



2ej.  
11.

# UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

.....  
FACULTAD DE ECONOMIA



## LA REGRESIVIDAD DE LA ESTRUCTURA IMPOSITIVA EN MEXICO (1976 - 1982)



### T E S I S

Que para Obtener el Título de:

**Licenciado en Economía**

P R E S E N T A :

**BOWLES RIVERO NELSON**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



## **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.

LA REGRESIVIDAD DE LA ESTRUCTURA  
IMPOSITIVA EN MEXICO (1976-1982)

INDICE

	Página
Introducción	1
Antecedentes Históricos de los Impuestos en México	5
CAPITULO I. Aspectos Teóricos de los Impuestos.	
1.1. Definición	24
1.2. Clasificación	25
1.3. Progresividad	26
1.4. Regresividad	27
1.5. Impacto, Traslación e Incidencia de los Impuestos	28
CAPITULO II. Marco legal de los Impuestos.	
2.1. El Impuesto al Valor Agregado (Ley)	30
2.2. El Impuesto sobre la Renta (Ley)	46
CAPITULO III. Incidencia del Impuesto al Valor Agregado sobre el Poder Adquisitivo de los Trabajadores.	
3.1. Mecánica de Operación Comparativa	57
3.1.1. Impuesto sobre Ingresos Mercantiles	57
3.1.2. Impuesto al Valor Agregado	61
3.2. Pago del IVA al Fisco	66

3.3.	Repercusiones del IVA y la Tributación Indirecta	73
CAPITULO IV. Incidencia del Impuesto sobre la Renta en el Ingreso Personal		
4.1.	Importancia como Fuente de Ingreso	82
4.2.	Elasticidad y Progresividad del Impuesto	83
4.3.	El Impuesto sobre la Renta (ISR) y la Distribución del Ingreso Personal en México	89
4.3.1.	Carga Fiscal Medida por las Tarifas en los distintos niveles de Ingreso	91
4.3.2.	La Carga Tributaria, La Inflación y al Ingreso Personal	97
4.3.3.	La Inflación y el Ingreso Personal	100
4.3.4.	Efectos del Impuesto sobre la Renta en la Distribución del Ingreso	115

Conclusiones y Propuestas

Anexo Estadístico

Bibliografía



## INTRODUCCION

El objetivo principal de este trabajo, es comprobar la hipótesis que se plantea en él mismo, esto es si la estructura impositiva en México, es de carácter regresivo, es decir, de qué manera, esta misma estructura, afectó ya sea de una forma directa o indirecta, el poder adquisitivo de la clase trabajadora y también de qué manera incide en la distribución del ingreso.

Para lograr tales fines, se ha dividido el presente trabajo en cuatro grandes apartados o capítulos, antecedidos por los antecedentes históricos de los impuestos.

El propósito de los antecedentes históricos es, ilustrar de una manera sencilla cómo se constituían los impuestos desde la época de la colonia, y cómo han ido evolucionando hasta nuestros días. Condición necesaria para que el sistema impositivo mexicano se adapte a las necesidades y cambios políticos económicos y sociales del país y del mundo entero.

Pasemos ahora a los aspectos teóricos de los impuestos lo que constituye el primer capítulo de este trabajo. En él se hablará exclusivamente de la teoría de la tributación; esto es con el fin de introducir al lector, de una manera simple, al campo de los impuestos en aspectos tales como: progresividad, regresividad, impacto, traslación, incidencia, etc. De

Esta manera, el lector podrá entender con facilidad los siguientes capítulos, pues en ellos se usará con frecuencia tales términos.

El segundo capítulo trata de los aspectos legales de los impuestos. En este apartado veremos la Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR). Tomando en cuenta los aspectos más importantes de ambas leyes.

Es conveniente aclarar que para los fines que persigue este trabajo, se han tomado en cuenta para el análisis únicamente el IVA y el ISR, ya que estos dos impuestos son los que tienen mayor relevancia desde el punto de vista fiscal y los de mayor peso en cuanto a recaudación tributaria se refiere.

En el tercer capítulo veremos de qué manera afecta el IVA el poder adquisitivo de los trabajadores. Para esto, hemos dividido este capítulo en tres incisos.

En el primero se analiza cuál es la mecánica de operación del IVA, es decir, cómo funciona el IVA en las distintas etapas de producción. Veremos también, el Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles (ISIM) para compararlo con el IVA, y así, establecer cuáles han sido las ventajas o desventajas que ha tenido este último con respecto al primero.

En el segundo inciso veremos cuál es la forma en que se

paga el IVA al fisco, es decir cómo se acredita el impuesto ante las autoridades fiscales.

En el tercero y último inciso se analizan las repercusiones económicas que ha tenido este impuesto en particular, y cuales la de los impuestos indirectos en general.

Por último, en el cuarto capítulo, veremos la incidencia del ISR en el Ingreso Personal. Empezaremos mencionando cuál es su importancia como fuente de ingresos.

Veremos también que tan elástico y progresivo es este impuesto, atendiendo a los principios de equidad y de capacidad de pago.

Otro aspecto que analizaremos en este capítulo es el de la inflación, ya que ésta incide de una manera directa en el poder adquisitivo de los trabajadores, en mayor medida lo hace en los estratos que dedican la mayor parte de su ingreso al consumo. Para esto se detalla cual ha sido la propensión media al consumo de los distintos bienes y servicios por estratos de salarios mínimos recurriendo a la Encuesta de Ingreso Gasto de los Hogares 1977.

Por otra parte, se analiza cuáles han sido los efectos del ISR en la distribución del ingreso en México, tomando en cuenta la carga fiscal en los distintos niveles de ingreso con el objeto de observar en qué estratos de ingreso incide con ma

por severidad dicho impuesto.

Concluido el análisis de este último capítulo exponemos los conclusiones a las que se llegó y proponemos las recomendaciones que desde nuestro punto de vista se requieren.

## ANTECEDENTES HISTORICOS DE LOS IMPUESTOS EN MEXICO

En el comunismo primitivo se dedicaba una parte de la tierra cultivable para el mantenimiento de los gastos públicos. Otra parte de dichas tierras comunales se cultivaban para obtener ingresos, y éstos servían para pagar los gastos de guerra y las festividades de los cultos a los dioses.

Durante la colonia la anarquía se muestra reinante, las guerras, las calamidades, los piratas y las necesidades de la corte, fueron los principales rubros del sistema tributario colonial.

En esa época, los impuestos más característicos fueron: alcabalas, era este el impuesto que se pagaba en los contratos de compra-venta y en las permutas. También pagaban impuestos propiamente dichos; que era una carga u obligación con que se grababa un inmueble.

Los estancos, eran lugares donde se expendían cigarrillos, pieles, sellos, pólvora, naipes, y que estaban obligados a pagar impuestos.

Diezmos y Primicias. Otra de las contribuciones que tanto afectó la economía de la época consistía en el pago de la décima parte de los frutos obtenidos, y que se pagaban a la iglesia.

Bulas. Eran éstos pagos que se hacían en materia de fe, privilegios o para asuntos jurídicos.

Primicias. Se pagaban a la iglesia cuando se obtenían los primeros frutos de las áreas cultivadas. Y así efectuaban diversos pagos como: donativos, regalías, socorros, etc. (\*)

Un impuesto más fué el de vajillas, que se cubrían sobre las piezas y artículos de oro y plata, al que denominaban derecho de almojarifazgo (entrada y salida de estas mercancías). Estos pagos los efectuaban los comerciantes a la corona, por la seguridad que daba ésta en el tráfico de las mismas. Ha bía además otros impuestos como el del papel sellado y sobre el pulque.

Los tributos. Estaban sujetos a él los indios, mulatos y negros; pero sucede como cosa curiosa que las mujeres solteras tenían que pagarlos, aunque no les correspondía y sólo para librarse de un examen denigrante, con el que se demostraba su virginidad. La nobleza, el clero y los mestizos no pagaban estos tributos. Ahora bien, los nobles tenían un impuesto llamado de lanza.

Como se ve, la anarquía y la arbitrariedad conforman el sistema fiscal de aquellos tiempos.

---

\* López Gallo, M. Economía y Política de la Historia de México, pp 40-41

Veamos ahora un estado de ingresos y egresos de la coro  
na Española:

"Estado número 74 de la masa común de real Hacienda de N.E., en un año común del quinquenio de 1788 a 1792." (\*)

Valor entero de los ramos que la componene .....	1'381,407.13	
Sueldos y gastos de administración .....	1'381,407.13	
Cargas que a más de las comunes de Real Hacienda reportan en particular algunos ramos.....	578,326.55	1'959,733.68
Quedan para la masa común .....		9'224,318.36

Distribución:

Situados ultramarinos.....	4'528,076.74	
Sueldos de justicia.....	133,038.01	
Gastos de guerra .....	3'604,380.16	
Sueldos varios .....	78,943.47	
Pensionistas .....	74,310.30	
Cargas dereyno .....	252,287.12	
Sueldos de Hacienda .....	465,490.10	9'136,526.29
Sobrantes pagadas las atenciones del erario .....	87,792.09	

---

\* López Gallo, M. op. Cit.



En la época del Porfiriato, además de las contribuciones ya mencionadas, se pagaban otras como, puertas y ventanas que dieran a la calle, por tener perros en su domicilio, etc.

Por los antecedentes históricos descritos, podemos definir el impuesto como las prestaciones en dinero y en especie que fija la ley con carácter general y obligatorio, a cargo de las personas físicas y morales, para cubrir los gastos públicos.

México Independiente. Después de las guerras de independencia, cuando México se declara un país libre, se ve que no existe centavo alguno en las arcas gubernamentales, a diferencia de la época en que el estado de ingresos y egresos, permitía un sobrante, que era aprovechado para enfrentar los gastos de la nación, ahora se tenía un erario pobre y un sistema tributario arcaico, las guerras incrementaban la pobreza de los recursos del gobierno, sin olvidar el problema de la mala administración de las gentes en el poder; de esta manera el país se fue endeudando interna y externamente. (\*)

Los pocos recursos que obtenía el Estado no se dedicaban a obras de fomento económico, a fin de sacar a México del atraso y la crisis.

El sistema tributario mexicano se caracterizó como re -

---

\* Villegas Ramírez, M. El sistema tributario mexicano en los últimos diez años. Tesis profesional, UNAM.

caudatorio, no importando de dónde se obtenían dichos ingresos, y menos importante era el cómo se gastaran. La organización era paupérrima, y, claro, sin futuro alguno; basándose el sistema tributario, principalmente, en los recursos que le proporcionan los Estados. (\*)

Se consolida el erario Federal con el surgimiento de la Constitución de 1917, la cual en su artículo No. 73, establece gravámenes destinados a cubrir el presupuesto nacional; incluye; también, la obligación que tienen los mexicanos de contribuir al financiamiento del gasto público.

Surge así la necesidad cuantiosa de la participación o intervención del Estado en la vida económica del país, lo que ocasiona que se busquen otras fuentes de ingresos y que se pretenda reforzar las ya existentes, procurando que sean un instrumento en poder del gobierno, para evitar que se frenen los objetivos económicos, sociales del desarrollo.

Como todo, nuestro sistema tributario ha observado algunos cambios y evoluciones con el fin primordial de que el orden cronológico se imponga.

Para 1910, el sistema impositivo mexicano se integraba por varias clases de impuestos, llamados "interiores y tenían fines federales.

---

\* Villegas Ramírez, M. Op cit.

Poco a poco se fueron modificando los objetivos financieros de los impuestos, y se obtuvieron formas adicionales de tributación, que lógicamente dieron buen resultado al gobierno, determinando el incremento de los ingresos. No obstante no dejaron de ser raquíticos, en relación a las necesidades del propio país y a la tasa de crecimiento.

De esta manera, se va evidenciando como necesaria la gravación de la renta de las personas, lo que constituye un adelanto considerable y una evolución obligada de nuestro sistema tributario.

Claro, todo ello, con el único fin de allegarse fondos, y ante la carencia de un impuesto sobre la renta de las personas, que fungiera como tal.

