



46
2 y
Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

" EL IVA Y LA POLITICA ECONOMICA "
- Caso de México -

TESIS PROFESIONAL

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE
LICENCIADO EN ECONOMIA
P R E S E N T A

GILMA L. CRUZ MORALES

MEXICO, D. F.

1985



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

**"EL IVA Y LA POLITICA ECONOMICA"
-CASO DE MEXICO-**

I N D I C E :

	<u>Pág.</u>
INTRODUCCION.	v
<u>CAPITULO I: ANTECEDENTES HISTORICOS;</u>	
I-1 Imposición al Consumo.	1
a) Impuestos Directos.	1
b) Impuestos Indirectos.	2
I-1.1 Orígen y Evolución de los Impues- tos al Consumo	6
I-1.2 I.S.I.M. -en cascada-.	8
I-1.3 El IVA. Características Generales.	11
I-2 El IVA en otros Países	12
I-2.1 En Francia	13
I-2.2 En Alemania.	15
I-2.3 En Italia.	16
I-2.4 En América Latina.	18
a) Chile	18
b) Argentina	19
c) México.	20
Estructura del Impuesto al Valor Agregado	23
Descripción de la Estructura del Impues- to al Valor Agregado	24
Ley y Decretos que se Abrogan al Entrar en Vigor el IVA.	30
Inflación en Varios Países cuando Adopta ron el IVA	31
<u>CAPITULO II: IMPACTO ECONOMICO DEL IVA;</u>	
II-1 En la Inflación.	32
II-2 En la Distribución del Ingreso	36
II-3 En la Política Económica	44
<u>CAPITULO III: EL APARATO PRODUCTIVO Y LA PRODUCCION;</u>	
III-1 El IVA y los Insumos	50
III-2 El IVA en el Trabajo	51
III-3 El IVA en la Comercialización.	53
III-4 El IVA en el Consumo	54
<u>CAPITULO IV: PERSPECTIVAS ECONOMICAS DEL IVA;</u>	
IV-1 Avances y Obstáculos	56
IV-2 La Participación a las Entidades Federa- tivas.	60
IV-3 La Reforma Fiscal.	62
CONCLUSIONES	66
BIBLIOGRAFIA	70

I N T R O D U C C I O N

I_N_T_R_O_D_U_C_C_I_O_N_:

Dentro de la política económica del Estado, uno de los renglones de mayor importancia por sus efectos directos a la producción, distribución, comercialización y consumo de bienes y servicios, es el correspondiente a los impuestos. Por este concepto, para 1985 se espera una recaudación de 4 billones 701 mil 148 millones de pesos, equivalentes al 24% de los ingresos totales de la Federación, provenientes de las Aportaciones de Seguridad Social, derechos, contribuciones de ejercicios fiscales pendientes de pago o liquidación, accesorios de las contribuciones, productos, aprovechamientos, ingresos derivados de financiamientos y otros, además de los propios impuestos.

Como parte de los factores impositivos, el IVA (Impuesto al Valor Agregado) ocupa el segundo lugar (29%), en cuanto al volumen de su contribución, después del Impuesto Sobre la Renta.

En el impacto que tiene sobre la población económicamente activa del país y las repercusiones en su poder adquisitivo, el IVA ha cobrado un interés importante en todos los sectores, ya que desde el trabajador y las amas de casa, hasta los grandes productores de bienes y servicios, han seguido con atención -desde su inicio- la evolución de sus formas de aplicación, por los efectos que produce en la economía particular de cada ciudadano.

En México, a partir de 1970 la política económica ha orientado sus objetivos a mejorar la redistribución del ingreso y a reducir las desigualdades socioeconómicas existentes en el país. Sin embargo, la simple observación de las condiciones en que vive actualmente la gran masa de la población, da la impresión de que se está consiguiendo precisamente lo contrario a lo señalado en los postulados gubernamentales, que no obstante el elevado crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) obtenido en los últimos años, aún la mayoría de los mexicanos carece de los más indispensables en materia de alimentación, salud, educación, seguridad social, vivienda, etc.

Dentro de la estrategia económica distributiva del ingreso, destaca el papel asignado a la política tributaria, que se ha orientado según las autoridades hacendarias a mejorar la progresividad y la equidad del sistema impositivo, con la finalidad de que sean los grupos de más altos ingresos los que contribuyan en mayor medida a sufragar los gastos del Estado. Sin embargo, es indiscutible que en la actualidad se ha producido una disminución en el poder adquisitivo de los sueldos y salarios de los grupos mayoritarios de la población, causada en parte por el incremento de las cargas tributarias a los contribuyentes, los cuales se ven afectados por la estructura de los impuestos indirectos.

Los antecedentes históricos del Impuesto al Valor Agregado, se encuentran en el Impuesto Federal del Timbre, cuyos gravámenes obsoletos fueron abandonados al implantarse el Impuesto Federal Sobre Ingresos Mercantiles, previa reforma de aquella ley con la cual quedaba circunscrita en su aplicación a determinados actos y contratos civiles y con la derogación de la contribución Federal este impuesto fué reducido a una mínima expresión.

Por lo que se refiere al ISIM se puede decir que este impuesto permitió terminar con los gravámenes que incrementaban desordenadamente la carga fiscal dando lugar a numerosas obligaciones secundarias que elevaban los costos de los causantes y afectaban los niveles de precios; no obstante, al desarrollarse la economía e incrementarse la complejidad en los procesos de producción y distribución, surgen deficiencias en su aplicación, como son:

- Su imposición en cascada;
- La Alteración de los niveles de precios que causaba; y
- La competencia desleal que propiciaba entre las grandes y pequeñas empresas.

Actualmente, la política tributaria constituye el eje principal de la estrategia fiscal para el financiamiento de las operaciones públicas del sector oficial. Su principal función consiste,

en mejorar de manera constante y permanente la capacidad de recaudación del Estado. De este modo el principal objetivo de la política tributaria es el de proporcionar al Estado los recursos suficientes para fortalecer su capacidad de financiamiento, optimizando la relación recaudación-producto nacional a fin de poder influir en la estructura económica del país.

Tradicionalmente, se ha considerado a la política fiscal como el instrumento más idóneo para modificar la distribución del ingreso y para ello es necesario introducir reformas administrativas y legales a la política tributaria, tanto para reprimir el consumo suntuario de las clases altas como para dotar al gobierno de los recursos necesarios para cumplir obligaciones económicas y, en particular con las vinculadas a la estructuración de programas de bienestar social.

Dentro de los objetivos extra-fiscales, una de las funciones básicas de la política tributaria, aparte de la recaudatoria, es la de facilitar el cambio al desarrollo y no entorpecerlo. Los impuestos deben constituirse en auxiliares importantes de otras políticas en la consecución de objetivos específicos. Dentro de un panorama general de acciones públicas orientadas a lograr un mayor nivel de eficacia en el funcionamiento del sistema productivo, el conjunto de impuestos no debe obstaculizar la asignación real de recursos que se proponen los instrumentos de la política económica, ni empeorar consecuentemente los patrones de distribución personal, funcional y regional del consumo, del ingreso y de la riqueza.

La carga fiscal en México, nos indica el grado en que participa el Estado en los bienes generados por la comunidad, indicador que se calcula dividiendo el Producto Interno Bruto entre los ingresos que se obtienen a través de los impuestos. (No existe un criterio bien definido sobre los elementos que deben integrar a los ingresos del gobierno; hay quines opinan que deben incluirse todos los conceptos que le proporcionan un ingreso al Estado -es decir- no sólo los impuestos sino también los derechos, productos y aprovechamientos).

De entre los principales instrumentos de la política tributaria se encuentra la imposición directa, por ser una fuente de ingresos muy importante para el funcionamiento de los gastos gubernamentales, además de tratarse de impuestos no trasladables que tienden a la progresividad y cuyos principios básicos son la equidad y la generalidad.

El análisis de lo anteriormente expuesto fué el motivo para desarrollar el presente trabajo de Tesis Profesional con el título: "EL IVA Y LA POLITICA ECONOMICA, CASO DE MEXICO". En el Capítulo I -"Antecedentes Históricos"- se incluye el análisis de la imposición al consumo en su formalidad de impuestos directos e indirectos; del origen y evolución de los impuestos al consumo en su modalidad de ISIM (en cascada) y del IVA, incluyéndose sus características. También el sub-tema "El IVA en Otros Países", tales como: Francia, Alemania, Italia y de América Latina: Chile, Argentina y México, ya que resulta ilustrativo conocer las experiencias de aquéllos países que han tenido o aplicado el Impuesto al Valor Agregado.

En el Capítulo II: -"Impacto Económico del IVA"- se le dedica tema a la Inflación tanto en la Distribución del Ingreso como en la Política Económica.

El Capítulo III: -"El Aparato Productivo y la Producción"- se analiza el IVA en los Insumos, en el Trabajo, en la Comercialización y en el Consumo.

El Capítulo IV: -"Perspectivas Económicas del IVA"- se ha dedicado al análisis de sus avances y obstáculos, a la participación a las Entidades Federativas y a la Reforma Fiscal.

Se concluye el trabajo con las Conclusiones y con una referencia de la Bibliografía empleada y consultada para la realización del mismo.

CAPITULO I

ANTECEDENTES HISTORICOS

CAPITULO I
ANTECEDENTES HISTORICOS

I-1 IMPOSICION AL CONSUMO:

Previo al tratamiento del análisis de los impuestos al consumo, dentro de los cuales queda incluido el Impuesto al Valor Agregado Mexicano, debemos considerar la clasificación de los Impuestos en: Directos e Indirectos.

a) IMPUESTOS DIRECTOS: Son aquéllos en los cuales el sujeto sobre quien recae la obligación de cubrir el impuesto, efectivamente lo cubre -ésto es- que no es repercutible.

Diversos tratadistas modernos como Sommers y otros, estiman que es inexacto que haya impuestos que no sean repercutibles, pues "todos los gravámenes pueden ser repercutibles por el contribuyente; que lo correcto es considerar como impuestos directos aquéllos que gravan los rendimientos".*

El impuesto directo por excelencia es; el Impuesto Sobre la Renta, el cual grava los ingresos en efectivo, en bienes, en servicios o en crédito que obtengan los organismos descentralizados que realicen actividades empresariales y las sociedades mercantiles, así como los obtenidos por las personas físicas, a excepción de los ingresos en servicio en los casos en que lo señala la ley.

* Harold M. Sommers; Finanzas Públicas e Ingreso Nacional; F.C.E., México, 1967. p.167.

b) IMPUESTOS INDIRECTOS: Caen dentro de esta clasificación aquéllos en los cuales el aparente sujeto del mismo recauda la cantidad que debe cubrir, de un grupo de personas que intervienen en el ciclo productivo y distributivo, completamente ignoradas en cuanto a sus personas por el fisco, cubriendo el impuesto el consumidor final. Tal característica tiene su origen en la traslación del mismo impuesto, que no es otra cosa que el cobro a cargo del mismo que el sujeto hace a las personas que intervienen en el ciclo referido.

Dentro de ambos impuestos, encontramos los que realicen actos o actividades siguientes:

- Enajenen bienes;
- Presten servicios independientes;
- Otorguen el uso o goce temporal de bienes; e
- Importen bienes o servicios.

De tal manera que los impuestos directos e indirectos se distinguen unos de otros en que los primeros no gravan un hecho real, sino una situación hipotética, como es la utilidad, y en cambio los segundos recaen sobre hechos ciertos, reales, tales como;

- La Producción;
- El Consumo;
- La explotación;
- La Enajenación; etc.

De acuerdo con las anteriores características, podemos ubicar a los impuestos al consumo dentro del marco genérico de los indirectos, ya que afectan al consumo de bienes y servicios.

Dentro del grupo de los impuestos sobre el consumo de bienes y servicios, se pueden distinguir dos grandes sub-grupos:

- i) El de los impuestos que gravan al comercio; y
- ii) Los que afectan al consumo interno.

Incluyéndose en el primero, principalmente los impuestos a las importaciones y las exportaciones y en el segundo, también principalmente, los impuestos generales al consumo y los que gravan consumos selectivos.

Aparte de que dentro de los impuestos generales se contemplan las actividades de exportación e importación y de bienes y servicios, existe legislación específica aplicable a este tipo de operaciones comerciales que establece ordenamientos de gran relevancia económica, tales como: las tarifas de Importación y Exportación, el Código Aduanero y la Ley de Valoración Aduanera.

Haciendo caso omiso de las razones que induzcan al establecimiento de un impuesto sobre el consumo de bienes y servicios y tomando como presupuesto que su objeto es la obtención de un determinado monto de recursos para el fisco, se configura la idea de que todo impuesto necesariamente debe estar vinculado a una manifestación económica, por ser un medio para transferir recursos desde el sector privado al sector público de la economía.

El impuesto general sobre el consumo, grava la venta o producción de artículos de consumo y se recauda de los vendedores, mientras el tributo se refleja en mayores precios, los consumidores lo soportarán en la forma de un impuesto suplementario al

precio de los bienes y servicios que adquirieran.

Referirnos a consumo, no significa gravar en ese acto en forma directa los bienes a consumir, aspecto que resulta imposible; sino que tal acción se expresa prácticamente en las transferencias de bienes, en los cuales el consumo es sólo una presunción.

