Globalización Económica y presión tributaria. América Latina. Valores promedio (Años 1990- 2012)



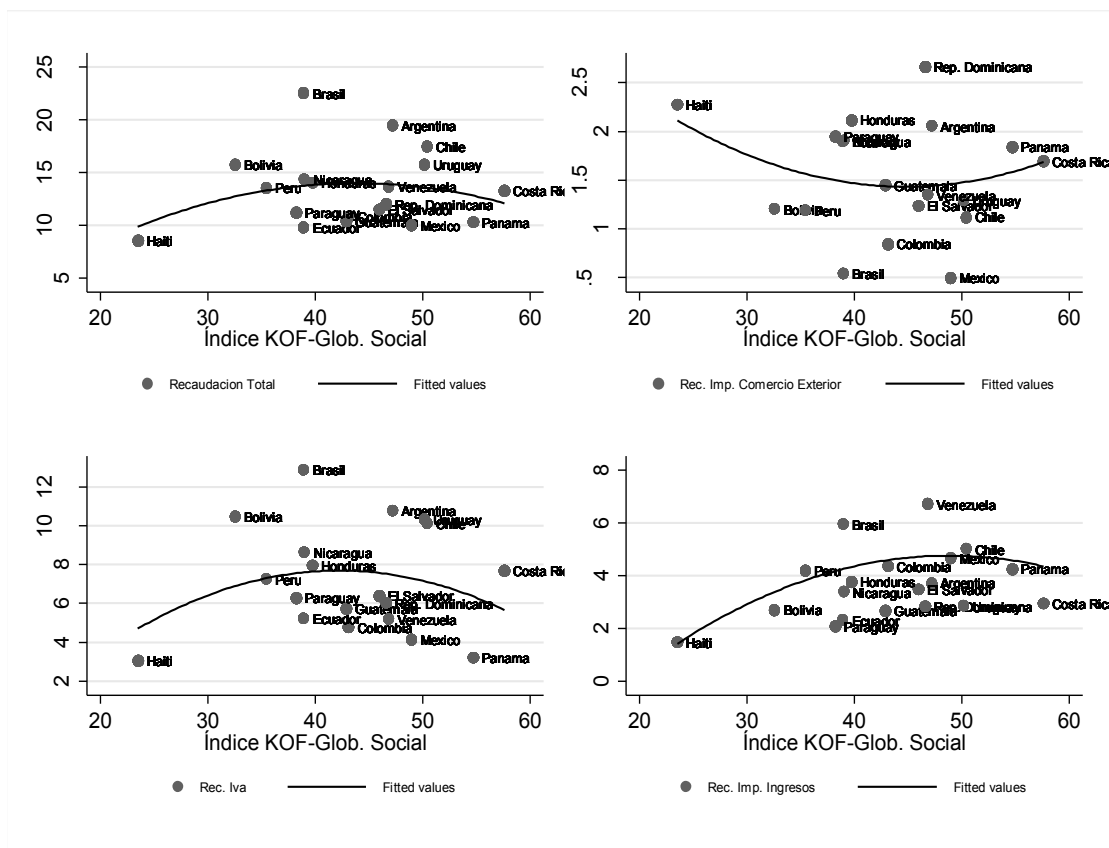
Fuente: elaboración propia en base a CEPAL.

Figura 6: Globalización Política y presión tributaria. América Latina. Valores promedios (Años 1990- 2012)



Fuente: elaboración propia en base a CEPAL.

Figura 7: Globalización Social y presión tributaria. América Latina. Valores promedio (Años 1990-2012)



Fuente: elaboración propia en base a CEPAL.

Metodología del índice KOF

El índice KOF de globalización (Konjunkturforschungsstelle KOF de la Escuela Politécnica Federal de Zúrich) fue propuesto por Dreher (2006) y consiste en un índice global que cubre aspectos económicos, sociales y políticos de la globalización (ver detalle en Dreher, Gaston y Martens, 2008). Clark (2000), Norris (2000) y Keohane and Nye (2000) definen a la globalización como el proceso que elimina las barreras nacionales, integra las economías nacionales, las culturas, tecnologías y los gobiernos a las vez que produce relaciones complejas de mutua dependencia. Bajo esta idea de globalización fue creado el índice, el cual está formado por tres subíndices de acuerdo a cada dimensión:

1. *Índice de Globalización Económica*: caracterizada como flujos de larga distancia de bienes, capitales y servicios, así como la información y las percepciones que acompañan a los intercambios de mercado;
2. *Índice de Globalización Social*: expresado como la difusión de las ideas, la información, las imágenes y las personas y;
3. *Índice de Globalización Política*: caracterizada por una difusión de las políticas gubernamentales.

El índice se encuentra disponible para 270 países durante el periodo 1970-2012. En la construcción de los índices de la globalización, cada una de las variables introducidas se transforma en un índice en una escala de uno a cien, donde cien es el valor máximo para una variable específica en el período 1970-2012 y uno es el valor mínimo. Los valores más altos indican una mayor globalización. Los datos se transforman de acuerdo con los percentiles de la distribución original. Las ponderaciones para el cálculo de los subíndices se determinan con componentes principales para toda la muestra de países y años. El mismo procedimiento se aplica a los subíndices para derivar el índice general de la globalización.

Las variables que componen el Índice KOF y sus respectivas ponderaciones de muestran en la tabla siguiente.

Tabla A2: Índice KOF. Composición y estructura de ponderación.

Índices	Variables	Weights
Gobalización Económica		[36%]
i) Actual Flows		(50%)
	Exportaciones+ Importaciones (% PBI)	(22%)
	Inversión Directa extranjera, stocks (% PBI)	(27%)
	Portafolio de Inversiones (% PBI)	(24%)
	Pagos de Ingresos a los Extranjeros (% PBI)	(27%)
ii) Restricciones		(50%)
	Barreras a las Importaciones	(24%)
	Arancel Promedio	(28%)
	Impuestos sobre el Comercio Internacional (% ingresos corrientes)	(26%)
	Restricciones Cuenta de Capital	(23%)
Globalización Social		[38%]
i) Datos de Contacto entre Personas		(33%)
	Tráfico telefónico	(25%)
	Transferencias (% PBI)	(3%)
	Turismo Internaciona	(26%)
	Población extranjera(% Población Total)	(21%)
	Cartas internacionales (per capita)	(25%)
ii) Datos de Flujo de Información		(35%)
	Usuarios de Internet (por 1000 personas)	(36%)
	Televisión (por 1000 personas)	(38%)
	Comercio de diario (% PBI)	(26%)
iii) Datos de Proximidad Cultural		(32%)
	Número de McDonald's (per capita)	(44%)
	Número de Ikea (per capita)	(44%)
	Comercio de libros (% PBI)	(11%)
Globalización Política		[26%]
	Embajadas en el país	(25%)
	Membresías en Organizaciones Internacionales	(27%)
	Participacion en U.N.S.C.M (U.N. Security Council Missions)	(22%)
	Tratados Internacionales	(26%)

Fuente: Dreher, Axel, 2006, Does Globalization Affect Growth?