La base de los impuestos es muy variada; sin hacer discriminación de giro, gravan el total de los ingresos percibidos y el total del capital que una empresa esté utilizando y la lucratividad de la misma.

Eran indispensables cambios radicales que dieran a la tributación otro cariz, para hacer de este elemento un instrumento político y económico que, además de proporcionar ingresos al gobierno permitiera a éste, en forma más directa, una intervención en el buen funcionamiento de la política económica.

Primero, la ley del impuesto sobre la renta se llamó Ley del Centenario (\*), y establecía un impuesto extraordinario, pagadero una sola vez sobre los ingresos o ganancias correspondientes al mes de agosto de ese año.

Los sujetos del impuesto eran los mexicanos o extranjeros, siempre que sus ingresos fueran obtenidos en el país.

Estos ingresos se destinaban a la compra de barcos para la marina; especificando la ley la dedicación de dichos ingresos. Este pago se efectuaba por medio de estampillas, que fluctuaban entre el 1% y 4%. Lo anterior representa un antecedente histórico que por primera vez grava los ingresos.

En 1924, se emite una ley sobre ingresos provenientes de sueldos, salarios, emolumentos, honorarios y utilidades de las sociedades y empresas y se dá carácter permanente a esta ley, lo que significa, en la práctica, la implantación del impuesto sobre la renta.

Con esta ley se gravan los ingresos personales como consecuencia de sueldos, honorarios y las utilidades de las empresas, lo que representó una pequeña parte de los ingresos del gobierno federal. Nace así la obligación de retener y hacer saber de este impuesto a los asalariados.

La mencionada ley agrupaba los ingresos en siete cédulas

---

\* Yáñez Ruíz, M. El problema fiscal en las distintas etapas de nuestra organización política, S.H.C.P. 1958.

las, participando en el proceso los estados y municipios.

Con el tiempo, sufre algunas modificaciones, en base a las necesidades de que este gravamen se ajustara a las condiciones del país.

En 1941, se eliminan dos cédulas y posteriormente se crea la tasa sobre utilidades excedentes, en 1948 paulatinamente se va haciendo conciencia sobre la importancia de este impuesto como instrumento de la política económica (\*).

Del sistema arancelario, todos los países en una u otra forma se ven y se han visto en la necesidad de imponer controles a las relaciones comerciales con el extranjero con el fin de aumentar o disminuir las operaciones de compra-venta (\*).

En nuestro país, se presenta esta necesidad cuando termina la segunda guerra mundial, ya que ésta había abierto mercados a productos mexicanos, como por ejemplo, los minerales; pero también al hecho de que los Estados Unidos de América cierran el mercado.

Ante esta circunstancia, México, ya no puede seguir exportando sus productos a los Estados Unidos en forma beneficiosa para el país, pero, además, tenía que importar los bienes de capital que exigía su adelanto económico, aunado esto a la

---

\* Villegas Ramírez, Ma. Op Cit.

\* Yáñez Ruíz, M Op. Cit.

nula competencia que ofrecían los productos mexicanos en los mercados mundiales.

De los impuestos al ingreso, debido al subdesarrollo de México, se presenta la necesidad de establecer relaciones de imposición directa o indirecta, Directa es aquella que grava los ingresos de las personas, Indirecta la que grava en forma de consumo.

De los impuestos mencionados los más importantes son: El impuesto sobre la renta y el impuesto a la exportación, cuya naturaleza ha sido y sigue siendo muy discutida.

El impuesto sobre la renta, es el que grava a los ingresos en efectivo, en crédito o en especie, siendo la forma de tributación directa más importante.

Impuesto a la Exportación.- Se clasifican como impuestos al ingreso y también como impuestos al gasto, dependiendo de la ley de la oferta y la demanda de productos ya estudiados. Si la oferta de éstos, es elástica y su demanda es inelástica, es un impuesto al ingreso, de los que exportan.

Ahora bien, si la oferta es inelástica y su demanda elástica, será un impuesto al comercio de los importadores.

La política arancelaria es proteccionista y defensa a la balanza de pagos: la de exportación consiste en restringir las ventas al exterior de algunos artículos son determinantes-

para el desarrollo económico e insuficiente para cubrir la demanda interna. Se trata de proteger el consumo doméstico, encausando las ventas al exterior de la manera más favorable a nuestra economía.

Es distinto el trato arancelario que se da a los productos de exportación, ya que se pretenden resultados diferentes, cualquiera que sea el propósito.

Las exportaciones de mayor importancia siempre han sido las materias primas, y los productos de primera necesidad; aunque no se puede dejar de lado el hecho de que en 1958, la demanda se encamina hacia los productos más elaborados.

Es de gran importancia, hacer notar que la carga fiscal del impuesto a la exportación, está en razón inversa al grado de elaboración del producto; es decir, a las materias primas se les agrava con mayor porcentaje, a diferencia de los productos elaborados de consumo final, que pagan un porcentaje menor, en caso de que no estén exentos.

Las reducciones de impuestos a la exportación no ha afectado a esta actividad considerablemente, y como resultado tenemos un reducido sacrificio fiscal, en los artículos que se consideran importantes por el valor que contienen. En este hecho podemos verificar el cambio de orientación que ha tenido la política arancelaria, que después de ser fuente de ingreso fiscal, pasa a ser instrumento de desarrollo y con fines pater

tes de diversificación del comercio.

Impuesto al Gasto. Es aquel cuyo objeto impositivo se ve en el consumo y el monto es susceptible de traslación, y está incluido en el precio; siendo esta característica la que hace que su incidencia o impacto final caiga en el consumidor. El hecho de que este impuesto vaya incluido en el precio tiene resultados psicológicos, ya que el consumidor no lo siente, -- también hay que ver que este impuesto lleva aparejada una política, que es la de delimitar el consumo de ciertos artículos -- considerados como perniciosos.

El alto grado de traslación al gasto, es lo que permite la distinción de este impuesto, dando lugar al fenómeno de la piramidación, consistente ésta en la sobreposición de un gravámen o gravámenes sobre un mismo artículo; dicha piramidación -- tiene variaciones según la etapa en que se aplica el impuesto -- pudiendo ser al mayoreo o menudeo.

Este impuesto puede aplicarse en las diferentes etapas, como es el caso del impuesto sobre ingresos mercantiles.

Como es sabido estas evoluciones no han tenido gran -- trascendencia y, además en contadas ocasiones se ven modificados. Estos impuestos tienen niveles de aplicación variados, sustentándose en una base de tributación muy grande y que se -- limita por el gran número de subsidios y exenciones, pero, también, carecen de un criterio definido en su aplicación debido-



al tiempo en que fueron establecidos.

Veamos ahora los resultados (\*) Implican la duplicidad y la piramidación de impuestos que afectan al consumidor, por su carácter de traslación, manifestándose en la elevación de los precios del producto.

Impuestos en la producción de bienes y servicios. Se aplican a la industria, al comercio, al igual que a la actividad forestal. Son ocho los impuestos que gravan la explotación y aprovechamiento de los recursos naturales, siendo los más importantes en el orden cronológico como sigue: El de la explotación pesquera, que se establece el 20 de Enero de 1933.

Se aplica sobre la unidad producida. Hay que reconocer que el pago de este impuesto ha sido bajo, debido a la política proteccionista de nuestros recursos marinos.

En 1955-65, sus tasas variaban de \$.02 por kilogramo neto, sobre productos de pesca, en agua dulce, y hasta 60% por kilo bruto de concha madreperla. El objeto principal de establecer las condiciones técnicas y legales para su explotación, con fines lucrativos de la pesca en general; además se puede decir que tienen carácter extrafiscal más que recaudativo, con esto se protege este recurso natural.

---

\* Lafont Galloso, R. El impuesto sobre ingresos mercantiles. Tesis profesional. UNAM.

Explotación Forestal.- Tiene como objeto primordial gravar la explotación de vegetales; las cuotas son fijas sobre - productos, según sea el tipo de maderas, grado de elaboración- de los productos derivados de ellos, como lo son las resinas, chicle, etc. En 1935, se fija el nivel de explotación y producción. (\*)

Otro impuesto que completa el grupo es el referente al- uso de aguas de propiedad nacional (1934), sobre la producción de la sal, (1945), en la explotación de la casa, en (1944), y el decreto que establece el impuesto sobre el ixtle de la le- chuguilla, (1945).

Con respecto a modificaciones y reformas, vemos que en- los últimos años las tasas de algunos impuestos específicos, - como por ejemplo los relacionados con aguamiel, alcohol y tabaco se han modificado, y sujeto a este cambio han sido el de - llantas y cámaras de hule, aguas envasadas y automóviles. Con estas reformas se busca la flexibilidad orgánica, y esto es difícil, porque actualmente estos impuestos no logran captar si- no una mínima parte de los cambios en el valor de los bienes y servicios que gravan.

Los impuestos de dónde se obtienen más recaudación pro- vienen del petróleo, y sus derivados, (que incluye el impuesto- al uso de gasolina), que desde 1932 y que se aplica al nivel -

---

\* Villigas Ramírez, Ma. Op. Cit.

de producción, consumo e importación.

Le sigue el que grava el tabaco; contiene dos tarifas - la de producción y la de importación, mismas que fueron aumentadas hasta el 115%, quedando exentos los tabacos labrados que se exporten, este impuesto tiene un carácter fiscal de recaudación sobre el consumo no necesario, mismo que el gobierno no alienta.

Sobre energía eléctrica. (\*) Es implantado en 1932 y -- grava la que se produzca en el país y la proveniente de plantas extranjeras. Los causantes son clasificados como productores e importadores, y con esta categoría pagan sus impuestos.

Quedan exentas las plantas con una producción mensual - de 24 mil kilwatts-hora, o menos, y, pagarán \$.002 y \$.003, -- por kilowatts hora, las plantas hasta de 2400000 kw y de más - de esta cantidad, respectivamente; aplicando esta última tarifa a los importadores.

Como ciudadanos, tenemos la obligación de contribuir -- con los gastos del Estado. Dicha obligación nos la estipula el artículo 31, fracción IV, de Nuestra Carta Magna, que establece que esta carga fiscal será de manera proporcional y equitativa dispuesta por las leyes.

---

\* Lafont Galloso, R. Op. Cit.

los impuestos.

Los impuestos indirectos se diferencian de los directos, en que estos gravan la utilidad o lucro derivada de introducir o sacar mercancías de su producción o compra-venta. Vemos de ello que este impuesto no grava en forma directa al contribuyente, por tener este tributo la particularidad de traslación por medio de los precios de venta al consumidor (\*) como también así lo puede trasladar por medio de la repercusión directa y expresa.

Estos impuestos indirectos se recaudan con mayor facilidad, debido a que van implícitos en el precio, tan es así que se llegan a confundir con el precio de dichos artículos o productos. El consumidor así no advierte que el producto que está adquiriendo, lleva consigo un tributo indirecto.

El impuesto permite gravar a todas las personas que no están sujetas al impuesto directo, de manera que contribuyen con una parte de la carga fiscal, es lo que sucede con los causantes que están exentos del impuesto directo.

Este tributo parece a muchas personas el más abrazador. Cuando algún turista se interna en el país lo paga, y ellos no están sujetos al impuesto directo. Así no pagan el tributo de

---

\* El único y último que paga el grueso de los impuestos es el consumidor, aunque parezca que están exentos de aquél, y que al adquirir un producto están absorbiendo el impuesto indirecto, implícito en el precio.

ingreso, pero sí el de gasto. De tal manera que esta contribución permite al Estado que toda la población contribuya a soportar la derrama tributaria.

Ahora bien, por sí solos estos tributos no ayudan a obtener la justicia fiscal, ya que no toman en cuenta los fines del gravamen de acuerdo con la capacidad económica de las personas.

Claro que se pueden dar ejemplos, ya que, como dijera alguien, México está plagado de tributos, no desde hoy sino desde siempre. Entre los que cabe mencionar están los impuestos de importación, de exportación, de ingresos mercantiles y ahora el I.V.A. y tabacos labrados, así como tres impuestos federales relacionados con la producción.