De la misma manera, se puede afirmar que el consumo surge a través de una corriente de bienes que se producen o importan para ser distribuidos y ponerlos a disposición de los consumidores, para de esta manera proveer a la satisfacción de las necesidades de consumo de la población del país, de lo que se desprende que lo que se pretende gravar es esa corriente y flujo económico y no de los bienes por sí mismos, así como el consumo en el territorio del país que establece el gravámen.

En principio, es posible afirmar que todo impuesto sobre el consumo trae aparejado un incremento en los precios de los bienes gravados, que teóricamente representa el monto del gravámen y como consecuencia, una disminución en el nivel de consumo.

Para atenuar este efecto, es conveniente excluir algunos actos o actividades, o por el contrario respecto de otros, aplicar un impuesto mayor -tasas especiales-, lo que pone de relieve otro objetivo de este tipo de impuesto, consistente en la intención de tratar de influir en la formación de los precios relativos de los bienes de consumo.

Lo anterior, nos da la pauta para la existencia de dos grandes criterios para formular la imposición al consumo: el general, cuya característica es la recaudación y, el selectivo o especial, caracterizado porque además de la recaudación también va a influir en la formación de los precios.

Cabe hacer notar, que si se opta por afectar en forma general e indiscriminada a todos los bienes de consumo o a la mayoría de éstos, les confiere la indiscutible característica regresiva que realmente tienen, consistente en el hecho de que van a propiciar un mayor impacto económico en personas con poca capacidad contributiva en relación con otros con capacidad superior, lo cual da origen a la inquietud de reducirla o atenuarla.

Dentro de las medidas para lograr el fin anotado, encontramos la introducción de exenciones en el impuesto, eximiendo de del gravámen a bienes que se consideran de consumo necesario y gravando en forma más severa a otros considerados suntuarios. Asimismo, otra medida sería la adopción de una tasa moderada, que junto con producir una recaudación importante afectaría mínimamente la economía individual.

Otra de las medidas, sería la afectación en forma general de los bienes necesarios, complementada con un impuesto especial sobre los bienes suntuarios.

De todo lo anterior, se desprende que la imposición general al consumo será que grave en forma uniforme a todos los bie-

nes, y la selectiva la que lo hace en forma diferenciada para -
determinados bienes o grupos de ellos. La primera se conoce co
mo Impuesto a las Ventas y la segunda como Impuesto a los Consu
mos Específicos.

I-1.1 ORIGEN Y EVOLUCION DE LOS IMPUESTOS AL CONSUMO;

El Impuesto al Consumo -que prácticamente se nos presen
ta como imposición a las ventas- surge en principio, para finan
ciar los gastos de la I Guerra Mundial, teniendo su origen en
la generalización de una serie de impuestos de sellos o al lujo
sobre determinados productos, aplicados durante el período de
hostilidades. Este impuesto se difundió con gran rapidez, ca-
racterizándose por una imposición general a las ventas de mer-
cancías con una tasa generalmente moderada de un 1 y 2%.

En base a la gran crisis de 1931 en donde la meta de
los países implicados era allegarse de recursos adicionales al
presupuesto público para financiar los gastos destinados a ali-
viar la desocupación, se dió un gran impulso a esta forma de
tributación, incrementándose las tasas vigentes o incorporándo-
la al sistema tributario de otros países.

Durante la II Guerra Mundial y en base a exigencias fi-
nancieras además de como un instrumento para restringir los

consumos privados, los impuestos a las ventas se generalizan en su base impositiva abarcando a los servicios, de implantarse en países que eran renuentes a tal forma de imposición, como el caso concreto de Gran Bretaña.

En la postguerra y en los últimos tiempos, se manifiestan nuevas tendencias en cuanto a la estructura técnica del impuesto, encaminadas a suprimir la modalidad plurifase acumulativa sobre el valor total, reemplazándola con formas no acumulativas, tales como: la monofase en etapas lo más cercana al consumidor final o la plurifase al valor agregado.

Por otra parte, en los países del Continente Americano, los impuestos que ocupan nuestra atención, tienen ancestros coloniales expresados en los gravámenes conocidos como alcabalas, gabalas, que eran tributos por un determinado porcentaje que se pagaba al fisco en los contratos de compra-venta y las permutas así como por la circulación de mercancías entre las diversas provincias.

Al surgir a la vida independiente -en la mayoría de los países latinoamericanos- los principales impuestos que gravaban al consumo de mercancías, lo constituían los gravámenes sobre imposición, los cuales aún hoy en día tienen gran preponderancia en algunos de ellos, sin embargo los primeros impuestos sobre el consumo interno lo fueron los que en forma burda se conocían como Impuestos a los Vicios, tales como el Impuesto Sobre Alcoholes, Tabacos y posteriormente Cerveza.

Pasado el tiempo y dados los mayores requerimientos de recursos, se puso de relieve que los obtenidos con los impuestos anteriores, tenían efectos negativos para competir con productos similares extranjeros. Al mismo tiempo que se producía una merma en la recaudación de los Impuestos sobre Importación. Todo lo anterior condujo al establecimiento de Impuestos Generales sobre el Consumo Interno en General, conocidos como Impuestos Sobre Venta -con diferentes denominaciones- y por lo que se refiere a nuestro país, era el Impuestos Federal Sobre Ingresos Mercantiles, abrogado a partir del 1o. de enero de 1980 por el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

I-1.2 IMPUESTO SOBRE INGRESOS MERCANTILES (En Cascada)
(I.S.I.M.);

La diferencia entre el Valor Bruto de la Producción -o Precio de Venta- y el Costo de los Insumos y Servicios Comprados a Terceros, es lo que se conoce como "VALOR AGREGADO", diferencia que constituye la riqueza generada.

El ISIM grava el precio de venta o valor bruto de la producción y distribución; éste es, desde la producción de materias primas -insumos-, hasta la elaboración de bienes, así como la venta a los consumidores. Este proceso genera el efecto que se conoce con el nombre de "cascada", es decir, aumenta el va-

lor del gravámen efectivo pagado por el consumidor final y por tanto el precio de venta. La forma en como se aplica el ISIM forma parte de los costos y gastos de las empresas y por ende el precio de venta que se pagaría en cada una de las etapas de producción, distribución y consumidor final. Para una comprensión mejor de lo anterior, se ejemplifica en los casos siguientes;

C A S O 1

DETERMINACION DEL I.S.I.M.

C O N C E P T O	COSTO	PRECIO DE VENTA	I.S.I.M. CAUSADO
	\$	\$	\$
COMPRA IMPORTADOR	5 000	--	--
VENDE IMPORTADOR	5 000	5 500	220
VENDE EL FABRICANTE	5 720	7 000	280
VENDE EL DISTRIBUIDOR	7 280	9 000	360
VENDE EL DETALLISTA	9 360	10 500	420
			1 280

NOTA: Este Impuesto, es repercutido al Consumidor.

C A S O 2

DETERMINACION DEL I.V.A.

C O N C E P T O	COSTO	PRECIO DE VENTA	I.V.A. CAUSADO	I.V.A. ACRE DITADO	I.V.A. ENTERAR
	\$	\$	\$	\$	\$
COMPRA IMPORTADOR	5 000	--	500	--	500
VENDE IMPORTADOR	5 000	5 500	550	500	50
VENDE FABRICANTE	5 500	6 780	678	550	128
VENDE DISTRIBUIDOR	6 780	8 500	850	678	172
VENDE DETALLISTA	8 500	9 640	964	850	114
					964

COMPARACION DEL COSTO DE ADQUISICION PARA EL CONSUMIDOR FINAL

C O N C E P T O	PRECIO DE VENTA	IMPUESTO	TOTAL PAGADO
EN I.S.I.M.	10 500	420	10 920
EN I.V.A.	9 640	964	10 604

El I.S.I.M. al tenerse que pagar sobre el importe total de cada una de las operaciones que forman el ciclo económico de la producción y distribución del producto, produce el efecto en cascada, o sea que aumenta el precio de los costos de productores y comerciantes y éstos a su vez se ven precisados a aumentar el precio de venta para recuperarlos. Cabe señalar que este aumento adicional, origina que se pague impuesto sobre impuesto; a éste se le conoce como efecto piramidal y variará dependiendo el número de etapas por las que el producto tenga que pasar antes de llegar al consumidor y por ende, un mayor sacrificio económico para éste.

El I.V.A. no afecta los costos de los productores y comerciantes, por lo que no se refleja en el precio de venta de los bienes, eliminándose en consecuencia los efectos de cascada y piramidal del I.S.I.M. Entonces, tenemos que en el régimen de ingresos mercantiles, se ve aumentado por el 4%; éste es, precio de venta: \$7,000 más \$280 del I.S.I.M., tenemos un total de \$7,280 mientras que en el Valor Agregado el costo del distribuidor se conserva igual al precio de venta del fabricante (ver Casos 1 y 2), lo que quiere decir que el impuesto causado para el fabricante es el acreditable para el distribuidor. Con este proceso, se elimina el efecto en cascada y el piramidal.

I-1.3 EL I.V.A., CARACTERISTICAS GENERALES;

Se trata de un Impuesto a las Ventas -o sea- que grava el ingreso total que se genera por la enajenación, arrendamiento e importación de bienes o servicios y por la prestación de servicios independientes.

Es indirecto porque se traslada al consumidor o usuario de servicios el monto equivalente del impuesto, y es de carácter general, en virtud de que se aplica a todos los bienes o servicios gravados por la Ley.

Grava todas las etapas, ya que afecta todo el proceso de la producción y comercialización de bienes y servicios.

Es no acumulativo, ya que sólo grava el valor que se agrega en cada etapa de la producción o de la comercialización, sin incluir el propio impuesto, evitando el efecto acumulativo que tiene el Impuesto Federal sobre Ingresos Mercantiles. Asimismo, el consumidor estará en posibilidad de conocer en forma exacta el impuesto total que se le trasladó.

Es neutral, porque iguala la carga fiscal de bienes y productos similares, independientemente del número de etapas por las que hayan pasado en su proceso de producción o de comercialización.

Es aplicable en una tasa general del 15%, con excepción de la que se aplicará en la franja fronteriza -de 20 Kms.

paralela a la línea divisoria internacional del Norte del país y de las colindantes con Belice, Centroamérica o en las zonas libres de Baja California y parcial de Sonora y de Baja California Sur en las que esta imposición será del 6%. Sin embargo pagarán una tasa del 20% los artículos especiales de consumo, tales como; el caviar, el salmón ahumado, las angulas y la champañá.

I-2 EL I.V.A. EN OTROS PAISES:

Aunque el Impuesto Sobre el Valor Agregado (en francés: "taxe sur le valeur ajoutée") entendido en un sentido estricto, fué inicialmente usado en Francia, la literatura señala el año de 1917 y al Prof. Thomas S. Adams como el primero que lo propuso ante la "National Tax Association" en una de sus juntas anuales. Fué llevado ante el Congreso de los Estados Unidos en dos ocasiones; en 1921 y en 1932 y recomendado por la "Brookings Institution" a nivel estatal en el Estado de Alabama.^{*} Sin embargo, se aprobó en el Estado de Michigan en 1953, pero no como resultado de estudios meditados ni con intenciones de experimentar con nuevos gravámenes, sino como una transacción para evitar el uso de otro tributo que los grupos interesados -los industriales- consideraban más lesivo a sus intereses."^{*}

^{*} Retchkiman K., Benjamín: "Política Fiscal Mexicana"; IIE, UNAM, México, 1979. p.65.

Es así, conveniente señalar algunos de sus aspectos principales en determinados países como son: Francia, Alemania e Italia, que aunque en algunos aspectos son similares no por ello deja este factor impositivo de contar con sus respectivas características:

I-2.1 EN FRANCIA:

Es en este país europeo en donde se gesta la creación del I.V.A. que nace en 1954 después de una serie de estudios que datan desde 1925. El establecimiento del I.V.A. en Francia, fué el resultado de una serie de etapas, partiendo de una modalidad de impuestos a las ventas con efectos en cascada, el que no es del todo deseable para lograr una sana economía.

En el año de 1920 se introduce en Francia un impuesto que afectaba a todas las ventas en la tasa del 1.10% que después fué elevado al 2%, el cual era del tipo plurifase acumulativo y que vino a sustituir al Impuesto Sobre las Ventas al por menor que se pagaba mediante estampillas aplicadas a las facturas.

El aspecto trascendental de este gravámen fué la extensión de las deducciones a los impuestos pagados a las inversiones y gastos generales -ésto es- las llamadas deducciones fi

nancieras y asimismo a las prestaciones de servicios.

No obstante que el I.V.A. contaba con ventajas empezaron a surgir diversos contratiempos debido al aumento de la tasa en 1955 al 26.5%. Asimismo, el sector profesional consideró insoportable la nueva carga, provocándose grandes evasiones, y aún más, quedó en evidencia el efecto inflacionario de este gravámen. Ante esta situación, el gobierno francés empezó a otorgar numerosas deducciones y exenciones además de diversas modificaciones: en 1955 y 1956, se amplía el ámbito de aplicación al comercio mayorista antes exento; en 1957, se crea un impuesto suntuario con tasa aumentada y se proponen una serie de reformas, destinadas a simplificar su complejidad.