Al ir examinando los alcances del sistema impositivo mexicano, llegamos a entender que una reforma legal no se da de la noche a la mañana, o por medio de un cambio radical operado de un momento a otro; al contrario, es necesario que dicha reforma se vaya realizando en forma paulatina, con el propósito de que existan diferentes etapas con fines a lograr que la legislación fiscal sea cada día más justa y equitativa.

Esta reforma fiscal ha ocasionado que durante el medio siglo que tiene de existencia en el país, el impuesto sobre ingresos mercantiles, haya dado lugar a diversas leyes, como las que estuvieron estructuradas inicialmente en forma de cédulas.

A diferencia de la ley actual que se estructura a base de una forma global, refiriéndose a las empresas y forma heterogénea o combinada al referirse a las personas físicas.

La forma cédular, contenía varios capítulos que gravaban en forma independiente cada uno de los diferentes tipos de ingresos que obtenían las personas físicas o morales. Considerando esta experiencia y sus inconvenientes, en la actualidad se gravan en forma global.

Es de afirmarse, que una ley estructurada para fines del gravamen, bajo un sistema cédular, atiende a la fuente del ingreso, y a la clase de ingreso que se perciba pero no atiende a la persona que lo obtiene.

La forma global atiende, fundamentalmente, para fines del gravamen, al sujeto que recibe el ingreso, sin tomar en cuenta la fuente que le dio origen.

## CAPITULO 1. ASPECTOS TEORICOS DE LOS IMPUESTOS

### 1.1. DEFINICIÓN:

"El Código Fiscal de la Federación en su artículo No. 2 establece que los impuestos son las contribuciones establecidas por la ley que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en situación jurídica".

¿Qué quiere decir la ley cuando establece que los impuestos son contribuciones? Pretende significar, fundamentalmente, que a cambio de la cantidad que el particular entrega al Estado, por concepto de impuesto, no percibirá algo concreto inmediatamente.

Es cierto que gran parte de los ingresos del Estado se invertirán en servicios públicos, pero no habrá una relación directa y perceptible, inmediata entre el pago del particular y la actividad del Estado.

Sigue diciendo la definición: "...contribuciones establecidas por la ley...". es decir, la obligación de pagar el impuesto, tiene como fuente inmediata la voluntad del Estado; no se deriva de la existencia de un contrato social; tampoco se deriva de leyes naturales superiores al mismo Estado. El impuesto se deriva de la voluntad del Estado, expresada por medio de la ley.

Termina diciendo la definición: "... que deben pagar -

las personas físicas o morales que se encuentren en situación jurídica."

Es decir, cada ley de impuestos prevee la realización de una situación que dá nacimiento a un crédito fiscal: la percepción de ingresos o de utilidades cuando se realiza alguna de las actividades a que se refiere la Ley del Impuesto Sobre la Renta.

## 1.2. CLASIFICACIÓN:

Para los fines de este trabajo, simplemente nos limitaremos a clasificar los impuestos de la siguiente manera: impuestos directos e impuestos indirectos.

Son impuestos directos aquellos por medio de los cuales se grava expresamente al causante del impuesto; y lo pagan las personas (físicas o morales) que obtengan ingresos, además son poseedoras o disfrutan de la fuente de riqueza o ingreso.

Un impuesto directo, es aquél que no puede ser trasladado.

Son impuestos indirectos aquellos por medio del cual se grava la actividad o lucro derivada de introducir o sacar mercancías, de su producción o compra-venta. Estos impuestos no gravan directamente al contribuyente, por tener estos tributos la particularidad de traslación por medio de los precios de venta al consumidor (ver apartado 1.5 de este capítulo).



Son impuestos indirectos aquellos que pueden ser trasladados.

### 1.3. PROGRESIVIDAD:

El término progresividad está ligado al principio de la capacidad de pago, en el que se establece que, los que poseen el mayor ingreso o riqueza pagan la mayor parte del impuesto, independientemente de los beneficios que reciban del gasto de estos fondos.

Técnicamente, existe imposición progresiva cuando la tasa del impuesto -monto del impuesto por unidad- base del mismo expresada generalmente en porcentos- aumenta a medida que la base del impuesto -concepto sujeto a impuesto que queda después de las exenciones y deducciones permitidas- aumenta también.

### 1.4. REGRESIVIDAD:

La imposición regresiva se da cuando la tasa del impuesto disminuye a medida que la base del impuesto aumenta.

Veamos un ejemplo con datos hipotéticos:

La tasa del impuesto a la propiedad en cierta comunidad es de \$30. por \$1000. de valor catastral. El contribuyente "A" tiene una casa valuada en \$5000, sobre la que tiene una exención de \$2000. por ser veterano. En este caso, se supone que

la valuación es el valor normal de mercado de la casa. El contribuyente "B" tiene una casa valuada en \$2500. sobre la que no tiene exención. Sin embargo, la valuación en este caso es de sólo el 50% del valor normal de mercado. La base legal del impuesto para "A" es de \$3000. y para "B" de \$2500. Las obligaciones por impuestos son \$90 y 750 pesos respectivamente. A pesar de ello si tenemos en cuenta la disparidad en la política de valuación encontramos que "A" paga un tanto de \$90. sobre propiedad que tiene un valor de 5000 pesos y "B" \$750. sobre propiedad que vale \$5000. Esto nos da unas tasas efectivas de 18 pesos por \$1000 y 15 pesos por \$1000. respectivamente.

Como vemos este es un ejemplo de regresividad impositiva, puesto que el contribuyente propietario de una casa de cinco mil pesos paga a razón de 18 pesos por cada mil, o sea, un 1.8%. El que tiene la casa de 5000 pesos paga según la tasa de 15 pesos por cada mil pesos, o sea, 1.5% (1).

#### 1.5. IMPACTO, TRASLACIÓN E INCIDENCIA DE LOS IMPUESTOS

El impacto de un impuesto es el punto donde la ley impone la exención, es decir, a quien cae nominalmente la carga impositiva.

La traslación es el proceso por medio del cual se fuerza a otra persona a pagar el impuesto. Esta se divide en pro--

(1) Harold M. Somers. Finanzas públicas e ingreso nacional, - pág. 162, Edit. F.C.E.

traslación (hacia adelante) y retrotraslación (hacia atrás). La protraslación es la traslación del impuesto que se hace al cobrar más por los bienes y servicios, y se da desde el punto de vista del vendedor. La retrotraslación es la traslación del impuesto que se hace al pagar menos por los bienes y servicios que se compran, y se da desde el punto de vista del comprador.

La incidencia del impuesto es el último lugar donde éste descansa, es decir, la última persona que paga un gravamen.

Las definiciones de estos conceptos nos ilustran de una manera sencilla, qué debemos entender por una política impositiva, como también nos ayudan a comprender quien es en realidad el que paga un impuesto.

La elasticidad impositiva expresa en qué proporción aumenta o disminuye el total del impuesto como resultado de un aumento (disminución) en el ingreso nacional. Si los impuestos fiscales varían en la misma, mayor o menor proporción que el ingreso nacional, se dice que su elasticidad es igual mayor o menor que la unidad.

Una estructura impositiva elástica es la adecuada para un país en desarrollo, puesto que proporcionará un volumen creciente de recursos a medida que aumenta el ingreso.

Es indudable que una estructura impositiva, llevada a la perfección conceptual como un sistema diseñado para agravar a las empresas y a las personas, en forma progresiva conforme

a su capacidad económica total, es la forma de tributación más equitativa, más eficaz y establece mientras sus tasas no sean excesivas hasta el grado de restar estímulo a la actividad económica.

## CAPITULO II

### MARCO LEGAL DE LOS IMPUESTOS

#### 2.1. EL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (LEY)

Para que pudiera institucionalizarse en México un nuevo impuesto a las ventas, fue necesario aprobar por el Congreso de la Unión el Proyecto de Ley del Impuesto al Valor Agregado\* así como su respectivo reglamento, el cual detalla los puntos más sobresalientes de la Ley.

Finalidades más importantes.

Dentro de las Disposiciones Generales <sup>1/</sup>, el artículo 1º menciona que el objeto de esta ley, es el de aplicar el impuesto, en la realización de los siguientes actos:

- La enajenación de bienes.
- La prestación de servicios independientes.
- La concesión del uso o goce temporal de bienes.
- La importación de bienes y servicios.

Estas actividades engloban a la totalidad de transac-

---

\* Entro en vigencia el 1º de enero de 1980.

<sup>1/</sup> Ley del Impuesto al Valor Agregado. Dic. 1979. S.H.C.P. Folleto.

ciones comerciales que se realizan en el país, quedando como sujetos obligados al pago del tributo, cualquier persona, ya sea física o moral \*\* que realicen las transacciones antes mencionadas.

Por otra parte, la base para determinar el precio de operación o valor por lo que debe pagarse el impuesto, será determinado por:

- El precio pactado o expresado.
- Los intereses.
- Los derechos.
- Las penas convencionales.
- Los gastos de toda clase, etc.

Esto significa que todos los artículos o servicios que tengan carácter de venta y que se les añada otros cargos sobre el precio, será considerado como el precio total, al cual se le aplicará la tasa del Impuesto.

La tasa general establecida, será del 10% para todos los actos realizados en territorio nacional, que incluye a las importaciones. Asimismo, se establece una tasa del 6% para las operaciones realizadas dentro de la franja de 20 km., para

---

\*\* Las personas morales incluyen a las unidades económicas.

lela a las fronteras norte y sur (colindantes con BÉlice), así como a las zonas libres de los Estados de Baja California, Norte de Sonora y Baja California Sur. Esta tasa más baja que la normal, tiene la finalidad de no elevar demasiado los precios nacionales y así poder competir con los artículos extranjeros-fronterizos.

Cuando se importe, se aplicará la tasa del 6% siempre que los bienes y servicios sean enajenados o utilizados en las mencionadas zonas o franjas.

Se señala una tercera tasa del 0% para los artículos y servicios que estén exentos como más adelante se indica.

El hecho de haberse establecido una tasa única (del 10%) simplifica una serie de tasas que existían con el anterior Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, como las del 5%, 4%, 15% y 30%, así como también, la derogación de otras leyes fiscales como la Ley del Timbre, impuestos estatales al comercio, etc.

"La Federación, el Distrito Federal, los Estados, los Municipios, etc. están obligados a aceptar la traslación del impuesto y obligados a pagar el I.V.A. en los actos que realicen, que no corresponda a sus funciones de derecho público."

La tasa del impuesto se aplica al 10% del precio pactado y en caso de ser adicionado por otros valores; no deberá considerarse que el I.V.A. , forme parte de dichos valores. Por ello, al hacerse una transacción, el impuesto deberá apare

cer "por separado del precio".

El contribuyente al comprar y vender, tendrá que aceptar el pago del impuesto y después trasladarlo sobre su propia venta, por lo que el consumidor final, será quien pague todos los impuestos trasladados que originó la mercancía.

El proceso del traslado del impuesto se explica al detalle en el primer capítulo, pero lo que resulta interesante es que la finalidad del impuesto es que se cargue un gravamen sobre las actividades productivas para que al añadirles valor -- agregado, aumenta el IVA del artículo. Pero los comerciantes - al pagar su respectivo impuesto, lo recuperan en la venta, mediante el mecanismo del traslado o bien, por medio de la alza de los precios.

#### ACREDITAMIENTO DEL IMPUESTO.

El acreditamiento consiste en restar la cantidad que resulte de aplicar a los valores señalados en la Ley la tasa correspondiente (del 10% o del 6%), del precio pactado o establecido. También se considera como acreditable el impuesto al Valor Agregado que le hubieren trasladado al contribuyente, - así como el propio impuesto que le hubiesen pagado por una importación.

En términos generales el acreditamiento equivale al impuesto que le ha sido trasladado al contribuyente (o intermedio) cuando compre o importe bienes.



En el caso de las importaciones, para que sea acreditable el impuesto deberá reunir los siguientes requisitos:

a) Que sean bienes y servicios estrictamente indispensables para realizarse en el país.

b) Para que la importación (y por tanto la enajenación) sea considerada estrictamente indispensable, será necesario que las erogaciones respectivas puedan ser deducibles para los fines del Impuesto Sobre la Renta.