En el régimen fiscal francés, existen cuatro tasas distintas: la normal, la reducida, la intermedia y la aumentada.

La tasa normal -del 17.6%- se aplica a operaciones sometidas al impuesto, no sujetas a ninguna otra tasa.

La tasa reducida -del 7%- se aplica a operaciones gravadas de grandes consumos, tratándose esencialmente de productos de primera necesidad, tales como: pan, leche, embutidos, pescado, harina, etc., etc.

La tasa intermedia -del 14%- se aplica a los servicios de construcción de garages destinados a explotación comer-

cial, entre otras operaciones.

La tasa aumentada -del 33 1/3%- grava a las operaciones realizadas sobre artículos de lujo.

I-2.2 EN ALEMANIA:

La implantación del I.V.A. en Alemania -al igual que en Francia- se gestó partiendo de un impuesto con efectos en "cascada" y que fué creado por Ley en 1918.

Se inició con la tasa del 1% y fué aumentando en forma gradual y permanente -excepto entre 1924 y 1932 en que fué reducido hasta llegar al nivel del 4%.

Debido al alza de la tasa se presentó la necesidad de modificar el sistema fiscal, puesto que sus efectos acumulativos producían grandes males en la economía. Y es así como se propone su sustitución por el del Valor Agregado, en el cual también se gravarían los bienes en todas las etapas, pero tomando en cuenta más bien, el monto total del mayor valor obtenido por los bienes en cada etapa de la producción y de la distribución -o sea- sólo se gravaría el valor Agregado del bien en cada etapa. Además de que con él se desfavorecía la integración empresarial y se obtenía una mayor neutralidad competitiva

debido esencialmente a su carácter de no acumulativo.

El I.V.A. alemán inicia su vigencia a partir del 1o. de enero de 1968 y cuenta además con tres categorías de tasas, la tasa normal, la reducida y la aumentada. La tasa normal del 11%, se aplica a las operaciones gravadas no sujetas a otras ta sas. La tasa reducida del 5.5%, aplicable a las operaciones gra vadas que tengan el carácter de bienes de consumo general, o sea a productos de primera necesidad, tales como: pan, leche, embutidos, etc., etc.

La tasa aumentada del 35% grava las operaciones de carácter suntuario.

I-2.3 EN ITALIA:

La adopción del I.V.A. en Italia obedeció primordialmente a la obligación que tenía, como país miembro de la Comuni dad Económica Europea, de seguir los lineamientos establecidos en sus primeras Directivas, en las cuales se estableció la exigencia para todos los países miembros de establecer en sus le gislaciones el gravámen mencionado, en sustitución de sus vigen tes impuestos a las ventas tipo plurifásicos acumulativos. De este modo, entra en vigor el Impuesto al Valor Agregado el 1o. de enero de 1973 en este país europeo.

Su política tributaria se asemeja en los puntos esen ciales con el de los dos países anteriormente citados, pero con

tando con rasgos propios, los cuales se basan en aspectos particulares de su economía.

Dentro del I.V.A. italiano encontramos que existen tres diferentes tasas; la normal, la reducida, y la aumentada, así como tres tasas transitorias.

La tasa normal del 14% se aplica a las traslaciones de dominio y a las prestaciones de servicios, para las cuales no está previsto otro tipo de tasa.

La tasa reducida se dividía en: Tasa Transitoria Reducida del 1%, que se aplicaba a todas las traslaciones de dominio e importaciones de bienes de consumo general, o sea a productos de primera necesidad. Esta tasa fué aumentada al 3% en 1978, y la Tasa Transitoria del 3%, que se aplicaba a las ventas de productos alimenticios sujetos a regulación especial, tales como: mantequilla, huevos, quesos, etc., misma que fué aumentada al 6% en 1978.

La tasa del 6% fué aplicable a las traslaciones de bienes y a la prestación de servicios enunciados dentro del cuadro establecido previo al Decreto que instituyó el impuesto.

Para las ventas de productos textiles sujetas a la tasa normal, se ha aplicado una tasa reducida del 9% a partir del 31 de diciembre de 1977. Por otra parte, la tasa aumentada del 35%, grava las operaciones que tengan el carácter de suntuarias.

I-2.4 EN AMERICA LATINA:

a) CHILE; El I.V.A. se estableció en Chile a partir del 1o. de marzo de 1975, pero la Ley se publicó el 31 de diciembre de 1974, o sea con tres meses de anticipación, lo que permitió a los contribuyentes tomar conocimiento de la nueva Ley y adoptar las medidas legales y de conveniencia particular de cada uno para readecuarse al sistema.

SUS BASES FUNDAMENTALES:

El sistema descansa en tres bases fundamentales;

- Tasa única;
 - Escasas exenciones; y
 - Control estatal previo de los documentos que deban emitir los contribuyentes (facturas, boletas, notas de débito y crédito, libros, etc.)
- Resulta conveniente analizar brevemente estos tres elementos;

TASA; La tasa de imposición es única -de 20%- que afecta solamente a las transferencias de dominio de bienes corporales muebles, la transferencia de bienes corporales inmuebles está afectada a un impuesto ajeno al I.V.A.

La principal ventaja de la tasa única es que impide que operaciones afectas a una tasa mayor se declaren con otra menor cuando las tasas son múltiples, facilitando la administración y fiscalización del tributo. La tasa única vigente es el resultado de una larga experiencia anterior de disposiciones legales que establecieron en el país una gran diversidad de tasas cuando regía antes del I.V.A. el impuesto a las compraventas que data de 1954.

EXENCIONES; La legislación en materia de I.V.A. ha seguido una política muy definida de restringir al máximo

los regímenes de excepción y de exoneraciones, cuya existencia se opone a uno de los principios básicos del sistema que es la neutralidad en la determinación de los precios finales.

El hecho gravado del I.V.A., es la venta propiamente tal y los servicios prestados y además, lo que se considera o equipara a venta, como las importaciones, los aportes, las adjudicaciones, las permutas, los retiros y otros.

b) ARGENTINA: A partir del 1o. de enero de 1975 rige en Argentina un régimen de imposición a los consumos de orden nacional, estructurado según los principios de racionalización y sistematización del régimen tributario que guiarán la reforma impositiva; funciona sobre la base de dos impuestos nacionales:

i) El I.V.A. de base amplia, concebido fundamentalmente como herramienta de recaudación, es decir, que se ha resignado la posibilidad de utilizarlo como instrumento de política selectiva, en aras de la simplicidad y sencillez de su régimen. Por ello, se ha reducido al máximo sus exenciones y sólo opera con tasa única.

ii) Los impuestos internos a los consumos específicos de restringido campo de aplicación, a quienes está reservado el papel que resignará el I.V.A., o sea el del tributo selectivo de los consumos.

El I.V.A. es un impuesto que recayendo sobre el consumidor final -que es quien en definitiva lo paga a través de sus consumos- ha de ser ingresado al fisco por cada una de las

etapas del proceso económico de producción, distribución y comercialización, en proporción al valor que cada una de ellas incorpora al producto; éste gravámen sustituye a un impuesto nacional a la producción de tipo valor agregado: el Impuesto a las Ventas.

c) M E X I C O : En México, el IVA es el gravámen que corresponde al valor que se agrega a los bienes y servicios al pasar por las diferentes etapas de: producción o de comercialización (productor-distribuidor-mayorista-detallista-etc., etc.) Específicamente, es el último desarrollo de una cadena de gravámenes indirectos sobre las ventas a nivel nacional, eliminando los efectos negativos y acumulativos de impuestos plurifásicos en cascada o de una sola fase.

Por su generalidad impositiva, el Impuesto al Valor Agregado produce efectos considerables en las recaudaciones fiscales, siendo así un instrumento importante en elevar los niveles de ahorro públicos. Más aún, como este impuesto grava todos los insumos que entran en los procesos de producción y comercialización sólo una vez, se diferencia del impuesto a las ventas en cascada, en que no produce efectos de pirámide sobre precios -es decir- el IVA es un impuesto neto de etapas múltiples de producción, ya que permite deducir los gravámenes anteriores

sobre la base impositiva del propio impuesto.

Todos los impuestos indirectos plurifásicos y monofásicos sobre las ventas, son variantes imputables del Impuesto al Valor Agregado, considerado -desde luego- como modelo de Impuesto Directo, proceso que deriva la neutralidad del IVA sobre la estructura productiva inter-industrial, ya que no tiende a la integración vertical de las empresas como es el caso del impuesto plurifásico en cascada.

El Impuesto al Valor Agregado grava el valor que una empresa añade a los bienes y servicios comprados a otras firmas. Este valor, añadido es el resultado del procesamiento que la empresa lleva a cabo con los artículos comprados a través de la utilización de su propia labor, maquinaria, edificios y otros bienes de capital. La diferencia entre las ventas totales de la empresa y las facturas o compras de sus insumos, es el Valor Agregado siendo ésta la base del IVA. Asimismo, las compras de las empresas incluyen materias primas, bienes semi-procesados y procesados así como servicios utilizados en el procesamiento, tales como; bancos, seguros y propaganda; las empresas compran maquinaria y equipo y otros bienes de capital para expandir capacidad instalada.

El IVA se aplica a todas las empresas dedicadas a la producción y distribución-mayorista aunque podría aplicarse a los minoristas, pero sólo sobre el Valor Agregado -es decir- a los ingresos brutos del período menos el monto pagado por las

mercancías. Así, mientras el impuesto se aplica a todas las transacciones, no discrimina contra determinados canales de distribución y no favorece a la integración. Al mismo tiempo permite la difusión del impuesto sobre una amplia variedad de firmas, circunstancia que constituye una ventaja política de importancia para este impuesto.

La alternativa final del IVA es que tiene el gran mérito de eliminar los males del impuesto a las transacciones. En sus efectos generales, es esencialmente un impuesto en una sola etapa con múltiples puntos de recaudación. Implica más contribuyentes y mayores complicaciones de recaudación que los impuestos aplicados en una sola etapa y ofrece sólo una ventaja mayor que los últimos: el impacto del tributo se difunde más ampliamente. Ello no es de importancia en ciertos países, pero al menos políticamente sí lo es en otros. Además, la forma del Valor Agregado facilita en cierto modo la fiscalización de las empresas contribuyentes, ya que las deducciones declaradas por una firma ponen en evidencia el impuesto ya pagado por otras.

El IVA dentro de su desarrollo fiscal está sujeto a una estructura jurídica que regula su carácter impositivo. La estructura de la Ley del Impuesto al Valor Agregado y de su Reglamento, es como sigue:

ESTRUCTURA DE LA LEY DEL IMPUESTO

AL VALOR AGREGADO

Cap. I
Disposiciones
Generales
Arts. 1o. al 7o.

Cap. II
De la
Enajenación
Arts. 8 al 13

Cap. III
De la Prestación de
Servicios
Arts. 14 al 18

Cap. IV
Del Uso o Goce Tem-
poral de Bienes
Arts. 19 al 23

Cap. V
De la Importación de
Bienes y Servicios
Arts. 24 al 28

Cap. VI
De la Exportación de
Bienes o Servicios
Arts. 29 al 31

Cap. VII
De las Obligaciones
de los Contribuyentes
Arts. 32 al 37

Cap. VIII
De las Facultades de
las Autoridades
Arts. 38 al 40

Cap. IX
De las Participacio-
nes a las Entidades
Federativas
Arts. 41 al 42

REGLAMENTO
8 Capítulos
Arts. 1 al 52

DESCRIPCION DE LA ESTRUCTURA DE LA LEY DEL
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO
(IVA)

CAPITULO I

-DE DISPOSICIONES GENERALES-

1 - Sujetos, Objeto, Tasa, Traslación del Impuesto y Recaudación del Impuesto:

- i) Enajenen Bienes;
- ii) Presten Servicios Independientes;
- iii) Otorguen el Uso o Goce Temporal de Bienes;
- iv) Importen Bienes o Servicios.

TASA - APLICACION GENERAL

TRASLACION EXPRESA DEL IMPUESTO

PAGO DEL IMPUESTO

TRASLACION DEL IMPUESTO - NO ES VIOLATORIA DE PRECIOS
O TARIFAS OFICIALES

Concordancia: Ver Arts., 3, 4, 28, 46 y 47 RIVA

2 - Operaciones Realizadas en Zonas Libres y Franjas Fronterizas:

IMPORTACION

TASAS DEL 15% ó DEL 20%

Concordancia: Ver Arts., 5, 6 y 46 RIVA

2-A - Operaciones Gravadas a Tasa 0% (Exentos)

Concordancia: Ver Arts., 22 y 43 RIVA

2-B - Operaciones Gravadas a la Tasa del 6%

Enajenación e Importación de Productos;

- I- Destinados a la alimentación
- II- Medicinas de Patente

2-C - Operaciones Gravadas a la Tasa del 20%

- I- La enajenación e importación de bienes suntuarios o de lujo
- II- La prestación de Servicios Independientes
- III- El uso o goce temporal de bienes muebles de transporte lujosos y de equipos cinematográficos o de vídeo grabación y de las cintas, películas o discos para los mismos.