El acreditamiento tiende a fomentar la producción y en el caso de las importaciones, protege a la economía nacional tratando de evitar importaciones no necesarias.

Al realizar esta devolución de impuestos, el I.V.A. favorece a los productores, intermediarios e importadores, creando así un estímulo para producir y aumentar los capitales fijos, ya que las importaciones sujetas al acreditamiento del impuesto, en su mayoría pertenecen a este renglón. (ver anexo).

#### EJERCICIO FISCALES.

El I.V.A. se calcula por ejercicios fiscales, (con excepción de los realizados por actos accidentales, y de causantes menores) coincidiendo con el pago del I.S.R., o en su defecto, será en el mes de diciembre de cada año. Los pagos provisionales a realizar por concepto de Valor Agregado, deberán hacerse los días 20 de cada mes, (al día siguiente si éste no es há

bil), calculándose la diferencia entre el impuesto total generado por las actividades realizadas en el mes anterior y las cantidades por las que se pueda otorgar el acreditamiento.

El impuesto del ejercicio se paga mediante la presentación de la declaración, dentro de los tres meses siguientes al cierre del ejercicio, es decir que se entregará a las Autoridades de Hacienda y Crédito Público, la declaración definitiva del Impuesto Sobre la Renta acompañada con una declaración del Impuesto al Valor Agregado.

Por otra parte, un contribuyente podrá solicitar una devolución o acreditamiento del impuesto, siempre y cuando tenga un saldo a favor, es decir que se demuestre que el contribuyente posea cantidades a favor, que serán descontadas en las declaraciones posteriores a la antes mencionada.

Para solicitar la devolución de impuestos existen mecanismos inmediatos o de descuentos que deberán estar sujetos a los siguientes casos:

- Cuando se trate de actividades sujetas a la tasa del 0%.
- Cuando sean bienes o servicios de exportación.
- Que se destinen a la realización de planes de inversión que sean comprobados ante la S.H.C.P.

Además, las transacciones comerciales que sean devueltas, bonificadas, restituidas o que sufran un descuento, serán

sujetas a devolución del impuesto, así como las transacciones no efectuadas. También, deberá excluirse el I.V.A. en casos de muerte, fusión de sociedades, donaciones (que no sea deducible sobre el I.S.R.).

#### EXENCIONES.

En lo que respecta a las exenciones del I.V.A. éstas se realizan principalmente en base a artículos de primera necesidad llamados básicos, así como en el renglón de los servicios y que están separados de los bienes que menciona el artículo correspondiente de la Ley.

A los artículos y servicios que quedan exentos, se les aplicará la tasa del 0% cuando se realicen su enajenación. Ya que producirán los mismos efectos legales que aquellos por los que se deba pagar las tasas del 10% o del 6%.

En los alimentos, las exenciones permiten que las clases populares no disminuyan su canasta diaria de los artículos que por principio adquieren para su alimentación.

Quando se publicó la Ley, algunos alimentos estaban exentos y posteriormente, fueron sujetos al pago de la tasa 0% a partir del 1º de enero de 1981, 2/ en los que resaltan:

---

2/ Modificación realizada en el Reglamento del I.V.A. art. 11 y 15. Modificación a la Ley, artículo 2-A, inciso b. D.O.-1981.

Las carnes. Las que se encuentren en su estado natural, aunque sean cortadas y sin importar su tipo de presentación.

Pescados y mariscos. Los pescados y mariscos que no alteren su forma o composición natural completa. Los productos - pueden ser refrigerados o congelados para su conservación sin importar los utensilios o tipos de presentación usadas para su venta. También incluye a los que contengan aceites y otras - - sustancias como conservación del producto, ya sea enlatado o en seco salados.

Legumbres. Cuando se encuentren en su estado natural o procesadas sin importar su presentación.

Frutas. Las frutas en su estado natural, así como las - procesadas en secado, limpiada, descascaradas, desgranadas o - que sufran alguna modificación para su conservación como la - mermejada, almibar, el ate o la jalea.

Granos y semillas. Que se encuentren en su estado natural así como las especies, frutos y vainas también en el mismo estado.

Miscelanea y otros. Se incluye como exentos a cualquier tipo de pan, tortilla, harina (de maíz o trigo) galletas, pasteles nixtamal, pastas alimenticias para sopas, sopas en latas, azúcar, mascabado, piloncillo, huevo, leche en cualquier tipo y sus múltiples derivados, café molido, soluble tostado o con azúcar, aceites vegetales y de animal, aceites comestibles de

cualquier tipo, manteca, jocoque y yogurt natural, sal, chiles-  
envasados, puré de tomate en conserva, y otras hortalizas así-  
como granos de elote o maíz, también en conserva.

En general, se aplica la tasa 0% a todos "los productos  
que sean destinados a la alimentación a excepción de los con-  
centrados, los polvos, jarabes, esencias o extractos de subo-  
res...<sup>3/</sup>.

Para el apoyo de la producción agropecuaria y para el -  
beneficio de otros sectores poblacionales también quedaron -  
exentos del I.V.A. los siguientes artículos:

- Maquinaria y equipos utilizados.
- Alimentos balanceados para animales.<sup>4/</sup>
- Productos de la medicina veterinaria.<sup>5/</sup>  
Herbicidas, fungicidas y fertilizantes.
- Petróleo diáfano y derivados como: Kerosinas, gas pa-  
ra uso doméstico, carbón vegetal, etc.<sup>5/</sup>
- El suelo (a excepción de que sea utilizado temporal-  
mente).

---

<sup>3/</sup> Ley del Impuesto al Valor Agregado. Art. 2-A I-inciso B. -  
S.H.C.P. 1982.

<sup>4/</sup> Bajo tasa 0% de acuerdo al Decreto publicado en el Diario-  
Oficial del 7-XII-79, y se ratifica en XII-81

<sup>5/</sup> Decreto que otorga crédito en inventarios y sujetos a tasa  
0% D.O. 7-XII-79.

- Construcciones destinadas a casa-habitación exclusivamente, así como las fincas utilizadas con fines agrícolas o ganaderas.
- El agua que no sea gaseosa o compuesta incluyendo al hielo.
- Los libros, periódicos, revistas y el derecho para explorar, o usar derechos de autor.
- Maquinaria y equipos utilizados en la agricultura y ganadería que incluye a los aviones fumigadores.<sup>5/</sup>
- Bienes muebles usados o excepción de los que sean vendidos por empresas.
- Los billetes o comprobantes de rifas, sorteos o cualquier otro juego permitido incluyendo a los premios, siempre y cuando estén sujetos a la "Ley Federal de Impuestos sobre loterías, rifas, sorteos y juegos permitidos". Se exenta también a los premios de concursos públicos de carácter científico, profesional, cultural, etc.
- La moneda nacional o monedas extranjeras incluyendo al oro y la plata, bajo la denominación onza troy.
- Partes sociales (o acciones), y títulos de crédito, compra-venta de acciones y respectivos dividendos sin

---

<sup>5/</sup> Decreto que otorga crédito en inventarios y sujetos a tasa 0% D.O. 7-XII-79.

incluir a los certificados de depósito de bienes.

- En la enajenación de documentos pendientes de cobro no incluye la enajenación del bien que ampare el documento, así como las que realicen las instituciones de crédito que no sean propias.
- Los barcos pesqueros. 6/

Otro renglón que queda exento del impuesto, son las tiendas sociales o las llamadas "Sindicales", las cuales no persiguen fines lucrativos, sino el de otorgar precios más bajos que los imperantes en el mercado con el beneficio consiguiente de sus agremiados. En este apartado, se integran también a las tiendas de organizaciones ejidales y comunales que operen en los términos de la Ley de Reforma Agraria.

Por otra parte, no se considera exento del gravamen al vestido y al calzado, aunque sean considerados como artículos básicos o los suntuarios.

#### SERVICIOS EXENTOS.

Para la prestación de servicios quedan exentos del pago del impuesto los realizados por los profesionales independientes.

Asimismo, quedan desgravados los siguientes servicios:

---

6/ Por Ley a partir de 1982. Art. 2-A

- Los públicos, prestados por la Administración Gubernamental.
- De seguridad social y servicios gratuitos.
- Los servicios de enseñanza a excepción de los que no tengan reconocimiento oficial de la S.E.P. o de la Ley Federal de Educación.
- El transporte público terrestre (de personas y de bienes excepto el ferrocarril, y que utilicen permiso Federal para operar. El transporte marítimo de bienes se incluye, siempre que sea efectuado por personas no residentes en el país.
- Servicios prestados directamente a agricultores y ganaderos, seguros contra riesgos agropecuarios, de muerte, rentas vitalicias, etc.
- Servicios de las Instituciones de Crédito y de Bolsa de Valores.
- Servicios prestados por agrupaciones relativos a los fines que le sean propios tales como: Partidos políticos, Sindicatos, Cámaras, Asociaciones y Colegios, Agrupaciones Científicas, Religiosas, Políticas y Culturales.
- Espectáculos Públicos.
- Servicios Profesionales, Artísticos y prestados por autores, deportistas, locutores y toreros.



- Servicio de energía eléctrica utilizada en bombeo para riego agrícola.\*

#### IMPORTACIONES DE BIENES O SERVICIOS.

El uso o goce, así como la introducción de productos extranjeros al país, se considera importación y quedarán exentos del pago del gravamen, los siguientes:

- Los artículos señalados por la Legislación Aduanera - que no lleguen a consumarse, sean temporales o tengan el carácter de retorno.
- Los bienes o artículos importados temporalmente o estén en tránsito dentro del país.
- Los equipajes o menajes señalados por el Código Aduanero.
- Los bienes y servicios que estén exentos del pago del IVA o que al venderse en el país no cause impuesto. En este apartado, se refiere principalmente a bienes-alimenticios tangibles de primera necesidad que coadyuven a mejorar la agricultura, ganadería y pesca, y el régimen de otros artículos ya mencionados bajo la tasa 0%.
- Los artículos de primera necesidad comprados por residentes mexicanos en la Frontera Norte.

\* Tasa 0% por Ley.

- Los bienes donados por residentes del extranjero a la federación, entidades federativas, etc.

Tratándose de exportaciones las empresas residentes en el país que enajenen bienes o presten servicios, cuando unos u otros se exporten, estarán obligados al pago de la tasa 0%.

### LAS OBLIGACIONES DEL CONTRIBUYENTE.

Las obligaciones que deberán observarse para el control y el pago del impuesto son:

- a) Llevar libros de contabilidad tales como los libros-Diario, Mayor, Inventario y Balances, que sean obligados también para el pago del I.S.R.
- b) Deberá separarse en la contabilidad, el registro de las operaciones a la tasa del 10%, la del 6% y del 0% así como también de aquellas operaciones exentas o que sean de devolución o acreditamiento.
- c) Contabilizar a los comisionistas por separado de su contabilidad.
- d) Expedir documentos, de venta principalmente, donde se haga constar el monto del IVA por separado del precio.
- e) Presentar declaración del impuesto ya sea mensual o anual.
- f) Responsabilidad solidaria, de representantes de no

residentes en el país.

- g) Llevar Registros Contables separados por Entidades - Federativas en donde se tengan establecimientos o su cursales.

Para los causantes menores, no sería necesario que sigan las instrucciones antes mencionadas, sino que las Autoridades Fiscales, les calculan un monto mensual, al cual se le aplica el 10% o el 6% de Impuesto según el caso.

De esta estimación mensual, el causante menor podrá deducir el I.V.A. que le trasladan sus acreedores (comprobables), y el resultado, lo podrá pagar a más tardar los días 15 de cada mes.

Podrán expedir nota de venta, sin ser obligados de hacerlo, separando el I.V.A. del precio, de las mercancías que tengan el impuesto incluido en el precio.

Para este cálculo, cuando el I.V.A. sea del 10%, el precio de la mercancía se multiplica por el factor ".09" y el resultado es igual al impuesto causado que se deberá restar al precio inicial.

Ejemplo:

- Artículo marcado con precio de 80.00.
- Multiplicado por el factor .09 será  $80.00 \times 0.09$  i---

igual a 7.20.

- El 7.20 se resta al precio (80.00 - 7.20) obteniéndose el precio de la mercancía igual a 72.80.
- El comprobante quedaría así:

Precio	72.80
I.V.A.	<u>7.20</u>
TOTAL	80.00

Para el cálculo a la tasa del 6%, se sigue el mismo procedimiento utilizando el factor de ".57".

Ejemplo:

- Precio del artículo 80.00
- Factor .57 (multiplicado) 80.00 X .057 igual a 4.56 - de I.V.A.
- El I.V.A. al restarse del precio (80.00 - 4.56) será el precio del artículo.
- El comprobante o nota, quedaría así:

Precio	75.44
I.V.A.	<u>4.56</u>
TOTAL	80.00

En este tipo de casos, en donde no se distingue en el precio y a simple vista cual es el motivo del I.V.A., se detectan irregularidades muy notorias en cuanto al alza de los precios, ya que los comerciantes en pequeño suben los precios a -

su conveniencia aumentando así el monto del I.V.A., encareciendo aún más los precios de los productos.

En general, se observa que los cambios o modificaciones a la ley, tienden a aclarar todas las situaciones y a tratar de beneficiar la imposición fiscal. Se considera conveniente que las modificaciones o reformas a la Ley se sigan realizando, sobre todo en aquellas que son destinadas y consumidas por la mayoría de la población, como por ejemplo el hecho de exentar a más artículos considerados como básicos. Por ejemplo, se piensa que podrían exentarse artículos como: los medicamentos, útiles escolares, el vestido y calzado considerados y especificados como básicos, los servicios que otorguen pequeños establecimientos de comidas corridas, etc.

La Ley seguirá modificándose, sobre todo en casos muy particulares por lo que su función podrá ser cada vez más eficiente.

## 2.2. EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA EN MÉXICO (LEY).

Se llama renta, al producto del capital, del trabajo o de la combinación del capital y del trabajo. Puede distinguirse para los efectos impositivos la renta bruta, que es el ingreso total percibido sin deducción alguna, como sucede por ejemplo cuando un impuesto grava los ingresos derivados del trabajo o los derivados del capital en forma de intereses. Otras veces se grava una renta neta que es la que resulta des

pués de deducir de los ingresos los gastos necesarios para la obtención de esos ingresos y la renta libre que queda cuando - después de deducir de los ingresos brutos los gastos necesarios para la obtención de la renta, se permite también la deducción de ciertos gastos particulares del sujeto del impuesto.

El 30 de diciembre de 1980, se publicó una nueva Ley - del Impuesto Sobre la Renta fechada el mismo día. Se abrogó la de 30 de diciembre de 1964 y la Ley Federal del Impuesto sobre loterías, rifas sorteos y juegos permitidos, de 30 de diciembre de 1947.

Esta Ley fue reformada, por la Ley que reforma, adicional y deroga diversas disposiciones en materia fiscal, a partir del 1º de enero de 1982.

La Ley contiene cinco títulos. El I de Disposiciones Generales. El II De las Sociedades Mercantiles, dividido en Cinco Capítulos. El I de los Ingresos, el II de las deducciones, dividido en cuatro Secciones: de las deducciones en general; - del costo, de las inversiones, de las deducciones para instituciones de crédito, de seguros y fianzas.

El Capítulo III. De las pérdidas.

El IV de las obligaciones de las sociedades Mercantiles, el V de las facultades de las autoridades fiscales.

El Título III. De las personas morales con fines no lucrativos.

El Título IV de las personas Físicas, dividido en doce Capítulos que después señalaremos y el Título V, de los residentes en el extranjero con ingresos provenientes de fuentes de riqueza ubicada en Territorio Nacional.

En el Artículo 1º se establece que son causantes del Impuesto las personas físicas y morales residentes en México, -- respecto de todos sus ingresos cualquiera que sea la ubicación de la fuente de riqueza de donde procedan; las residentes en el extranjero que tengan un establecimiento permanente en el país respecto de los ingresos atribuibles a dicho establecimiento; y las residentes en el extranjero respecto de los ingresos procedentes de fuentes de riqueza situadas en Territorio Nacional, cuando no tengan un establecimiento permanente en el país o cuando teniéndolo éstos ingresos no sean atribuibles a dicho establecimiento.

Se considera establecimiento permanente cualquier lugar de negocios en el que se desarrollen parcial o totalmente actividades empresariales. Entre otros las sucursales, las agencias, oficinas, fábricas, talleres, instalaciones, canteras o cualquier lugar de explotación o extracción de recursos naturales.

Si un residente en el extranjero actúa en el país a través de una persona física, distinta de un agente independiente que tenga y ejerza poderes para la realización de actividades empresariales, se considerará que existe residencias permanente

con relación a esa actividad.

Tratándose de servicios de construcción de obra, instalación, mantenimiento o montaje en bienes inmuebles o por actividades de inspección, no se considera residencia permanente si dura menos de 365 días naturales.

No se considera establecimiento permanente, utilizar instalaciones con el fin de conservar, almacenar o exhibir bienes o mercancías pertenecientes al residente en el extranjero, o para que sean transformados por otra persona, o para obtener información y con el único fin de comprar bienes o mercancías, o para desarrollar actividades de naturaleza previa o auxiliar para las actividades del residente en el extranjero, de propaganda, de información, de investigación científica de preparación para la colocación de préstamos o de otras actividades si milares.

Son ingresos atribuibles a un establecimiento permanente los provenientes de la actividad empresarial que aquél desempeñe, así como los que deriven de enajenaciones de mercancías en territorio nacional, efectuadas por la oficina central de la sociedad o por otro establecimiento de ésta.

Se entenderán por actividades empresariales las comerciales, las industriales, las agrícolas, las ganaderas y las de pesca.

Se puede acreditar contra el impuesto a pagar en México



el pagado en el extranjero, por los ingresos procedentes de fuentes ubicadas en el extranjero, siempre que se trate de ingresos por los que se deba pagar el Impuesto en México. Lo mismo puede acreditarse tratándose de dividendos o utilidades distribuidas por sociedades residentes en el extranjero, debiendo acumularse además del dividendo, el Impuesto sobre la Renta pagado por la sociedad, correspondiente al dividendo percibido por el residente en México, siempre y cuando el residente en México posea cuando menos el 10% del capital de la sociedad. En ningún caso este Impuesto excederá del que le corresponda pagar en México.

Quando el ingreso se percibe en bienes, se tomará en consideración el valor de éstos en Moneda Nacional en la fecha de la percepción.

En las asociaciones en participación, el asociante será el que cumpla con la Ley el asociante y los asociados acumularán a sus ingresos las utilidades que les correspondan.

Quando a través de un fideicomiso se realicen actividades empresariales, la fiduciaria determinará la utilidad fiscal de dichas actividades y cumplirá por cuenta del conjunto de los fideicomisarios, las obligaciones señaladas en la Ley. Los fideicomisarios acumularán a sus ingresos en el ejercicio las utilidades que les correspondan del fideicomiso.

Las sociedades mercantiles y los organismos descentrali

zados pagarán el impuesto sobre el resultado fiscal del ejercicio pero pueden disminuir las pérdidas fiscales de otros ejercicios, la ganancia derivada de la enajenación de terrenos y construcciones que formen parte del activo fijo si su importe se invierte en regiones susceptibles de desarrollo, los dividendos o utilidades de otras sociedades cuando correspondan al contribuyente como socio y el importe de los estímulos fiscales.

La utilidad fiscal se determina disminuyendo de los ingresos acumulados las deducciones autorizadas.

El ejercicio abarcará doce meses.

La Ley prevé los casos de cambio de fecha de cierre y los de fusión y liquidación.

Los pagos provisionales se harán a más tardar el día 15 o al siguiente día hábil de los meses quinto, nueve y doce del ejercicio. No se harán pagos provisionales en los casos de pérdidas en el ejercicio inmediato anterior o cuando la pérdida pendiente de disminuir de ejercicios anteriores exceda al monto de la utilidad fiscal. En la tarifa se señala una cuota fija y un porciento para cada grado y llega al 42%.

Si la cuota está comprendida entre \$500,000.00 y un millón y medio se deducirá la cuota fija de \$210,000.00 la cantidad que resulte de aplicar el 6.65% sobre la diferencia entre \$1.500,000.00 pesos y el resultado final.

Existen reducciones del 40% para los dedicados a la agricultura, ganadería o pesca del 25% si los contribuyentes industrializan sus productos; 25% si realizan actividades comerciales o industriales en las que obtengan como máximo el 50% de sus ingresos brutos; y 50% para los que estén dedicados exclusivamente a la edición de libros.

Las sociedades mercantiles y los organismos descentralizados residentes en el país acumularán la totalidad de los ingresos en efectivo, en bienes, en servicio o en crédito que obtengan en el ejercicio.

No se consideran ingresos los que obtenga el contribuyente por aumento de capital, por pago de la pérdida por sus accionistas, por primas obtenidas por la colocación de acciones y con motivo de la revaluación de bienes de activo fijo y de su capital.

La ley señala el procedimiento para establecimientos extranjeros, ventas en abonos, contrato de arrendamiento financiero.

Se consideran ingresos acumulables los estimados por la Secretaría de Hacienda; la utilidad por pagos realizados con bienes, la diferencia de inventarios de ganados y los ingresos por accesión, las ganancias derivadas de la enajenación de activos fijos y terrenos, títulos valor, acciones o partes sociales, así como las derivadas de fusión, liquidación o reducción de capital de sociedades en las que el contribuyente sea socio

o accionista, de recuperación de créditos cancelados; de recuperación por seguros, fianzas y otras; las indemnizaciones, la utilidad por fluctuación de moneda, la enajenación de inmuebles, acciones o partes sociales.

La Ley autoriza ajustes al costo de adquisición.

Las deducciones que autoriza la Ley son las siguientes devoluciones, descuentos o bonificaciones, costo; gastos; inversiones; diferencia entre los inventarios final o inicial de un ejercicio, cuando el inicial fuera el mayor en el caso de ganadería, las pérdidas de bienes por caso fortuito o fuerza mayor; las derivadas de operaciones en moneda extranjera y los créditos incobrables; las aportaciones para fondos destinados a investigación y desarrollo de tecnología; la creación o incremento de reserva para fondos de pensiones o jubilaciones de personal complementarias a las que establece la Ley del Seguro Social y de primas de antigüedad constituidas en los términos de la Ley.

Los requisitos para las deducciones son que se trate de gastos estrictamente indispensables; que las inversiones se sujetan a los términos de la depreciación, que se llenen los requisitos relativos a documentación; su contabilización; que en su caso se hayan retenido los impuestos a cargo de terceros; que se mencione el Registro Federal de Causantes; que en los casos en que procede el pago del IVA la traslación conste en forma expresa; que los préstamos se hayan invertido en los fi-

nes del negocio; que los pagos a personas físicas y donativos llenen los requisitos legales; que los honorarios a miembros del Consejo llenen los requisitos que marca la Ley; que la asistencia técnica y regalías se presten por personas con los conocimientos técnicos adecuados; que los gastos de previsión social llenen los requisitos debidos; que los pagos de primas por seguros o fianzas se hagan a instituciones mexicanas y correspondan a conceptos que la Ley señala como deducibles; que el pago por uso o goce de inmuebles se refieran a los destinados a los fines del negocio; que el costo de adquisición corresponda al de mercado; que si se trata de importaciones señale que se reunieron los requisitos que señala la Ley; las pérdidas o créditos incobrables; los inventarios inservibles; las comisiones por ventas en abonos o arrendamientos financieros; los gastos por uso de automóvil. Fija reglas especiales para los intereses que se pagan a extranjeros.