3 - Aceptación de Traslación del Impuesto por parte de Instituciones Gubernamentales

- A Residentes en Territorio Nacional

Concordancia: Ver Arts., 49 RIVA

4 - Acreditamiento de Impuesto en sus Diferentes Formas y Requisitos;

Requisitos:-Bienes o Servicios Estrictamente Indispensables

-Acreditamiento Sólo por Actividades Gravables

-Traslación Expresa en Documentación

-Derecho al Acreditamiento - No es Transmisible

-Acreditamiento en Importaciones - Zonas Libres y Fronterizas

Concordancia: Ver Arts., 7, 8, 11 y 13 RIVA

5 - Declaración Anual y Pagos Provisionales;

- Pagos Provisionales Mensuales

- Pago y Declaración Anual

- Importaciones - Pago del Impuesto - Bienes Tangibles e - Intangibles - Concepto

Concordancia: Ver Arts., 10, 12 y 15 RIVA

6 - Compensaciones de Saldos Mensuales a Favor, Excepto el Ultimo Mes;

Concordancia: Ver Arts., 16 y 42 RIVA

7 - Tratamiento de Devoluciones, Descuentos y Bonificaciones;

Concordancia: Ver Arts., 9,17,18,25 y 46 RIVA

CAPITULO II

- DE LA ENAJENACION -

8 - Concepto de Enajenación y sus Diferentes Formas;

Concordancia: Ver Arts., 19, 20 y 25 RIVA

9 - Operaciones Exentas;

Concordancia: Ver Arts., 14, 21, 22 y 23 RIVA

10 - El Territorio Nacional como Lugar de Enajenación;

Concordancia: Ver Art, 24 RIVA

- 11 - Fecha de Enajenación y Nacimiento del Crédito Fiscal;
Concordancia; Ver Art.: 15 RIVA
- 12 - Base Gravable Mas Otros Conceptos Relacionados con las -- Operaciones;
- Intereses Moratorios
- Ventas en Abonos - Arrendamiento Financiero
- Anticipos Sobre Bienes de Capital
Concordancia; Ver Arts.; 25 y 26 RIVA
- 13 - Primera Enajenación de Operaciones a Tasa 0% (Derogado);
Concordancia; Ver Arts.; 11,13,27 y 46 RIVA

CAPITULO III
- DE LA PRESTACION DE SERVICIOS -

- 14 - Concepto de Servicios Independientes en sus Diversas Formas;
- Prestación Subordinada de Servicios
Concordancia; Ver Arts.; 5, 6, 28 y 29 RIVA
- 15 - Servicios Exentos;
Concordancia; Ver Arts.; 30,31 y 32 RIVA
- 16 - Servicios en Territorio Nacional;
Concordancia; Ver Arts.; 33 y 42 RIVA
- 17 - Obligación de Hacer Pagos Provisionales;
Concordancia; Ver Art. 32 RIVA
- 18 - Base Gravable Mas Otros Conceptos Relacionados con el Servicio;
- Asociaciones - Pagos y Aportaciones de Miembros o Socios
- Mutuo y Financiamiento - Intereses
Concordancia; Ver Art. 34 RIVA

CAPITULO IV
- DEL USO O GOCE TEMPORAL DE BIENES -

- 19 - Uso o Goce Temporal de Bienes;
Concordancia; Ver Arts. 35 y 36 RIVA
- 20 - Uso o Goce Temporal de Bienes Exentos;
Concordancia; Ver Arts. 14, 35 y 36 RIVA
- 21 - Uso o Goce en Territorio Nacional;
- 22 - Obligación de Hacer Pagos Provisionales;
Concordancia; Ver Art. 14 RIVA
- 23 - Monto de la Base Gravable;
Concordancia; Ver Art. 36 RIVA

CAPITULO V
- DE LA IMPORTACION DE BIENES Y SERVICIOS -

- 24 - Concepto de Importación, en sus Diferentes Formas;
Concordancia; Ver Art. 37 RIVA
- 25 - Importaciones Exentas;
Concordancia; Ver Arts. 38, 39 y 40 RIVA
- 26 - Obligación de Hacer Pagos Provisionales;
- 27 - Monto de la Base Gravable;
Concordancia; Ver Art. 41 RIVA
- 28 - Momento del Pago y Epoca del Acreditamiento;
Concordancia; Ver Art. 42 RIVA

CAPITULO VI
- DE LA EXPORTACION DE BIENES O SERVICIOS -

- 29 - Operaciones por Exportación, Exenciones y Concepto de Exportación, en sus Diversas Formas;
- Exportación - Conceptos
Concordancia; Ver Arts. 43 y 44 RIVA

30 - Acreditamiento o Devolución del Impuesto Pagado por Exportadores;
Concordancia: Ver Arts., 11, 13 y 46 RIVA

31 - Valor de los Bienes Exportados.- (Se Deroga);
Concordancia: Ver Art. 45 RIVA

CAPITULO VII

- DE LAS OBLIGACIONES DE LOS CONTRIBUYENTES -

32 - Obligaciones a que Quedan Sujetos los Contribuyentes de este Impuesto;

- Libros de Contabilidad - Separación de Operaciones
- Comisionistas - Separación Contable de Operaciones
- Facturación - Expedición, Documentación Comprobatoria del Valor - Traslación Expresa del Impuesto
- Impuesto Incluido en el Valor
- Traslación Expresa del Impuesto a Solicitud del Cliente
- Declaraciones - Presentación
- Representantes de Residentes en el Extranjero
- Negociaciones en Copropiedad - Obligaciones por Representante Común
- Sucesiones - Declaraciones por Representante Legal

33 - Tratamiento de las Operaciones Accidentales;
- Enajenación de Inmuebles

34 - Tratamiento de Pagos en Especie o Permutas;
- Pago del Impuesto
Concordancia: Ver Art. 26 RIVA

35 - Forma de Tributar de los Causantes Menores;
Concordancia: Ver Art. 4 RIVA

35 A- Causantes Menores Cuando Dejen de Estar en los Supuestos para ser Considerados como Tales;

36 - Obligaciones de Causantes Menores;
Concordancia: Ver Art. 4 RIVA

- 37 - Datos a Considerar en la Estimación de Ingresos a Causantes Menores;

CAPITULO VIII

- DE LAS FACULTADES DE LAS AUTORIDADES -

- 38 - Facultad de las Autoridades Fiscales en la Omisión de Declaraciones.- (Se Deroga)
- 39 - Estimativa de Ingresos por Estimación en Impuesto Sobre la Renta;
Concordancia; Ver Art.: 51 RIVA
- 40 - Estimación por Omisión de Registro de Compras y Faltante de Inventarios.- (Se Deroga)
Concordancia; Ver Art.: 52 RIVA

CAPITULO IX

- DE LAS PARTICIPACIONES A LAS ENTIDADES FEDERATIVAS -

- 41 - Coordinación del Fisco Federal con los Estados para la Participación del Impuesto y No Mantener Impuestos Locales;
- No Aplicación de Impuestos Locales
Concordancia; Ver Art.: 47 RIVA
- 42 - Operaciones en las que Sí Proceden Impuestos Locales;
- Energía Eléctrica

REGLAMENTO DE LA LEY DEL IMPUESTO
AL VALOR AGREGADO

8 CAPITULOS
(52 ARTICULOS)

LEY Y DECRETOS QUE SE ABROGAN AL
ENTRAR EN VIGOR EL IVA

- 1 - Ley Federal de Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles;
- 2 - Ley del Impuesto Sobre Reventa de Aceites y Grasas Lubricantes;
- 3 - Ley del Impuesto Sobre Compra-Venta de Primera Mano de Alfombras, Tapetes y Tapices;
- 4 - Ley del Impuesto Sobre Despepite de Algodón en Rama;
- 5 - Ley del Impuesto Sobre Automóviles y Camiones Ensamblados;
- 5 - Decreto por el cual se fija el Impuesto que causarán el Benzol, Tluol, Xilol y Naftas de Alquitrán de Hulla, destinados al Consumo Interior del País;
- 6 - Ley del Impuesto a la Producción de Cemento;
- 7 - Ley del Impuesto sobre Cerillos y Fósforos;
- 8 - Ley del Impuesto sobre Compra-Venta de Primera Mano de Artículos Electrónicos, Discos, Cintas, Aspiradoras y Pulidoras;
- 9 - Ley del Impuesto Sobre Llantas y Cámaras de Hule;
- 10 - Ley del Impuesto a las Empresas que Explotan Estaciones de Radio o Televisión;
- 11 - Ley del Impuesto Sobre Vehículos Propulsados por Motores Tipo - Diesel y por Motores Acondicionados para Uso de Gas Licuado de Petróleo;
- 12 - Ley de Compra-Venta de Primera Mano de Artículos de Vidrio o -- Cristal;
- 13 - Ley Federal del Impuesto Sobre Portes y Pasajes;
- 14 - Decreto Relativo al Impuesto del 10% Sobre las Entradas Brutas de los Ferrocarriles;
- 15 - Decreto que Establece un Impuesto Sobre Uso de Aguas de Propiedad Nacional en la Producción de Fuerza Motriz;
- 16 - Ley del Impuesto Sobre la Explotación For stal;
- 17 - Ley de Impuestos y Derechos a la Explotación Pesquera.

**INFLACION EN VARIOS PAISES CUANDO
ADOPTARON EL IVA**

P A I S	AÑO DE ADOPCION DEL IVA	TASA	I N F L A C I O N ^{1/}		
			UN AÑO ANTES	EL AÑO DE ADOPCION DEL IVA	UN AÑO DESPUES
FRANCIA	1954	17.6	- 0.99	0.40	0.99
MARRUECOS	1962	15.0	1.75	5.17	5.74
SENEGAL	1966	9.0	3.53	2.27	3.33
URUGUAY	1967	20.0	73.25	89.81	125.20
BRASIL	1967	-	40.86	29.99	22.32
DINAMARCA	1967	15.0	7.03	8.12	7.99
COSTA RICA	1967	8.0	0.23	1.13	4.04
SUECIA	1968	17.1	3.49	2.25	2.20
REP. MALGACHE	1969	12.0	0.75	3.95	2.77
HOLANDA	1969	18.0	3.81	7.34	3.63
NORUEGA	1969	20.0	3.54	3.08	10.60
ECUADOR	1970	5.0	6.49	5.04	8.40
TUNEZ	1970	-	4.11	1.11	5.70
LUXEMBURGO	1970	10.0	2.36	4.60	4.70
BELGICA	1971	18.0	3.95	4.30	5.47
BOLIVIA	1972	5.0	3.36	6.51	31.56
AUSTRIA	1973	18.0	6.30	7.55	9.52
IRLANDA	1973	20.0	8.72	11.32	16.99
ITALIA	1973	14.0	5.73	10.83	19.14
REINO UNIDO	1973	8.0	7.13	9.13	16.03
HONDURAS	1973	3.0	5.18	4.55	13.33
COLOMBIA	1974	15.0	22.79	24.38	25.70
PERU	1976	20.0	23.61	33.50	38.05
ESPAÑA	1979	10.0	19.82	15.61	10.83

FUENTE: -"Económica"; Febrero 15, 1979.

-International Monetary Fund, varios números.

-International Financial Statistics, varios números.

^{1/}Cambio porcentual del índice de precios al consumidor.

CAPITULO II
IMPACTO ECONOMICO DEL IVA

CAPITULO II

IMPACTO ECONOMICO DEL IVA

II-1 EN LA INFLACION:

Cuando no se conocen a fondo las causas de la inflación, puede pensarse en los impuestos como una solución deseable. Sin embargo, no son los impuestos la causa principal de la inflación, pues aunque se trasladen íntegros a los precios no actúan de manera directa en los incontrolables aumentos.

Si la inflación se define como el proceso en el que hay un desequilibrio creciente entre la demanda global y la oferta global, por razones de un exceso de circulante fundamentalmente al financiamiento deficitario del presupuesto del gobierno, el equilibrio se puede ir estableciendo gradualmente mediante un freno a la demanda vía imposición al consumo. Este supuesto es verdadero, cuando el gasto público se financia con deuda pública o emisión de billetes, pero siempre y cuando se realiza en una sola ocasión o en varias, durante un tiempo limitado.

Se asegura que al implantarse el impuesto al Valor Agregado, puede eliminar la piramidación impositiva con sus efectos inflacionarios en cascada. En la exposición de motivos de esta Ley indica que la tasa general del impuesto al Valor Agregado será de 15% excepto para franjas fronterizas y zonas libres del país, donde será de 6%. El impuesto sobre Ingresos Mercantiles consta de una tasa general del 4% y de tasas especiales elevadas para bienes y servicios de consumo no necesario. La tasa del impuesto

sobre Ingresos Mercantiles equivale, considerando el efecto en cascada a una de 12%, lo que implica que "no habrá motivo alguno para que su implantación provoque aumentos de precios.

Aunque fué necesario para la economía del país implantar el Impuesto al Valor Agregado, algunos expertos tributarios señalaron que su implantación, en un principio causaría mayor inflación debido a que los comerciantes no desaparecerían inmediatamente el Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, el cual fué sustituido por el IVA y se cargarían ambos gravámenes al consumidor.

La potencialidad inflacionaria del gravámen se explicó fundamentalmente en lo siguiente:

- Si se introduce, cuando existe una espiral inflacionaria, la modificación en la carga del impuesto puede usarse como pretexto para aumentar los precios injustificadamente;
- El proceso inflacionario puede acentuarse si no existe un mecanismo que impida que comerciantes y productores hagan una mala aplicación del Impuesto al Valor Agregado;
- Un aumento en la tasa del gravámen siempre perjudica a las empresas integradas verticalmente, por lo que sus productos suben de precio; y
- Si el nuevo impuesto alcanza a productos no gravados antes, éstos elevan sus precios.

Sin embargo, a pesar de todas estas circunstancias, se creía que el Impuesto al Valor Agregado sería una medida sana para la economía del país. Obviamente el nuevo gravámen aportaría mayores ventajas impositivas y de equidad que el que regía anteriormente de Ingresos Mercantiles, ya que llega al consumidor final sólo una vez.

En cambio, el de Ingresos Mercantiles dependía del número de intermediarios que existían en cada aspecto de la producción e intermediación y de esa misma manera repercutía muchas veces, de tal suerte que llegó a multiplicarse en perjuicio de las clases populares. El Impuesto al Valor Agregado incide sobre el nivel de precios en forma permanente en algunos sectores y transitoriamente en otros.

Asimismo, el período inicial de incertidumbre al implantarse el Impuesto al Valor Agregado, trajo como consecuencia alzas en los precios, en tanto que los causantes advierten que el impuesto no repercute en sus costos, sino que lo paga el consumidor, ya que el aparato productor-distribuidor elimina el Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles de los precios de compra-venta.

Es así, que dado el proceso inflacionario que se registra en México, se debe ver con cuidado la forma de afrontar en nuestro país este impuesto que repercute tanto en la importación que realizamos de los Estados Unidos, como por la inflación que genera dentro del país.

Desde un enfoque teórico, los estudiosos europeos recomendaron la implantación del Impuesto al Valor Agregado sólo en etapas de recesión económica y no de inflación como la que estamos padeciendo en México, pues no es justo ni aceptable que las alzas de precios introduzcan nuevos elementos de injusticia en la distribución del ingreso, que continúen socavando la economía de trabajadores y empresas, o que interrumpan los procesos de aho-

ro e inversión.

El Impuesto al Valor Agregado, acelera la inflación a corto plazo. Esto se debe a varias razones creadas en forma directa o indirecta por la voracidad de los comerciantes, pues cuando entró en vigor este impuesto, teniendo éstos en existencia mercancías a las cuáles ya se les había aplicado el Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, toman como base los precios de tales mercancías -ya afectadas por el ISIM- para la aplicación del nuevo impuesto.

A pesar de todas las ventajas teóricas -del IVA, así como del ISIM- hubo en México una fuerte oposición a la introducción del nuevo impuesto. Se argumentó que la introducción del IVA tendría fuertes efectos inflacionarios, debido a que la recaudación se incrementaría sustancialmente en relación con el ISIM. Sin embargo, si se considera que el IVA reemplazó no sólo al ISIM sino a todo un conjunto de impuestos indirectos (ver página 30), resulta que con la introducción del nuevo impuesto la recaudación como proporción del PIB, decreció. De hecho, de acuerdo a información preliminar, la recaudación de impuestos indirectos disminuyó de 4.67% del PIB en 1979 a 4.45% en 1980.

La introducción del IVA pudo haber sido inflacionaria, a pesar de la disminución de la recaudación. La gente puede esperar que el IVA sea inflacionario y, puesto que las expectativas tienden a realizarse, la inflación puede surgir como resultado de estas expectativas. Por otra parte, algunas personas pueden

aprovechar como excusa la introducción de un nuevo impuesto para elevar precios, aún sin que haya un incremento real de costos. Como se vió ya anteriormente, en la mayoría de los países que han adoptado el IVA se ha observado, por lo general, un incremento de la inflación con la adopción de este impuesto. (Ver página 31)

II-2 EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO:

A pesar de la gran variedad de teorías que existen sobre el problema de la distribución del ingreso, la mayoría de los trabajos realizados en México sobre el tema, se han enfocado al aspecto empírico de éste y han dado poca importancia a los planteamientos teóricos respectivos.

Este tipo de análisis se justifica en parte por la creciente preocupación que, tanto en la profesión económica como fuera de ella, se ha venido despertando en los últimos años, por el grave problema de la concentración del ingreso. Más que teorizar acerca del tema, se ha intentado descubrir la estructura distributiva para favorecer con ello aquéllas políticas distributivas que más benefician a las clases necesitadas.

En México poco se ha profundizado en el problema de la distribución del ingreso, aunque se puede decir que el interés ha

ido creciendo geométricamente. Más que generar diversas teorías de la distribución, la mayoría de los estudios sobre el tema se limitan al análisis de la información, mientras que unos cuantos tratan de contrastar algunas hipótesis, así como de encontrar las asociaciones entre diversas características y la distribución del ingreso.

Se pueden dividir los estudios sobre distribución, básicamente en dos partes:

- La primera, cubre los trabajos que se limitan a comentar la distribución funcional para después inferir lo acontecido con la distribución personal; y
- La segunda, cubre los estudios que utilizan la información sobre distribución personal, así como técnicas de análisis de diferente sofisticación.

La política fiscal, entendida como el manejo que da el gobierno a su programa de gastos, impuestos y deuda, con el objeto de influir en el nivel y estructura de la producción, el ingreso y la ocupación nacionales, no tenía lugar ni razón de ser en el esquema de la economía clásica. Esto resultaba bastante claro que ocurriera, si los grupos de mayores ingresos eran desprovistos de mayores recursos que los grupos de bajos ingresos. Del lado del gasto, no era tan claro qué grupo de ingresos era el más beneficiado, si el de los capitalistas o el de los trabajadores, asignándose el beneficio a la colectividad en general.

La amarga experiencia de la depresión económica de los treintas, y posteriormente la movilización de recursos necesaria para sostener la II Guerra Mundial, destruyeron el primer princi-

* Navarrete, Ifigenia M. de: "La Política Fiscal de México"; UNAM, México, D.F. p.79.

pio, o sea el de no intervención. La Política de Gasto Público en la gran depresión y la Política de Impuestos en la II Guerra Mundial tuvieron como objetivo intervenir en el proceso económico, inyectando poder adquisitivo en épocas de deflación y sustrayéndolo en períodos de inflación. En ambos casos, la política fiscal actuaba directamente sobre la demanda, reforzándola y ampliándola con mayores gastos públicos en la depresión y disminuyéndola y reduciéndola con mayores impuestos en el auge.

En los países subdesarrollados se empezó a usar conscientemente del gasto público como instrumento para acelerar la formación de capital y el desarrollo económico. Desde un principio, por tanto, el enfoque ha sido el de reforzar el sistema económico no del lado de la demanda, como lo habían hecho los países más desarrollados, sino del lado de la oferta. México es uno de los países que más decididamente han empleado el gasto público con este propósito. En cambio, la política impositiva quedó rezagada a un plano muy secundario, procurándose posteriormente que los impuestos no desalentaran la formación de capital. Se llegó a comentar irónicamente que el gobierno de México gastaba a la moderna y cobraba a la antigua, lo que daba lugar naturalmente a un continuo déficit presupuestario. El segundo principio, de equidad en los impuestos y de justicia en la distribución de la carga tributaria, que tanto preocupó a la escuela clásica, se ha ido desvaneciendo de la política fiscal, tanto de los países desarrollados como de los subdesarrollados, si bien por muy diferentes razones.

Estamos de acuerdo en que cuando se inicia una política de fomento económico y el objetivo central es aumentar la tasa de inversión por encima del ahorro voluntario que genera la economía; la función principal del gasto es contribuir -aún inflacionariamente- a la formación de capital. Pero cuando se pasa a una etapa como la que México vive en la actualidad, en la cual el objetivo central de la política económica debe ser elevar el ahorro voluntario hasta equilibrarlo con el mayor nivel de inversión logrado, el determinante principal del gasto continúa siendo, más que reforzar la demanda, prestar apoyo no inflacionario a la oferta nacional.

Nuestras necesidades de capital y de equipo productivo son todavía muy numerosas para que en materia de gasto pensemos en dar primacía a otros objetivos que no sean el de contribuir a la formación de capital, si bien tomando en cuenta como un determinante el de beneficiar al mayor número posible de habitantes, junto con otros de productividad, coordinación regional, complementariedad, etc.

Otro objetivo de la política impositiva: el de lograr equidad en la carga tributaria, ha sido de aplicación muy limitada en la política fiscal de México. La política impositiva ha tenido como tarea primordial la de recaudar fondos, para hacer menor el déficit o, en ocasiones especiales, como sucede actualmente, para equilibrar el presupuesto.

En estas circunstancias, poco ha importado de dónde provie-

nen los impuestos ni a quiénes afectan. Desde luego, no puede negarse que el equilibrio del presupuesto tiene que manejarse de manera que contribuya al equilibrio monetario nacional, pues los dictados de la política tributaria deben conseguirse sin olvidar el objetivo máximo de nuestra política económica: desarrollo económico con justicia social. Se ha dicho que estos objetivos son contradictorios. Que una mayor equidad en la distribución del ingreso y una mayor difusión del progreso económico, van en detrimento del ahorro y la inversión. Debido a ésto no se ha establecido el impuesto personal, sobre la base de que desalentaría el ahorro individual. Un impuesto progresivo sobre la renta personal, se dice, despojará de ahorros a aquéllos que tienen más capacidad para hacerlos, con grave detrimento de la formación privada de capital.

Desde un principio, la política impositiva debe usar tanto de los impuestos directos como de los indirectos, ya que por medio de estos últimos contribuye la gran mayoría de los habitantes del país, y por medio de los primeros se compensa la carga que recae sobre las clases trabajadoras. Las últimas misiones fiscales de las Naciones Unidas a los países subdesarrollados están recomendando el uso de ambos tipos de impuestos para poner recursos a disposición del Estado. La polémica sostenida antiguamente entre los partidarios de los impuestos al gasto y los partidarios de los impuestos sobre la renta resulta completamente ociosa, ya que ambas clases de contribuciones son por igual necesarias a condición de que ambas tengan elementos de progresividad. Esto signifi

ca que la producción y comercio de bienes que consume la mayoría de la población deben soportar tributos bajos, y que aquéllos artículos consumidos por las clases de elevados ingresos deben soportar gravámenes mayores.

Nuestro sistema actual de impuestos -el IVA entre ellos-, hace más pobres a las clases de bajos ingresos, incluyendo a los agricultores que exportan, y, en cambio, no capta poder tributario directo de las personas que obtienen sus ingresos de negocios o de transacciones de capital. No hay justificación económica para no gravar el ingreso personal de los capitalistas.

La pequeña proporción que representa el IVA en relación con el valor total del consumo final, así como la adopción de una tasa impositiva única, necesaria para que la administración del impuesto sea simple -lo que es la gran virtud de este impuesto- limitan su impacto sobre la distribución del ingreso. Creemos, por ello, que el efecto de la sustitución del ISIM por el IVA sobre la evasión fiscal fué mucho más importante que el efecto de esta medida sobre la distribución del ingreso.

Esto, deja sin resolver el problema de qué es lo que el gobierno debería hacer para corregir la mala distribución del ingreso. Una alternativa podría ser el incremento de las tasas del impuesto sobre la renta de los ricos. Sin embargo, el impacto de esta medida es dudoso. Ha sido demostrado que un incremento de las tasas de un impuesto al ingreso no necesariamente implica un incremento de la recaudación.

De no ser por las altas tasas de evasión fiscal asociadas con el impuesto sobre la renta de las personas físicas, este impuesto sería uno de los instrumentos más eficientes para mejorar la distribución del ingreso. Como se argumentó anteriormente, otras políticas fiscales -tales como el uso de los impuestos indirectos- sólo atacan de manera indirecta el problema de la mala distribución del ingreso -por ejemplo- gravando más a los bienes consumidos en alta proporción por los ricos que los consumidos en alta proporción por los pobres o, también, gravando más a los bienes que son producidos con altas intensidades en el uso del capital. Por otro lado, un impuesto directo al ingreso de las personas puede atacar directamente la mala distribución del ingreso gravando mucho el ingreso de los ricos. Esto nos señala la importancia de que se adopten todas las medidas que sean necesarias para aumentar el cumplimiento de los causantes en relación con el impuesto sobre la renta, especialmente el de las personas físicas. Para ello, es necesario mejorar la confianza del contribuyente en la moralidad del gobierno. Aún cuando esta confianza en el gobierno no es considerada en la mayoría de los estudios existentes sobre la evasión fiscal, estudios más recientes han mostrado que esta variable desempeña un papel fundamental en la determinación de la evasión.