No son deducibles el Impuesto a cargo de terceros, las cuotas al Seguro Social pagadas por los trabajadores, salvo cuando se trate de salario mínimo; gastos en inversiones no deducibles; participación de utilidades; obsequios y atenciones; gastos de representación; gastos de viaje y viáticos; sanciones indemnizaciones y recargos; intereses considerados dividendos; intereses sobre acciones; provisiones de activo o de pasivo; reservas para indemnizaciones de antigüedad; primas en reducción de capital; enajenación de bienes cuyo costo no sea el real; crédito comercial; gastos en casas, aviones y embarcacio

nes; pérdidas en venta de activos; impuesto al valor agregado; pérdidas en fusión, reducción de capital o liquidación; pérdida en ventas de acciones o valores mobiliarios, gastos a prorrata con empresas extranjeras.

La Ley señala que el costo de las mercancías o de los productos enajenados se debe determinar siguiendo el sistema de valuación de costeo absorbente con base en costos históricos.

Las inversiones sólo se podrán deducir mediante la aplicación en cada ejercicio de los porcentos máximos autorizados por la Ley.

La Ley establece las reglas para la deducción de las inversiones.

La Ley señala las deducciones para instituciones de crédito, de seguros y fianzas.

Se señala igualmente las bases para la deducción de la pérdida fiscal.

En el Título III señala las reglas para el tratamiento de los ingresos de personas morales, distintas de las sociedades mercantiles.

En el Título IV grava la Ley los ingresos de las personas físicas en doce Capítulos, que comprenden las siguientes -

materias:

I. Ingresos por salarios y en general por la prestación de un servicio personal subordinado; II. Ingresos por honorarios y en general por la prestación de servicios independientes; III. Ingresos por arrendamiento y en general por otorgar el uso o goce temporal de bienes; IV. Ingresos por enajenación de bienes; V. Ingresos por adquisición de bienes; VI. Ingresos por actividades empresariales; VII. Ingresos por dividendos y en general por las ganancias distribuidas por sociedades mercantiles; VIII. Ingresos por intereses; IX. Ingresos por obtención de premios; X. Otros ingresos que perciban las personas físicas. Los capítulos XI y XII se refieren a los requisitos de las deducciones y a la declaración anual.

Entre otras deducciones se encuentran: el salario mínimo anual, honorarios médicos y gastos hospitalarios; gastos de funerales y donativos.

## CAPITULO III

### INCIDENCIA DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO SOBRE EL PODER ADQUISITIVO DE LOS TRABAJADORES

#### 3.1. MECÁNICA DE OPERACIÓN COMPARATIVA.

El Impuesto al Valor Agregado en forma "Teórica" tiene la ventaja de ser un impuesto que se traslada y no es acumulable. En este punto, observaremos como el impuesto, se traslada a través de un proceso que va desde su producción, hasta llegar al consumidor final como mercancía de venta al público, no sin antes atravesar, por una serie de intermediarios (los más elementales) que intervienen en el proceso. Al mismo tiempo, se realizará un proceso similar, referente a lo que fue el Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, con la finalidad de analizar en un ejemplo comparativo, como actuaba el I.S.I.M. en el proceso de las mercancías, en comparación con el I.V.A., en su caso exclusivamente teórico.

#### 3.1.1. IMPUESTO SOBRE INGRESOS MERCANTILES.

Comenzaremos primero con el I.S.I.M. como denominaremos de aquí en adelante al Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles\* - que empieza su proceso con un productor de materia prima, que

---

\* Con tasa general del 4%



en este caso puede ser un campesino quien compra semilla, fertilizante, herramienta, etc., para cultivar su producto. Supongamos que el productor estima que el precio de costo de su mercancía o los precios de sus compras (denominado P.C.) asciende a \$50.00 pesos.

Como este productor rural vende su mercancía, necesita añadirle una ganancia al producto que va a vender: es por eso que le añade el valor agregado que se representará con la cantidad de \$ 50.00 pesos.

Al sumar el precio de costo (P.C.) más el valor agregado (V.A.) dará un resultado, un total de \$100.00. Este sería el precio de venta del producto, pero sin añadirle el Impuesto de Ingresos Mercantiles que tiene que cobrar o trasladar a su cliente.

Para añadir al I.S.I.M. las sumatorias quedarían así:  $100.00 + 4.00$  (que es el 4% del precio) y la mercancía queda vendida a un fabricante por \$104.00 es decir, que el precio quedaría de la siguiente forma:

**Productor**

Precio de costos (P.C.)	50.00
<u>Valor Agregado (V.A.)</u>	<u>50.00</u>
Precio	100.00
<u>I.S.I.M. (4%)</u>	<u>4.00</u>
TOTAL	104.00

Un fabricante compra al productor materia prima o mercancía por valor de \$104.00, pero en el proceso de transformación de la mercancía el fabricante le ha añadido un valor agregado de \$30.00; al terminar su proceso y poner la mercancía a la venta, el fabricante la vende por la siguiente cantidad:

104.00 que le costó adquirir la materia prima.

30.00 de valor agregado, entonces su mercancía vale ahora 134 pesos (que es la suma de precios de compra y el valor agregado). Ahora, tiene que añadirle al precio, el I.S.I.M. Esto es que, el 4% de 134.00 serán de 5.36. De lo anterior que dará como resultado lo siguiente:

Fabricante.

Precio de compra (P.C.)	104.00	
Valor Agregado (V.A.)	<u>30.00</u>	
Precio de venta	134.00	
I.S.I.M. (4%)	<u>5.36</u>	
Total	139.36	precio de venta

El fabricante ahora vende al distribuidor su mercancía, en un precio de \$139.36, que incluye al Impuesto de Ingresos Mercantiles.

El distribuidor que compró en \$139.36 añade su valor agregado que será, de treinta pesos. Esto hace que el precio suba de 139.36, a \$ 169.36. Pero falta añadir un 4% de impuesto que será de \$ 6.77

El precio de venta del distribuidor ascenderá a \$176.13 y con este precio pasa al siguiente cliente, bajo el siguiente mecanismo:

Distribuidor

Precio de compra (P.C.)	139.36
<u>Valor Agregado (V.A.)</u>	<u>30.00</u>
Precio	160.36
<u>I.S.I.M. 4%</u>	<u>6.77</u>
TOTAL	176.13

Un detallista compra la mercancía del distribuidor como ya vimos en \$176.13, así es que para su contabilidad, registra ese precio como precio de compra (P.C.), para después añadir a la mercancía su valor agregado de \$20.00

El detallista tendrá el siguiente proceso; compra - - \$173.13 más el valor agregado que es de \$20.00, hacen un total de \$196.13; cantidad a la que hay que sumar el ISIM del 4% - - (\$7.84) dando por resultado \$203.97 que será el precio de venta del detallista en cuestión hacia el consumidor final. De acuerdo a lo anterior, se tiene:

Detallista

Precio de compra (P.C.)	176.13
<u>Valor Agregado (V.A.)</u>	<u>20.00</u>
Precio	196.13
<u>I.S.I.M. 4%</u>	<u>7.84</u>
TOTAL	203.97

Precio al Público

Así después de contemplar el proceso de intermediarios, el consumidor final, tendrá que pagar el precio de \$203.97, y como tal, no tiene a quien trasladar su impuesto. El mismo es quien tendrá que absorber todos los impuestos desencadenados y trasladados a través del proceso, llamado "EFECTO EN CASCADA".

	<u>I. S. I. M.</u>
Proveedor	\$ 4.00
Fabricante	5.36.
Distribuidor	6.77
Detallista	<u>7.84</u>
T o t a l	\$23.97

Se puede observar que este total de \$23.97 corresponde al pago de "Impuesto sobre Impuesto", es decir, que se carga el 4% al total del precio (precio de la mercancía más impuesto) y así continúa sucesivamente, lo que hace que el precio y el impuesto se incremente.

### 3.1.2. IMPUESTO AL VALOR AGREGADO.

Analicemos ahora el proceso que debió seguir teóricamente el Impuesto al Valor Agregado o lo que se planeó en primera instancia, de "cómo debería ser al proceso de traslación del impuesto."

Pongamos el ejemplo del IVA, con la tasa general del 10% igual como hicimos en el del ISIM. Empezamos por el proveedor de materias primas\*, quien al producir su mercancía, le

\* Como productor agrícola, el IV.A. que paga, le será devuelto

repercute un precio de costo o precio de compras de \$50.00. Esto significa que pagará el IVA del 10%, y que en este caso - será de \$5.00.

El valor agregado que añade a sus costos será de \$50.00, de donde sus costos y su precio queda representado de la siguiente forma:

Precio de costo (P.C.)	\$ 50.00
Valor agregado (V.A.)	50.00
El valor total o precio de venta será de \$100.00	

De esos \$100.00, el I.V.A. al 10% será de \$10.00 que será lo mismo si se dedujera el I.V.A. de sus costos, así como - el valor agregado que añadió a su mercancía. Es decir que si - desglosamos el 10% al precio de costos y el 10% del Valor Agregado, quedaría representado en cada caso en \$5.00 y otros - \$5.00 que suman lo mismo que representa el I.V.A. en el precio total de venta. Ejemplo:

		IVA (10%)
Precio de compra P.C.	50.00	5.00
Precio de venta P.V.	50.00	5.00
Precio total	100.00	+ 10.00

En el siguiente paso, la mercancía del productor se vende en \$100.00 + 10.00 (el I.V.A. debe ir separado del precio). el fabricante adquiere la mercancía y registra en su contabilidad lo siguiente:

Precio de Costo \$100.00 más I.V.A. \$10.00

La mercancía es procesada y se añade un valor agregado de \$50.00, aumentando el precio a \$130.00. El I.V.A. por su parte, también aumenta en forma directamente proporcional, debido a que si los costos, generan \$10.00 de I.V.A., el valor agregado que se añade de 30.00, genera un I.V.A. de 3.00. Ahora, si sumamos los valores agregados, nos dará como resultado, el 10% del precio total; es decir \$13.00. Ejemplo:

		<u>I.V.A. (10%)</u>
Precio de compra (P.C.)	\$100.00	\$10.00
Valor Agregado (V.A.)	30.00	3.00
Precio total	<u>\$130.00</u>	<u>\$13.00</u>

Como puede observarse, se suma el costo del producto al valor agregado generado para establecer el precio de venta y por separado añadir el 10% de I.V.A. de la venta; pero por cualquier lado que se vea, el 10% de I.V.A. que se traslada en el precio, el igual a la suma del 10% del precio de compra y el diez por ciento del valor agregado que añade, y no se acumula como en el ejemplo del I.S.I.M.

En realidad lo que pasa es que el I.V.A. que se traslada en el precio de compra, se traslada al precio de venta del siguiente cliente y el valor agregado que se añade en cada proceso, se grava automáticamente en un 10% que se paga al fisco y que también se traslada al consumidor final.

Siguiendo con el proceso de la mercancía con el I.V.A.-

el Distribuidor compra la mercancía en \$130.00 más IVA de - - \$13.00 que le vendió el fabricante en \$145.00.

Este distribuidor añade a la mercancía un valor agregado de \$30.00, lo que hace que el proceso hasta ahora quede de la siguiente manera:

		I.V.A. (10%)
Precio de compra (P.C.)	\$130.00	\$13.00
Valor agregado (V.A.)	30.00	3.00
Total	\$160.00	\$16.00

Siguiendo con el ejemplo comparativo, el siguiente pago es la venta al detallista quien compra la mercancía en \$160.00 + 16.00 de I.V.A. y añade un valor agregado de \$20.00 que al sumarla con el precio en que adquirió, el artículo sumara la cantidad de \$180.00 más IVA que en este caso será de \$18.00. Gráficamente se representa así:

		IV.A. (10%)
Precio de compra P.C.	160.00	16.00
Valor agregado V.A.	20.00	2.00
Precio total	180.00	+ 18.00

Entonces tenemos que el precio al cliente consumidor final será de \$180.00 más \$18.00 de Impuesto al Valor Agregado.

Para comprar la mecánica operativa de los impuestos de I.S.I.M. y del I.V.A., nótese que se siguieron el mismo número de intermediarios y también se utilizaron las mismas cifras en

los valores agregados con una notable diferencia en los precios de compra.