El cambio de actitud del causante hacia el gobierno, que es necesaria para incrementar la responsabilidad del contribuyente, en relación con sus obligaciones tributarias, es necesariamente un proceso lento. Este cambio de actitud es necesario para redu-

cir la evasión del impuesto sobre la renta si no se quiere caer en un sistema de fiscalización demasiado costoso. Esto implica que las mejores formas de redistribuir el ingreso, en la presente etapa de desarrollo del sistema fiscal mexicano, deben apoyarse, en gran medida, en políticas diferentes de la política fiscal. El gobierno debe poner atención especial en adoptar medidas para aumentar el ingreso de los pobres antes de impuestos, así como para promover la oferta a precios bajos de los bienes que pesan mucho en el consumo de la población con bajos ingresos. Un análisis completo de estas políticas está fuera de los alcances del presente estudio. Aquí sólo mencionaremos que el gobierno debería abandonar sus actuales políticas de promover industrias que usan, relativamente poca mano de obra, de mantener ciertos cargos sobre la masa salarial que encarecen artificialmente la mano de obra, de usar subsidios al consumo que al ser poco selectivos benefician tanto a los ricos como a los pobres, etc.

"Actualmente uno de los obstáculos más serios a nuestro desarrollo económico estriba en tener un sistema fiscal inequitativo, ineficiente y complicado que deja a los ciudadanos el sabor de un trato injusto al no tomar en cuenta su personal capacidad económica. El reparto agrario fué, por el contrario, una medida efectiva de redistribución de la riqueza gracias a la decisión e interés del gobierno. A pesar de sus fallas -posteriormente obvias para todo el mundo y que sin duda debieron corregirse-, se logró el objetivo de redistribuir la riqueza. Hoy día son necesarias la decisión y energía del gobierno para alcanzar con éxito una redistri-

bución efectiva del ingreso, ya que disponemos de los elementos técnicos en la administración pública y de los recursos necesarios en el país, para el logro de una reforma fiscal técnicamente aceptable, económicamente conveniente y socialmente justa.*

II-3 EN LA POLITICA ECONOMICA:

Dentro del subdesarrollo, resulta factible conocer el consumo excesivo de los grupos poderosos, por las condiciones de extrema pobreza de la gran mayoría de los asalariados -que tienen empleo- y el inmenso número de los marginados, cuyas filas se ven engrosadas cada vez más, en la medida que la estructura económica no se transforma o mejor dicho, en el grado en que la sociedad permanece estacionaria y no se desarrolla. Lo anterior, puede conocerse en forma aproximada, estudiando el gasto nacional en una economía atrasada como la de México, y su relación con el producto interno bruto, así como la capacidad adquisitiva de los salarios medios que se pagan en la economía que se estudia, lo que conducirá a reconocer que no se dan las posibilidades mínimas vitales a $3/4$ partes de la población de un país atrasado. Pero lo más aterrador es que en los últimos años en México, este hecho tiende a acentuarse; un enorme despilfarro de los pocos y el hambre de los muchos.

* Navarrete, Ifigenia M. de; Ibidem., p. 6.

El siguiente aspecto -de gran importancia- para calificar el atraso, lo da la desviación, que provoca en el proceso económico la existencia de trabajadores improductivos, asunto en el que la actitud de algunos economistas -además de curiosa- es demostrativa de la no aceptación de categorías económicas que por algún motivo se consideran dañinas al sistema en general.

Resulta importante, además, tomar en cuenta que desde 1969 se dice que el 10% de la población -los propietarios- se queda con más del 50% del ingreso nacional, mientras que el 70% de los mexicanos con los ingresos más bajos obtienen el 23.9% del producto interno bruto; también que en el Censo Industrial de 1965 el 1.9% de las industrias censadas disponía del 72% del capital industrial del país, algo así como 2,000 empresas; y por último, en el Censo relativo de 1970 se señala que el 5% de los propietarios de predios -privados- tienen el 80% de la superficie total -agrícola-, mientras que un 80% de dueños de tierras, poseen sólo el 5% de la extensión total del territorio nacional y la cosa se agrava más si se consideran tierras de riego o la forma de explotar la tierra y a los hombres.

Lo anterior otorga una base eficaz para delinear una política económica adecuada para el desarrollo de México, tomando en consideración primordialmente que las clases pudientes de nuestro país no están gravadas con tributos ciertos y efectivos, y que los que existen son trasladados por ellos y forman parte de los precios, además de tomar en cuenta los beneficios de la propiedad

del capital, ya sea en forma de ingresos, de ganancias de capital o del poder adquisitivo que proporciona por sí misma la riqueza y que escapan en gran parte a la tributación; mientras que las grandes masas sufren cargas fiscales abrumadoras, tanto por la estructura de los impuestos indirectos, como por la de los gravámenes personales en relación a la progresividad de las tasas y a la retención en la fuente. Siguiendo pautas señaladas por una variedad de autores, resulta muy positivo dividir a los receptores de ingresos en México en tres grandes grupos en forma por demás simple, a saber: "alto", "medio" y "bajo", porque además de dar bases para dilucidar los impuestos específicos para cada uno de los tramos de ingreso -y de sus perceptores-, permite considerar adecuadamente los efectos que los tributos causan en las personas que los soportan y en su proyección hacia la economía del país como un todo.

México en su desarrollo económico presenta notables diferencias en cuanto a las dimensiones de mercado, dotación de recursos, grados de desarrollo, tipos de organización política y otros aspectos fundamentales. Por otra parte, el diseño de una estrategia global de desarrollo sólo es factible cuando se realiza para un sistema económico dado, en una situación histórica definida.

En consecuencia, es difícil llegar a la proposición de medidas concretas de política económica, sin antes contar con un indispensable conjunto de objetivos debidamente cuantificados.

Sin embargo, debe admitirse que es perfectamente posible identificar cada uno de los objetivos, sus variables más significativas, con indicación, si no de metas debidamente cuantificadas por lo menos de la dirección de los cambios deseables, de forma que facilite la definición de la política económica. En términos estrictamente económicos, la política económica tiene como objetivos básicos, maximizar la tasa de crecimiento del producto y promover una adecuada distribución de sus beneficios en toda la sociedad. A su vez, cada uno de estos objetivos básicos o finales, del desarrollo se desdoblan en una serie de objetivos parciales o intermedios, que constituyen el objeto específico de distintas modalidades de política económica.

Para poder juzgar si una determinada estructura impositiva es adecuada a las necesidades de un país en crecimiento, se deberán analizar entre otras, tres características principales:

- i) El nivel de los impuestos;
- ii) Su flexibilidad; y
- iii) La progresividad de la carga tributaria.

Generalmente, el nivel de los impuestos se mide de acuerdo con la relación que existe entre el monto total de lo recaudado y los ingresos netos percibidos por los factores de la producción. Es decir, es la relación porcentual entre el ingreso fiscal y el ingreso nacional.

La flexibilidad de los impuestos se mide por su grado de elasticidad frente a las variaciones del ingreso nacional; es decir, se trata de saber en qué proporción aumenta o disminuye el total de impuestos como resultado de un aumento o disminución en

este ingreso.

El principio de progresividad consiste en que la carga tributaria conjunta (de impuestos directos e indirectos) aumente a medida que se asciende en la escala de ingresos de la población, es decir, que paguen una parte mayor de su ingreso quienes tienen más y que paguen una parte menor quienes tienen menos.

Para fines de política económica puede decirse que la política fiscal en México anda bastante coja, porque resulta más fácil utilizar el gasto que utilizar los impuestos; se espera que en lo futuro se marque el comienzo de una nueva etapa en la política tributaria, etapa en la que se utilicen de una manera equilibrada y coordinada, tanto los gastos como los impuestos para lograr los altos fines que fija la política económica.

CAPITULO III

EL APARATO PRODUCTIVO Y LA PRODUCCION

CAPITULO III

EL APARATO PRODUCTIVO Y LA PRODUCCION

El aparato productivo es el elemento indispensable para que la economía funcione; se integra por todas las personas que ponen en movimiento la estructura económica agrupándose en lo que se conoce como "sectores productivos" que son:

- i) El sector privado;
- ii) El sector público; y
- iii) El sector externo.

i) El sector privado se encuentra constituido por las empresas privadas y los particulares que prestan sus servicios en la economía;

ii) El sector público se constituye por las dependencias del gobierno federal, las del estatal y las del municipal, así como por los organismos descentralizados y las empresas estatales; y

iii) El sector externo se integra por las empresas extranjeras, los organismos extranjeros públicos y por los particulares extranjeros que aportan diferentes servicios que se reflejan también en nuestra economía.

Todo lo anterior, configura el aparato productivo. La producción -de los tres- es la primera en que se divide el proceso económico: Producción, Distribución y Circulación.

De acuerdo con el economista Santiago Zorrilla Arena*, "En el

* Zorrilla Arena, Santiago: "Cómo Aprender Economía, Conceptos - Básicos, p. 67.

campo de la producción, los clásicos afirman que producir es otorgar a una cosa su valor, confiriendo o aumentando la utilidad de la cosa misma. Por lo tanto, consideran que la producción es creación de utilidad".

Cabe así recordar, que productividad es la forma de medir el rendimiento o eficiencia del trabajo, concepto que se encuentra íntimamente relacionado con el crecimiento económico "...de tal manera que el progreso de un país se determina, en buena parte, por el mayor o menor grado de su productividad", según afirma Zorrilla Arena en la obra antes citada.

III-1 EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO Y LOS INSUMOS;

Para definir qué es el Impuesto al Valor Agregado, recordemos los elementos que lo integran: impuestos. Todo impuesto nos dice el economista José Luis Illanes "tiene un objetivo que le es consubstancial: transferir ingresos desde el sector privado al sector público. En otras palabras, producir un ingreso o recaudación para el Estado". Por otra parte, el Artículo 2o. del Código Fiscal de la Federación vigente, define a los impuestos "como las prestaciones en dinero o en especie, que fija la Ley con carácter general y obligatorio a cargo de personas físicas o mora-

les, para cubrir los gastos públicos.

Cosciani* se refiere al valor agregado de la siguiente manera; "Por Valor Agregado de la producción de un dado sector económico se entiende, el valor que tal sector añade a la producción precedente empleada en el proceso productivo". Al hablar entonces de Valor Agregado, se tiene que hacer referencia a un concepto económico que sirva de base para el gravámen, así el valor final de un bien, será el de la suma de todos los valores agregados que en el proceso de producción, distribución y comercialización constituyen el valor total y último del bien de que se trate.

Por insumo, entendemos el bien que se emplea en la producción de otros bienes, de tal manera que siendo una de las características del Impuesto al Valor Agregado el que grava todas las etapas, es un impuesto de etapa múltiple o plurifásico, ya que afecta a todas las faces del proceso productivo y de distribución, hasta llegar al consumidor final.

III-2 EL IVA EN EL TRABAJO:

El trabajo, es uno de los conceptos básicos de la economía, o sea un factor primordial de la producción. Como "mano de obra", se le considera desde dos puntos de vista: el intelectual y el fí-

* Cesare Cosciani, "Problemas de la Reforma Tributaria Italiana"; en; Revista; Hacienda Pública Española, Madrid, 1971.

sico. En los dos casos, se le define como; la actividad del hombre encaminada a producir bienes y generar servicios, pero para referirlo a la producción, nos interesa su aspecto como monto determinado de especialización que toda sociedad tiene en su sistema productivo. Así pues, el Impuesto al Valor Agregado (IVA), se causa sobre el valor laboral que se encuentra ya implícito en los productos manufacturados y en las actividades ya gravadas hasta llegar al producto final.

Los impuestos -llámense directos o indirectos- disminuyen el ingreso de las personas, pues afecta la mano de obra a través del llamado efecto "ingreso".

En el caso del efecto "ingreso", aumenta el incentivo a trabajar al disminuir la utilidad marginal del ocio, que varía inversamente a la utilidad marginal de los ingresos -o sea- a menos ingresos, más utilidad marginal del ocio.

La mano de obra -o trabajo- tiende a estimularse cuando un impuesto sobre las ventas afecta más a quienes tienen más bajos ingresos.

III-3 EL IVA EN LA COMERCIALIZACION:

El impuesto al Valor Agregado (IVA) es el último desarrollo de una cadena de gravámenes indirectos sobre las ventas a nivel nacional, eliminando los efectos negativos y acumulativos de impuestos plurifásicos en cascada o de una sola fase.

Por su generalidad de imposición, el impuesto al Valor Agregado produce efectos considerables en las recaudaciones fiscales, siendo así un instrumento importante en elevar los niveles de ahorro públicos, más aún, este impuesto grava todos los insumos que entran en los procesos de producción y comercialización.

El impuesto se aplica a todas las empresas dedicadas a la producción y comercialización, pero sólo sobre el valor agregado -es decir- los ingresos brutos del período menos el monto pagado por las mercancías. De esta manera, mientras el impuesto se aplica a todas las transacciones, no discrimina contra determinados canales de comercialización y no favorece la integración. Al mismo tiempo, permite la difusión del impuesto sobre una amplia variedad de firmas, circunstancia que constituye una ventaja política de importancia para este impuesto.

A continuación se mencionarán algunas características del IVA en la comercialización:

- i) La característica esencial de este impuesto, es que es indirecto, por lo que puede ser aplicado en la producción o en la comercialización;

Cuando se aplica en la producción, tiene como base el producto bruto o el valor agregado al producto. El impuesto en esta forma permite determinar con menos imprecisión sobre quién hará impacto;

Cuando se aplica a la comercialización, se puede efectuar a diferentes niveles, sobre ventas al mayoreo, al menudeo o en general; cuando se efectúa sobre ventas al mayoreo o menudeo se incrementa el número de causantes, dando lugar a la piramidación. Cuando es aplicado sobre ventas en general, que es como se efectúa en nuestro sistema impositivo, provoca un alto grado de piramidación, ya que se realiza cada vez que la mercancía es comercializada.