Ahora bien, el precio final en el ejemplo del ISIM asciende a \$203.97 mientras que en el segundo ejemplo el precio final asciende a \$180.00 más el IVA de \$18.00. Aún así, si sumamos el precio \$180.00 y su IVA \$18.00 la cifra asciende a \$198.00 que resulta ser inferior al obtenido en el I.S.I.M. Es decir que:

	<u>Tasas</u>	<u>Diferencia</u>
Precio final en el ISIM		
\$203.97	4%	\$5.97
Precio final en el IVA		
\$198.00	10%	

En el cuadro #1, se observará el comportamiento que siguen los dos impuestos, pero lo más importante radica en el hecho de que un impuesto con mayor porcentaje de base gravable reduzca el precio o en éste caso no lo aumente. Esta observación consiste en que en el primer ejemplo, el ISIM del 4% se carga y se calcula en base al precio total, es decir que se calcula el 4% del totalo del precio total cosa que no sucede en este ejemplo teórico del IVA, ya que éste, se carga solamente al valor agregado que se va añadiendo a través de la cadena por la que atravieza una mercancía dada; además de que el impuesto que se carga, se traslada íntegramente.



### 3.2. PAGO DEL IVA AL FISCO.

De lo anteriormente expuesto, se analizará el acreditamiento del IVA., para ello, será necesario observar una etapa del proceso en forma detallada, como en el caso del "Mayorista", en donde podremos observar claramente el proceso del pago del impuesto de un artículo y su traslado, no sin antes añadirle la ganancia o valor agregado lo cual genera un 10% de impuesto y este diez por ciento, es el que se paga al Fisco (como contribuyente) que a su vez es trasladado por separado del precio, hacia el consumidor.

Pongamos el ejemplo del mayorista quien compra mercancía por valor de \$180.00 más IVA, y le añade un valor agregado de \$30.00. Esto quedaría así:

<u>MAYORISTA.</u>		<u>IVA 10%</u>
Valor agregado por	\$30.00	\$ 3.00
Compra	<u>180.00</u>	<u>18.00</u>
Precio	210.00	21.00

El precio total sería de \$210.00 + 21.00, lo que tendría que obligarlo a vender la mercancía en \$231.00. Pero la nota o factura que tendrá que dar a su cliente será de la siguiente forma:

#### FACTURA DE VENTA

P R E C I O	\$210.00
I.V.A. 10%	<u>21.00</u>
Total	\$231.00

El mayorista separa del precio de venta, el 10% de IVA- que traslada y que paga el cliente, con la finalidad de que él, no pague el impuesto que le trasladarán, sino que, como son im puestos en CASCADA, puede trasladarlo.

Para esa operación, la DECLARACION que hará el mayorista ante la autoridad fiscal, quedará representada de la siguiente forma:

DECLARACION AL FISCO\*

Ventas	\$210.00
Compras	180.00
Valor agregado	30.00
IVA que causa y traslada	21.00
IVA que acredita	18.00
IVA que paga al Fisco	3.00

En la declaración, queda claramente expuesto lo que compra, lo que vende y el IVA que cobró por la transacción, así como la tasa que general cada una de ellas del 10%.

Pero ahora analicemos el proceso del impuesto. El mayorista cobra el 10% de IVA de acuerdo al precio, es decir el IVA que causa y traslada: pero ese IVA, se desgloza en dos partes que son:

---

\* Puede interpretarse como totales en una contabilidad, ejemp. Ventas totales. 210 millones de pesos, etc.

IVA que pagó (que acredita)  
IVA que paga (valor agregado que generó)

Si recordamos que cuando este mayorista compró le trasladaron un IVA de \$18.00 que era igual al 10% del precio que pagó, pero ahora, el cobra \$21.00 de IVA. La diferencia de \$3.00 se causada por el VALOR AGREGADO que se añadió a la mercancía que adquirió anteriormente y que ahora vende.

#### DECLARACION

IVA trasladado al cliente	21.00
IVA que acredita	18.00
Igual al 10% del valor agregado añadido de 30.00	= 3.00 al Fisco

Por otra parte, al mayorista no le convendría pagar un impuesto que no le corresponde, ya que él solo pagará el IVA que generó por el aumento de precio de la mercancía, vía valor agregado.

Ahora, supongamos que el mayorista compra y paga el IVA que le cargan en dicha transacción y la traslada a sus clientes sumándole el IVA que el genera con su valor agregado y no exige comprobante de su transacción. Este hecho, será un grave error del mayorista, ya que no es conveniente como comprador, dejar de exigir una nota como comprobante del pago del impuesto, ya que esa nota servirá posteriormente, para compro-

bar ante Hacienda, el IVA que le trasladan y que acredita.

Para simplificar lo anterior, supongamos el caso de que el mayorista al comprar la mercancía por \$180.00 más IVA sin que le expidan nota o factura de venta.

Esta evasión de la etapa, recae automáticamente en la etapa del proceso de pago al Fisco, porque nuestro mayorista, ahora tendrá que pagar el IVA que le correspondía pagar a su antecesor y también pagar, su propio IVA generado.

Ejemplo:

DECLARACION

Ventas \$ 210.00

Compras 180.00

Valor agregado 30.00

IVA que causa y traslada 21.00

IVA que acredita ----- No puede comprobar el IVA que le trasladan, sus proveedores.

IVA que paga 21.00

Anteriormente vimos como en el proceso o declaración normal, pagó su IVA de \$3.00; ahora como no puede comprobar el IVA que pagó al comprar, tendrá que pagar ese IVA que era de \$18.00 más su IVA de \$3.00 que dan un total de \$21.00

Es por esto que la evasión será controlada por los mismos contribuyentes que, cuidando sus intereses, al mismo tiempo evitan la evasión fiscal, cumpliéndose un objetivo del IVA en cuanto se señala que una de las finalidades y características del IVA, es la de evitar la evasión fiscal. Para complementar la forma o mecanismo para determinar el IVA que una persona o empresa causan, a continuación se explican los pasos en que puede basarse para el correcto registro dentro de una contabilidad general.

En primer lugar, basados en los siguientes puntos o incisos, se podrá determinar en una forma rápida y sencilla, - - cuanto habrá que enterar al Fisco o en otras palabras, cuanto IVA se ha generado en las actividades de venta y de compras a proveedores.

El primer paso será:

- a) Sumar el valor de las actividades y aplicar la tasa del 10% (o del 6%) de impuesto causado y que trasladamos a los clientes.
- b) Sumar el IVA que nos trasladaron los proveedores.
- c) A la suma de los valores de las actividades, le restamos el IVA que nos trasladaron.

Es decir: De A le restamos

$$B = X$$

d) El resultado X, es lo que pagamos al fisco Federal.

En el caso del mayorista que estudiamos, y como ejemplo de lo anterior aplicamos los números del mayorista, exponiéndolos de la siguiente forma:<sup>1/</sup>

PREGUNTA	* H	D *
- Cuánto compró	180.00	
- Cuánto IVA le trasladaron los proveedores		18.00
- Qué valor agregó	30.00	
- En cuánto vendió	210.00	
- Cuánto IVA trasladó a los clientes		21.00
- Cuánto IVA acreditó, que le trasladaron		18.00
- Cuánto deberá pagar al Fisco		3.00

A qué equivale el impuesto que paga Al 10% sobre - -  
\$30.00 de IVA de \$3.00

Cabe señalar que en los casos especiales de las exportaciones, así como otras transacciones con la Tasa 0%, quedan exentas del pago del IVA, de donde presentan la siguiente declaración como ejemplo:

---

<sup>1/</sup> "Que es el I.V.A." Preguntas y Respuestas. Folleto de Información. S.H.C.P. 1980.

\* Haber

Debe

## DECLARACION

Ventas (exportado)	160.00	IVA que causa	0.00
Compras	130.00	IVA que acredita	13.00
Valor Agregado	30.00	IVA que entera	0.00

En los casos de las transacciones con tasa 0%, el renglón que dice "I.V.A. que ACREDITA", le es devuelto o queda acreditado para declaraciones futuras.

Como se puede observar, tanto la mecánica de operación, como el procedimiento para pagar el impuesto son en general de fácil comprensión, lo que los convierte en un sistema moderno y eficiente de recaudación.

En la mecánica de operación, se demuestra que en forma teórica, el IVA es deflacionario, en comparación con el antiguo impuesto ISIM y que su forma de traslado es simple y sencilla y no eleva demasiado los costos de cada una de las etapas del proceso de una determinada mercancía. Además, el procedimiento de no cargar impuesto sobre impuesto, hizo pensar que el IVA no sería inflacionario.

Por otro lado, al analizar la mecánica del pago del impuesto y la forma de determinarlo y comprobarlo, las autoridades hacendarias pensaron que podría evitar la evasión fiscal ya que en cada proceso, los contribuyentes tendrían cuidado de no permitir la evasión de su proveedor porque afectaría en forma directa sobre ellos mismos.

La primera consideración no se cumplió, pero la segunda sirvió de mecanismo para crear otras formas de evasión.

### 3.3. REPERCUSIONES ECONÓMICAS DEL IVA Y LA TRIBUTACIÓN INDIRECTA.

En primer término, se mencionarán algunos de los puntos más importantes y positivos que ofreció el IVA antes de su aplicación, y lo que supuestamente el nuevo gravamen acarrearía en múltiples beneficios para el país así como la población en general. Los argumentos favorables y alentadores sobre el nuevo impuesto, fueron los siguientes:

1. El IVA no sería inflacionario, ya que grava las etapas del proceso productivo y las deformaciones en los precios tenderían a la baja, porque el gravamen actúa en forma aislada a los costos de las mercancías.
2. Que no existiría evasión fiscal.
3. Que el proceso del IVA en la producción, precio y consumo, tenderían a una disminución de los precios. (efecto deflacionario).
4. Que fomentaría las exportaciones.
5. Que aunque es una tasa más alta no afectaría a el proceso inflacionario de la misma forma.



6. Que sería de justicia social, ya que se exenta a los productos de primer necesidad, y reduce los precios.
7. Que los créditos sobre inventarios del 6% a la industria y el 4% al comercio contribuirían a no aumentar los precios para 1980.
8. Que los precios a la baja, dependerían de los manejos adecuados sobre los mecanismos de acreditamiento y de su traslación.
9. Que como el IVA no es acumulativo como el ISIM (cobro de impuestos sobre impuestos) contribuiría a bajar precios o que el efecto en cascada "no aumentaría en muchos los precios".
10. Que la neutralidad del impuesto, no perturba el funcionamiento del mercado o el libre juego de la oferta y la demanda. Es decir que no obstaculiza la asignación de recursos ni la fijación de los precios.
11. Que dotará de eficiencia al sistema tributario mexicano y que generará un pequeño porcentaje de recaudación, ya que el IVA no tiene fines recaudatorios.

En vista de este "favorable panorama", las críticas, pronósticos y análisis que se hicieron al IVA durante el año de 1979 tendían hacia un común denominador; que el IVA sí sería inflacionario. Pero ésto no detendría en ningún momento la implantación del impuesto, al contrario, se imponía su opera-

ción y quedaría sujeto solo a realizarle algunas modificaciones, de acuerdo al funcionamiento que observara en la realidad, ya que se pensó (por parte de la Sría de Hacienda) que las modificaciones a realizarse 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 errónea planeación del impuesto.

En primer lugar y en base a lo anteriormente expuesto, el Seminario de Modelo Económico para México, de la "Wharton - Econometric <sup>1/</sup>," dijo que existiría una sobrerrecaudación, por la tasa alta que se utilizaría para el IVA y que implanta dicho gravamen en enero de 1980, ocasionaría un desquiciamiento en el sistema financiero y fiscal, además de que existiría una agudización en el proceso inflacionario del país.