- ii) El sujeto de este impuesto es la persona física y moral que habitualmente obtiene el ingreso con motivo de operaciones de comercialización;

III-4 EL IVA EN EL CONSUMO:

El Impuesto al Valor Agregado, al igual que los demás impuestos a las ventas, provoca un aumento en los precios que son pagados por los consumidores. Es a través del llamado aumento en los precios, donde se reflejan los efectos al consumo, ya que los productos que se adquieren inflan su precio por el gravámen que se les impone.

Es muy importante conocer la elasticidad de la oferta, pues si es negativa o inelástica -es decir- si no responde con un aumento de la producción a un aumento del precio, entonces puede haber una reducción de la producción.

En cuanto a la elasticidad de la demanda, es obvio suponer que ésta responde al movimiento de los precios. Pero en este caso, más bien condiciona la incidencia del impuesto sobre los precios. Si la demanda es inelástica, las empresas podrán trasladar a los precios el impuesto, e incluso más que proporcionalmente sin tener problemas. Si por el contrario, la demanda es elástica, entonces la incidencia del impuesto sobre los precios se condiciona a la competencia en cada sector de la economía -es decir- se plantea la posibilidad de que las empresas se vean precisadas a absorber parte del impuesto.

Tomando en cuenta que los productos de primera necesidad se encuentran exentos del impuesto al Valor Agregado, no debió esperarse ningún aumento de precios en ellos. Ahora bien, en el resto de la producción se realizaron ajustes al distribuirse la carga fiscal de una manera racional; algunos márgenes de ganancia se vieron disminuídos y son los productos a los que correspondan éstos, los que reflejan un aumento de precio. ~~Fué necesario evitar el alza~~ de los precios al entrar en vigor el Impuesto al Valor Agregado, ya que por desconocimiento de este gravámen, hubo industriales y comerciantes que agregaron a sus artículos no sólo la tasa del impuesto al Valor Agregado, sino también la tasa del impuesto sobre Ingresos Mercantiles.

CAPITULO IV

PERSPECTIVAS ECONOMICAS DEL IVA

CAPITULO IV
PERSPECTIVAS ECONOMICAS DEL IVA

IV-1 AVANCES Y OBSTACULOS:

Desde que en 1980, se implantó un nuevo impuesto desconocido para México, aunque no para la mayor parte de los países del mundo, empezamos a conocerlo con el molesto nombre de IVA (Impuesto al Valor Agregado). Este impuesto ocasionó en ese tiempo una reprobación general del causante, cuyos cargos fiscales se aumentan año tras año en un renglón o en otro.

A este nuevo impuesto que fué del 10% en casi todos los artículos que se compraban, se le pretendió justificar con una serie de argumentos que nadie entendió, entre ellos el que este impuesto sustituiría al llamado impuesto en cascada, para evitar que en cada operación de compra-venta hasta llegar al último comprador, se pagara este 10% cada vez. Hasta la fecha el público sigue repudiando este impuesto que a partir de enero de 1983 -como ya fué comentado anteriormente- ante la crisis por la que el país atraviesa se aplicó una tasa del 15% general y otra del 20% para artículos de lujo, todo ello con el único fin de obtener una mayor recaudación tributaria que a final de cuentas sirviera prioritariamente para financiar el gasto del Estado.

Las autoridades hacendarias pretenden que a partir del mes de agosto de 1985 se incluya el IVA al precio del artículo que se venda, pero sin hacer separación de lo que representa el precio real, más el impuesto correspondiente. Por ejemplo, has-

CAPITULO IV
PERSPECTIVAS ECONOMICAS DEL IVA

IV-1 AVANCES Y OBSTACULOS:

Desde que en 1980, se implantó un nuevo impuesto desconocido para México, aunque no para la mayor parte de los países del mundo, empezamos a conocerlo con el molesto nombre de IVA (Impuesto al Valor Agregado). Este impuesto ocasionó en ese tiempo una reprobación general del causante, cuyos cargos fiscales se aumentan año tras año en un renglón o en otro.

A este nuevo impuesto que fué del 10% en casi todos los artículos que se compraban, se le pretendió justificar con una serie de argumentos que nadie entendió, entre ellos el que este impuesto sustituiría al llamado impuesto en cascada, para evitar que en cada operación de compra-venta hasta llegar al último comprador, se pagara este 10% cada vez. Hasta la fecha el público sigue repudiando este impuesto que a partir de enero de 1983 -como ya fué comentado anteriormente- ante la crisis por la que el país atraviesa se aplicó una tasa del 15% general y otra del 20% para artículos de lujo, todo ello con el único fin de obtener una mayor recaudación tributaria que a final de cuentas sirviera prioritariamente para financiar el gasto del Estado.

Las autoridades hacendarias pretenden que a partir del mes de agosto de 1985 se incluya el IVA al precio del artículo que se venda, pero sin hacer separación de lo que representa el precio real, más el impuesto correspondiente. Por ejemplo, has-

ta ahora se cobran \$1,000 del valor de venta de un artículo más \$150 correspondiente al IVA. De lo que se trata es que se cobren \$1,150 sin mencionar que los \$150 corresponden al gobierno.

Las razones que dan las mismas autoridades son que esta determinación se tomó debido a que algunos comerciantes anuncian abiertamente que en su establecimiento no se cobra el IVA; otros comerciantes le preguntan al cliente que si quiere factura le cuesta el 15% de IVA más, y si no necesita la factura se ahorra ese 15%. Ese sistema también lo hacen con mucha frecuencia la mayoría de los profesionistas como son: los abogados, médicos, ingenieros, arquitectos, etc., que mucha de su clientela por ignorancia, o por no llevar ninguna contabilidad, desconocen que la mayoría de los honorarios son deducibles de sus impuestos personales. Esta situación, ha causado desconcierto entre el público en general que se pregunta si realmente es obligatorio pagar el IVA o no, por lo que se resolvió que el mejor sistema es cobrar, en una sola cantidad, precio e impuesto.

Por su parte muchos empresarios y profesionistas han declarado que la única razón que tiene la Secretaría de Hacienda y Crédito Público para querer implantar esta modalidad del IVA, es que desaparezca la imagen odiosa del cobrador de impuestos, ya que cada vez que se hace una compra, ocasiona una contrariedad, cuando se ve claramente ese 15% de impuesto que nos obligan a pagar.

En la forma que lo quieren cobrar las autoridades aparecen

el comerciante o el profesionista como los causantes del elevado precio de los artículos y cualquier aumento futuro en el impuesto será simplemente un aumento al precio general.

Lo que sí es verdadero para el público, es que el impuesto llamado IVA lo cobren por separado o lo aumenten al precio de la mercancía que se compra, se pagará en una forma o en otra significando 15% más del valor de la compra, por el momento y que lejos de pensar que pueda desaparecer, como se tenía la esperanza, podrá ser aumentado nos parezca o no.

A más de cuatro años de haberse implantado el IVA en México, se han continuado discutiendo los efectos reales que ha ocasionado dentro de la actividad económica nacional.

Vistas en perspectiva, las críticas, pronósticos y análisis que se hicieron durante el año de 1979, tendían hacia un común denominador: que el IVA sería un elemento inflacionario. Pero esto no detendría en ningún momento la implantación del impuesto; al contrario, se imponía su operación y quedaría sujeto sólo a realizarse algunas modificaciones de acuerdo al funcionamiento que observara en la realidad, ya que se pensó -por parte de autoridades de la Secretaría de Hacienda- que las modificaciones a efectuarse serían mínimas. El problema no acabó ahí: se plantearon críticas reales sobre los problemas que acarrearía el nuevo gravamen, principalmente en la sociedad y en la estructura económica del país, detectados de antemano por la supestamente errónea y precipitada planeación del impuesto.

Por otro lado, el IVA no posee fines de avance por el simple hecho de exentar artículos de primera necesidad, sino que son los reales propósitos, los de aumentar los ingresos del Estado por la vía de los impuestos indirectos. Además, la errónea y apresurada planeación que tuvo, generaría graves confusiones que obligarían a corregirlo y perfeccionarlo para adecuarlo a las necesidades de su funcionamiento.

En el mercado interno, el Impuesto al Valor Agregado (IVA) se ha constituido, de simple instrumento de política económica, en un verdadero lastre para el crecimiento de la demanda interna, pues en lo fundamental sus repercusiones más gravosas recaen sobre el componente principal de ésta: la demanda de bienes de consumo popular, tales como: vestido, calzado y la de bienes de consumo duradero, siendo la producción de estos bienes uno de los pilares de la industria del país.

En el consumo final -en el que todos participamos- tuvo un pronóstico para 1980 de un desconcierto total y de un enfrentamiento a una serie interminable de abusos, ocasionado fundamentalmente por el desconocimiento parcial o pleno de la Ley del IVA, así como de su respectivo Reglamento. Por otro lado, ni la Ley ni el Reglamento son suficientemente explícitos para las personas que se encargan de su control y observancia, ya que por la anarquía y confusión de estas disposiciones, cada quien les da una interpretación distinta y de acuerdo a su propia conveniencia. De todas formas, su aplicación resulta perjudicial para los contribuyentes.

Se ha visto y ha sido claro que en lugar de avanzar, cada vez vamos retrocediendo con la aplicación del IVA, si tomamos en consideración lo que ya se mencionó anteriormente, o sea que a partir del primero de agosto de 1985, el IVA irá ya incluido en el precio de los artículos, hecho que va a hacer más confusa su aplicación, pues se va a presentar el caso de que los consumidores perderemos nuestro derecho a conocer el valor real del artículo y por tanto, el monto del impuesto, eliminando la transparencia fiscal.

El IVA dota de una mayor eficiencia y modernización al sistema tributario mexicano como instrumento impositivo -y como tal no se encuentran obstáculos- pues es más recaudatorio que de justicia social, ya que la mayor proporción de la carga fiscal recae sobre los que menos tienen y favorecen en general al Estado y a los grupos de más elevados ingresos.

IV-2 LA PARTICIPACION A LAS ENTIDADES FEDERATIVAS:

La Ley de Coordinación Fiscal -como su nombre lo indica- tiene por objeto coordinar el sistema fiscal de la federación, el de los Estados, Municipios y el Distrito Federal. Establece la participación que corresponda en ingresos federales; distribuye entre ellos dichas participaciones; fijar reglas de colaboración administrativa en las diversas autoridades fiscales, constituir los organismos en materia de coordinación fiscal y

dar las bases de su organización y funcionamiento.

Como anteriormente ya se ha comentado, el Impuesto al Valor Agregado sustituyó al Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles a partir del 1o. de enero de 1980. Este es administrado por la Federación y por las Entidades Federativas que se adhieran al Sistema Nacional de Coordinación Fiscal, en cuyo caso la Secretaría de Hacienda y Crédito Público celebrará con éstas un Convenio de Coordinación Fiscal que les dará derecho a participar en un Fondo General de Participaciones. Dicho fondo será distribuido entre los Estados conforme a las bases establecidas en la Ley. A cambio de esta participación, los Estados no impondrán gravámenes o los mantendrán en suspenso sobre las materias establecidas en las leyes federales relativas a impuestos.

Las participaciones en impuestos federales y aún el funcionamiento del Fondo General de Participaciones tiene como consecuencia que las entidades que generen mayores volúmenes de impuestos federales, son los que también reciben mayores proporciones por concepto de participación. Ello es natural, pero produce el inconveniente de que los Estados de menor desarrollo económico, no obtengan de la distribución de participaciones, recursos que los auxilien para su desarrollo social y económico.

Para administrar los impuestos federales en los que se encuentra principalmente el Impuesto al Valor Agregado y en el cual los procedimientos de declaración de los contribuyentes determinan que el monto del impuesto que debe asignarse a cada Estado sólo se conoce y se puede procesar -según lo establece la

propia Ley- la información respectiva 3 años después del ejercicio de que se trate.

Una mejor distribución del ingreso fiscal entre la Federación y los Estados -y una reasignación de atribuciones entre una y las otras- constituye un instrumento idóneo para el fortalecimiento de la economía nacional.

IV-3 LA REFORMA FISCAL:

El ISIM se impuso en México con el interés determinante de corregir deficiencias del Impuesto del Timbre -al que substituyó- que gravaba al comercio y a la industria, así como los de patentes o giros comerciales que en su tiempo existían en todas las Entidades de la República. Al entrar en vigor el IVA, junto con el ISIM se suprimieron 17 impuestos especiales, lo que se tradujo en una simplificación muy importante del sistema tributario nacional, además de que ya no era necesaria su vigencia porque las actividades que gravaban quedaron adecuadamente tratadas con el valor agregado. A esto se le llamó Reforma Fiscal.

Pero, la Reforma Fiscal no propiamente significa el hecho de cambiar un impuesto por otro, sino el de reestructurar todo el sistema fiscal -para lo cual casi nada se ha hecho- Por lo que respecta al IVA, este impuesto solamente ha sufrido modificaciones, pero no a consecuencia de una Reforma Fiscal, por el lado de los Impuestos Indirectos.

Sin embargo, para una Reforma real, profunda y completa que transforme totalmente el sistema impositivo mexicano, no deben olvidarse -como lo señalan multitud de autores- los aspectos siguientes:

- i) Antes de intentar cualquier reforma fiscal, resulta absolutamente indispensable la realización de profundos cambios en materia administrativa;
- ii) Una reforma tributaria no se improvisa y exige estudios secundarios y proyección adecuada de toda la problemática relativa. Las metas deben estar ligadas unas a otras, lo que implica una voluntad constante y continuada de reforma;
- iii) Los propósitos o metas de la reforma deben estar específicamente proyectadas y programadas, poseer claridad y estar perfectamente delimitadas; todo ello servirá para que exista adecuación del aparato administrativo con dichos fines, y no sufra este impacto y presiones que lo inhabiliten para su consecución;
- iv) La reforma fiscal debe ser amplia y progresiva. Las declaraciones rimbombantes y que cooperan a hacer más amplio el abismo entre lo que determinan las leyes fiscales, la situación de los individuos afectados y las necesidades reales en cuanto a cambios tributarios, no consiguen más que crear confusión, uniformar criterios en cuanto a evasión e impedir la justicia en la aplicación de las normas fiscales;
- v) "La política tributaria para un país dado y en un tiempo dado, está determinada por las circunstancias económicas, políticas y sociales de tal nación. De lo cual se sigue que en la medida que en dichas circunstancias cambien, la política tributaria apropiada también cambiará. La reforma impositiva es, en consecuencia, un proceso que nunca termina, nada que pueda ser obtenido de una vez por todas y luego olvidado. Una idea clave en una estrategia para la reforma tributaria es así, la necesidad de construir el proceso dentro de la estructura de decisiones gubernamentales, esto es, institucionalizar la reforma impositiva."^{*}

La evolución de los países, se cimienta principalmente en las relaciones de tipo económico. En México, la relación del Es

* Richard M. Bird: "Taxation and Development"; Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1970. En: Política Fiscal Mexicana, Benjamín Retchkiman K., UNAM, IIE, México, 1979. p. 122-123.

tado con la economía se manifiesta cada día con más fuerza debido al desmedido crecimiento demográfico y sus necesidades de su también crecimiento social y por ende las exigencias del desarrollo económico aumentan cada vez más y más.

La política fiscal adquiere paulatinamente mayor importancia en la economía del país y tiene un mayor significado como instrumento para lograr las metas que el propio gobierno se propone alcanzar, tanto de gasto como de ingreso, pero no es así, por la falta de información adecuada -principalmente- y del control efectivo del sector público. Por ende la injusticia del sistema impositivo nos anima en el hecho de que nuestro gobierno ya se decida a realizar las reformas conducentes al perfeccionamiento de nuestro sistema fiscal en la medida que prioritariamente lo requiera el progreso económico, democrático y social del país.

Actualmente, uno de los obstáculos más serios a nuestro desarrollo económico estriba en que nos rige un sistema fiscal ineficiente, inequitativo y complicado que significa para los ciudadanos un trato injusto al no tomarse en cuenta su personal capacidad económica, negando el gobierno a todos los habitantes del país, una medida efectiva de la redistribución de la riqueza por su indecisión y desinterés en corregir sus fallas que todavía están a tiempo -suponemos- de poderse superar.

Hoy en día, es necesaria la decisión y energía de nuestro gobierno para alcanzarse con éxito una redistribución efectiva del ingreso, puesto que disponemos de los elementos técnicos en

la administración pública y de los recursos necesarios en el país para el logro de una Reforma Fiscal técnicamente aceptable, económicamente conveniente y socialmente justa.

El IVA crea inflación y ésta no va a desaparecer si se continúan manejando tan mal las actuales políticas -sobre todo la fiscal-.

Por otro lado, las modificaciones que se han hecho al IVA, no han contribuido a realizar reforma alguna en el sistema tributario mexicano. Sobre la anterior afirmación, el maestro Benjamín Rechkiman K. la explica de la siguiente forma:

"Las reformas fiscales en México son tan sólo palabras, porque realmente no ha habido cambios reales en el aspecto fiscal; se sigue propiciando mediante el -- fisco la concentración del ingreso..."*

La verdadera reforma fiscal consiste en cambiar la estructura del sistema tributario para ser congruente con los objetivos de justicia social y bienestar así como de distribución equitativa de la riqueza, no como sucede en nuestro país en la actualidad, en donde son los trabajadores los que financian al Estado obligados por éste.

* Rechkiman Kirk, Benjamín: -Entrevista periodística- en Revista: PROCESO, Núm. 229, pp. 14-15. (23-marzo-1981).

C O N C L U S I O N E S

CONCLUSIONES

1. La carga tributaria (IVA) de México obedece a un supuesto básico de la política económica gubernamental, y que consiste en que el gasto público debiera financiarse lo menos posible con recursos provenientes del sector privado, para que éste a su vez, promueva un alto nivel de ahorro y de inversión que garantice el dinamismo del crecimiento económico del país en el mediano y largo plazo.
2. Uno de los objetivos de la política tributaria debería ser la de agilizar el desarrollo nacional y no entorpecerlo; los impuestos deben constituirse en auxiliares importantes de otras políticas en la consecución de objetivos específicos.
3. El Impuesto al Valor Agregado contribuye al aceleramiento inflacionario, debido a que por parte de las autoridades hacendarias carece de mecanismos efectivos de control, aunque es un avance respecto al Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles.
4. Los estudios teóricos sobre impuestos, revisten prioritaria importancia, pues en el caso de que se pronostiquen efectos negativos que pudieran surgir de su aplicación se deberá propiciar un momento oportuno para corregir y perfeccionar el modelo diseñado, previo a que entren en vigor. Estos ajustes lograrían un modelo con menos fallas y sólo quedarían así pendientes en éste la realización de algunos pequeños reajustes sobre el mismo y que no representarían problemas graves, como en el caso del Impuesto al Valor Agregado que ya en la práctica reviste muchos errores.
5. Para el Estado el Impuesto al Valor Agregado como instrumento de mayor recaudación fiscal funcionó a medias, ya que cuando fue implantado existía en el país una espiral inflacionaria.

6. Está visto por lo que al Impuesto al Valor Agregado en su aspecto recaudatorio se refiere, que existen deficiencias incontrolables por parte de las autoridades fiscales, siendo una de las soluciones a este problema una mayor atención administrativa y adecuada vigilancia a los causantes minoritarios que son de significancia mayoritaria y cuyo control presenta según las propias autoridades problemas que están fuera de toda apreciación.
7. La política fiscal es rectora de la recaudación, por tanto, deberá enfocarse a la persecución de objetivos que mejoren la distribución de la riqueza. Debe desarrollarse con una verdadera justicia social que proteja más a las clases económicamente más débiles y por ende es necesario elevar la carga tributaria de quienes más poseen con el fin de allegar al Estado los ingresos suficientes que le permitan cumplir óptimamente su función rectora de la actividad económica a través de una política de gastos socialmente productiva.
8. Concordamos con lo que argumenta la CTM en documento que publicó en agosto-septiembre de 1981 y que en la página 10 dice lo siguiente: "Es necesario revertir los términos actuales de la política tributaria en favor de las clases trabajadoras y acabar con la incapacidad del sistema tributario para redistribuir el ingreso y la riqueza y evitar los efectos nocivos de la inflación en la carga fiscal de quienes construimos la riqueza de este país y que, por el efecto de la imposición indirecta francamente regresiva e injusta, contribuimos en mayor proporción que el capital a la recaudación fiscal".
9. Los grupos de elevados ingresos son más favorecidos en México pues aparte de que representan un núcleo muy reducido de la población, obtienen las mayores utilidades por lo que un gran porcentaje de la riqueza del país está concentrado en pocas manos y el peso de la carga tributaria recae en últi-

ma instancia sobre las clases económicamente más desposeídas.

10. Es a todas luces visto que la política fiscal continuará velando solamente por los intereses de unos cuantos, por lo que el clamor popular es el de que ya disminuya la imposición de tributos que tanto los afecta, generándose una concentración de la riqueza en una minoría poblacional.
11. Es necesario evitar la evasión fiscal que practican las grandes empresas nacionales y extranjeras aprovechando los requisitos de una estructura tributaria jurídicamente confusa permite y esto sólo se logrará reorientando el sistema impositivo.
12. Se requiere de una reforma fiscal que considere el manejo del presupuesto con prioridades en beneficio de la gran mayoría del pueblo mexicano; el empleo del gasto público con fines de desarrollo y promoción de las zonas marginadas del país, donde hace falta crear ocupación y el manejo de la deuda pública con el propósito de limitar el crecimiento del endeudamiento público interno y externo.
13. Es de considerarse que lo deseable en política fiscal es la implementación de todo un sistema tributario que descance básicamente en una fórmula de imposición directa que por su propia naturaleza evite la traslación del gravamen y su multiplicación en cascada sobre el consumidor, reuniendo todos los requisitos y características de equidad, justicia y suficiencia económica entre otros que señalan los técnicos más destacados como atributos deseables de los impuestos.
14. La estructura impositiva deberá estar enfocada al desarrollo particular de nuestro país, evitándose con ello cualquier influencia de país extranjero, pues en el conglomerado internacional cada país tiene sus propios problemas. La

presente conclusión se deriva del hecho de que el Impuesto al Valor Agregado es un tributo que en su estructura y desarrollo tiene tintes e influencias extranjerizantes.

BIBLIOGRAFIA

B I B L I O G R A F I A

- ANGUIANO EQUIHUA, ROBERTO: "Las Finanzas del Sector Público en México"; Facultad de Economía, UNAM, México, 1968.
- COSIANI, CESARE: "Problemas de la Reforma Tributaria Italiana"; en: Revista Hacienda Pública Española, Madrid, 1971
- DOMINGUEZ MOTA, ENRIQUE/
CALVO NICOLAU, ENRIQUE: "Impuestos"; Editores DOCAL, S.A. México, 1977.
- FLORES ZAVALA, ERNESTO: "Elementos de Finanzas Públicas Mexicanas"; Edit. Porrúa, México, - 1955. (Tomo I - Los Impuestos)
- GARCIA ALVA IDUÑATE, PASCUAL: "La Evasión Fiscal en México"; - Universidad Autónoma Metropolitana, México, D. F.
- GUZMAN FERRER, MARTIN LUIS: "La Inflación y el Desarrollo en América Latina"; UNAM, México, 1976
- IBARRA MUÑOZ, DAVID: Comparecencia Ante la Cámara de Diputados. - Documento Publicado en el Periódico EXCELSIOR-
- MARTINEZ DE NAVARRETE, I.: "Política Fiscal de México"; UNAM, México, 1964.
- MENDIETA ALATORRE, ANGELES: "Métodos de Investigación y Manual Académico"; Edit. Porrúa, - S.A., México, 1969.
- MORENO PADILLA, JAVIER: "Prontuario de Leyes Fiscales"; Edit. Trillas, México, 1984.
- RETCHKIMAN KIRK, BENJAMIN: -"Política Fiscal Mexicana"; Textos Universitarios, UNAM, México 1979.
-"Introducción al Estudio de la - Economía Pública"; Textos Universitarios, UNAM, México, 1977.
- SOMMERS HAROLD, M.: "Finanzas Públicas e Ingreso Nacional"; Edit. F.C.E., México, 1967
- TELLO, CARLOS: "La Política Económica en México, 1970-1976", Edit. Siglo XXI, México, 1979.
- URQUIDI, VICTOR L.: "La Política Fiscal en el Desarrollo Económico de América Latina"; Edit. F.C.E., México, 1964.
- YAÑEZ RUIZ, MANUEL: "El Problema Fiscal en las Distintas Etapas de Nuestra Organización Política"; Talleres de Impresión de Estampillas y Valores México, D.F.

ZORRILLA ARENA, SANTIAGO;

"Cómo Aprender Economía"; México,
D. F.

Diccionario de Economía Política
Borisov-Zhamin-Makarova, Ciencias
Económicas y Sociales, Edit. Juan
Grijalbo, S.A., México, D. F.

Ley y Reglamento del IVA, Edit. -
PAC, S.A. de C.V., México, D.F., 1984.

Ley de Ingresos de la Federación
para el ejercicio Fiscal de 1984,
S.H.C.P., México, 1983.

Ley que Reforma, Adiciona y Dero-
ga Diversas Disposiciones Fisca-
les; DIARIO OFICIAL DE LA FEDERA-
CION, 31-diciembre-1979, 1980, 1981
1982, 1983 y 1984. S.H.C.P.

Ley de Coordinación Fiscal, S.H.C.
P., México, 1983.

Revista: PROCESO, No. 229, Entrevi-
sta del 23-marzo-1981 a Benjamín -
K. Benjamín. -Editorial-

¿Qué es el IVA? -Folleto de Infor-
mación Fiscal, Preguntas y Res- -
puestas, S.H.C.P., México, 1980.

El ABC del IVA, S.H.C.P., México,
1980.

Confederación de Trabajadores de
México, Documento publicado por -
la C.T.M., México, D.F., Agosto-
Septiembre de 1981.

----- 00000 -----