La Wharton, dentro de sus propios cálculos pronosticó también, una sobrerrecaudación por concepto del IVA de 125 000 millones de pesos para 1980. Aunque las autoridades de Hacienda la calcularon en 80 358 millones, esta cifra no serviría ni siquiera para cubrir la recaudación que hacia el ISIM para el-

---

<sup>1/</sup> Investigadores de la Universidad de Pensilvania (E.U.A.) - realizan periódicamente un modelo econométrico a futuro de la economía mexicana, y sirve para proporcionar tendencias sobre la misma. "Revista Proceso" No. 166, enero 1980 - pp. 24.

año de 1979.<sup>2/</sup>

Por otro lado, el IVA no posee fines de justicia social, por el simple hecho de exentar artículos de primera necesidad, sino que son propósitos netamente 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.

El desorden pronosticado en el sistema Financiero y Fiscal del país, afectaría a los sectores público y privado por igual.

En el público, se previó un desconocimiento total de los ingresos que se captarían por éste rubro, y que por tanto, no se conocería el monto exacto del ingreso, destinado sobre los gastos a realizar.

En el sector privado, imperará el desconcierto y por razón lógica, éstos analizarían con singular importancia la Ley del IVA, para no ver afectados sus intereses, como podrían ser las importaciones y de sus compras a proveedores principalmente. Por otra parte, el IVA (como impuesto en cascada) no los

<sup>2/</sup> La cuenta de la Hacienda Pública Federal S.P.P. y la Dirección General de Planeación Hacendaria S.H.C.P. afirman que para 1981, la recaudación del I.V.A. en 1981 sería de - - "35 296 millones de pesos". El mismo documento detalla -- que para 1980, los "impuestos indirectos" recaudaron - - 105 784 millones de pesos.

afectaría en absoluto, ni al productor, ni al intermediario, - incluso los beneficia porque se trata de un impuesto que pagan los consumidores y éstos, solamente se concretarían a trasladarlo.

El otro beneficio que se observó es que los empresarios recibirán una mayor recaudación por éste concepto, y que quedará en sus manos cuando menos por espacio de un mes ya que ésta recaudación del IVA "debe enterarse" mensualmente a las Autoridades Hacendarias, teniendo la oportunidad de manejar ese ingreso extra, como mejor les conviniera.

Por otro lado, los comercios establecidos se quejan de las exenciones hechas a las tiendas sindicales. Como es de suponerse, los comerciantes argumentaron que la exención del impuesto estimulará la proliferación de tiendas sindicales que competirían con un menor precio (sin IVA) haciéndolos perder un volumen importante de ventas.

En el panorama de consumidor 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 sus respectivo Reglamento, que por cierto apareció el 19 de diciembre de 1979, a escasos "12 días de su aplicación".

Por otra parte se pronosticó un impacto psicológico y un descontento por el cambio de una tasa aparentemente más alta, -

a otra que parece más baja"; o como en el caso de otros consumidores, quienes pensaron que se implantaba una nueva tasa ya que no sabían o no notaban, el cobro de un impuesto sobre los artículos gravados que adquirirían en 1979.

Desde el punto de vista macroeconómico, y dentro del aspecto de los precios, los expertos fiscales <sup>3/</sup> afirman que cualquier impuesto que se establece tiene efectos sobre los precios, y que una vez entrado en vigor las presiones inflacionarias son difíciles de apreciar, ya que en la determinación de esa categoría económica confluyen muchos factores.

La fase inicial del IVA, provocará una reestructuración de los precios que los presionaría hacia la alza (calculado en un 4%) <sup>4/</sup>, debido a que se suprimen los beneficios de la integración vertical y los productos que tienen una cadena corta en sus procesos de producción y distribución tenderían a subir sus precios.

Otro elemento más, fue el considerable número de artículos que quedarían gravados con el ISIM y el IVA. Tal es el caso de los inventarios y los productos en proceso, los cuales ya se habían pagado en 1979 y que al ser vendidos en 1980 causarían además el IVA. Esto aumentaría los precios, ya que a pesar del crédito que les otorgaba el Estado por los bienes en bo

\* Ver 3.1 "Mecánica de operación del IVA".

<sup>3/</sup> Entrevistas públicas de la Revista "Proceso" No. 219 y - 229 a Benjamín Retchkiman, Maltus Pacheco y Harnold Harberger.

<sup>4/</sup> Se calculó en base a la tasa del 10% menos el 4% de ISIM ya existentes. Banco de México. Informe anual 1980.

dega, (4% a la industria y 6% al comercio), los vendedores nunca estarían dispuestos "a bajar los precios", y mucho menos a realizar un lavado en los precios.

Los argumentos de la SHCP que sustentaron el otorgamiento de tales créditos, fueron los de "eliminar la imposición - acumulativa, evitando así alzas sobre sus precios, colocando a las empresas en igualdad competitiva."5/

Además una tasa tan elavada del 15% de incremento, provocaría efectos desalentadores en la demanda y que el consumidor, (sobre todo en las clases sociales más pobres)... "tendría que restringir sus compras, ante la inflexibilidad que poseen en sus salarios"...6/

Por otro lado, se observó que podrían generarse mayores deformaciones en los patrones de consumo, puesto que todas las mercancías se gravarían con una misma tasa. Esto haría que algunos productos mejoren sus expectativas de venta, obteniendo una mejor rentabilidad, ya que disminuirían sus tasas fiscales.

El IVA dotará de una mayor eficiencia y modernización - al sistema tributario mexicano como instrumento impositivo; será 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 lios grupos de más altos ingresos.

5/ Periódico "Uno Más Uno" Noticias día 18 dic. 1979.

6/ Comercio Exterior, enero 1980 pp.123

Por otra parte, la tributación indirecta en la que está incluido el IVA hace que la estructura impositiva sea regresiva, pues grava con tasas iguales a diferentes niveles de ingreso; y en particular a quienes destinan una mayor proporción de su ingreso al consumo. Esta regresividad se pone en evidencia en la medida en que los impuestos indirectos tienen una mayor participación en la recaudación fiscal tributaria que los impuestos directos. En 1977 participaban con el 57.3% y casi 64% en 1982. Esto significa que la carga fiscal de los trabajadores es la que soporta el peso de la recaudación ya que en la medida que la estructura gravite crecientemente en impuestos indirectos, la misma se vuelve más inequitativa y el reparto del ajuste se da en los sectores de ingresos fijos y en aquellos que destinan la mayor parte de su ingreso al consumo. Se desgravaron algunos alimentos, pero el resto del consumo de los trabajadores está gravado con el IVA, como sucede con las medicinas y el vestido, además de que en el caso de las pequeñas y medianas empresas al estar sujetas a cuota fija trasladan a los precios el pago del impuesto.

La tendencia iniciada con las reformas en 1981 de revisar y agrupar los llamados ingresos no tributarios responden también al mecanismo fácil de intentar elevar el nivel de recaudación vía aumentos en los precios y tarifas de los servicios públicos, perfeccionamientos administrativos y desgravaciones menores en el impuesto sobre la renta para los asalariados de menores ingresos. En esta forma la política tributaria

ha contribuido a agudizar la estructura de la desigualdad. En el mismo sentido apunta la participación tan importante de los impuestos a las exportaciones dentro del total de la recaudación derivado de la importancia de las exportaciones de petróleo y gas natural; la participación de los impuestos a la exportación en 1977 era de 7% del total, y en 1982 de 23.5%, - - siendo en todo el período los más dinámicos, ya que en 1980 - - crecieron 281.8% en relación a 1979 mientras que los indirectos en su conjunto lo hicieron 81% el mismo año. (Ver cuadro 2)

Los menos dinámicos han sido los impuestos directos al ingreso que en términos generales se han estancado; además la regresividad del sistema tributario se manifiesta también, en los impuestos directos, mediante el mantenimiento de un sistema cuasicedular, donde no existe la globalización de ingresos y el peso de la recaudación es alto en los sectores de ingresos medios y bajos en los de altos ingresos. En síntesis, la disminución de la participación en la estructura de la recaudación tributaria de los impuestos directos de 42.7% en 1977 a 36.2% en 1982, y la reducción en el ritmo de crecimiento de los mismos, 41% en 1977 y 33.4% en 1982, no se corresponde con la estructura de la desigualdad donde las utilidades rebasan con mucho esos ritmos de crecimiento, lo cual se traduce en que el sistema tributario, junto con la inflación, transfiere recursos de los sectores populares al capital, siendo el sistema regresivo, injusto e inadecuado.



CAPITULO IV  
INCIDENCIA DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA  
EN EL INGRESO PERSONAL

4.1. IMPORTANCIA COMO FUENTE DE INGRESO.

La carga fiscal está definida como la parte del producto social generado que sustrae el Estado a través de los impuestos.

El Impuesto Sobre la Renta, es el renglón más importante como fuente de ingresos para el Gobierno Federal, por lo cual su participación dentro del Producto Interno Bruto, a diferencia de los demás impuestos es la más representativa (4.4% como promedio); este porcentaje es considerado no obstante, como bajo, y lo explican diversas situaciones que afectan al aparato tributario, una de las más importantes es el deficiente control de causantes y los altos índices de evasión fiscal. (Ver Cuadro No. 3).

Respecto al comportamiento que cada uno de los componentes de este impuesto tienen, es el siguiente, el renglón de Sociedades Mercantiles (empresas) se ha caracterizado por mantener un mayor dinamismo, ya que pasó de registrar 1.9% en 1970 al 2.9% en 1980. Dicho comportamiento se debe a la mayor atención que se ha mostrado en este renglón, principalmente lo referente a las ganancias, utilidades, dividendos, así como la mejoría en el patrón de Control de Causantes.

El Impuesto Sobre Productos del Trabajo ha mantenido -- una participación que pasó del 1.1% en 1970 al 2.8% en 1980, -- las nuevas disposiciones fiscales, principalmente la adecuación de la tarifa que grava estos ingresos, el régimen de deducciones y la inclusión de algunos conceptos en cuanto a personas que prestan servicios y otros que no eran considerados -- han favorecido su comportamiento. No obstante, la carga fiscal de este impuesto ha disminuido debido a que se exceptuaron del pago del impuesto a las personas que percibían un salario mínimo, medidas que tenían por objeto lograr una mejoría en la distribución del ingreso.

El renglón de Capital es el que ha mostrado un menor dinamismo, 0.3% en 1970 y 0.5% en 1980, lo cual manifiesta el -- tratamiento preferencial que ha mantenido, al cual sería conveniente modificar su régimen.

No obstante el Impuesto Sobre la Renta es considerado -- uno de los instrumentos más efectivos de captación y distribución del ingreso, aunque prácticamente este imperativo aún no funciona totalmente, siendo la carga fiscal en nuestro país, -- aún de las más bajas en relación a una muestra de países con diferente grado de desarrollo. (Ver Cuadro No. 4).

Respecto a su participación en el total de Ingresos del Gobierno Federal, contribuye en 1970 con el 45.7% y hasta 1978 con 51.3%, su participación ha disminuido a partir del año -- 1979, a raíz de la desgravación fiscal a las personas físicas--

que perciben ingresos menores, así de contribuir en gran proporción al monto de recaudación aún como instrumento de captación de ingresos ha perdido importancia, ya que éste si bien contribuye a distribuir el ingreso, el incremento en sus cuotas, principalmente en el renglón de empresas trae consigo efectos inconvenientes al resto de la economía. Es por esto que el Impuesto Sobre la Renta, se enfrenta a serias limitaciones, por lo cual su contribución al Erario tiende a ser insuficiente. (Ver Cuadro No. 5).

Los incrementos porcentuales de la recaudación del Impuesto Sobre la Renta, con respecto a los que arrojan el monto del Producto Interno Bruto, manifiesta la elasticidad del impuesto. Así, en los años de 1970, 1971, 1979 y 1980 ésta fue negativa, es decir el dinamismo del impuesto fue menor al mostrado por el Producto Interno Bruto.

#### 4.2. ELASTICIDAD Y PROGRESIVIDAD DEL IMPUESTO.

Características Principales de la Tarifa del Impuesto - que Grava los Ingresos Personales.

Para que un sistema pueda ejercer su función distributiva del ingreso nacional, debe basarse en la equidad y justicia en la distribución de la carga tributaria, principio por el cual cada persona estaría obligada a pagar una contribución que representase un sacrificio igual al de quienes tuviesen un ingreso más elevado o bien uno menor.

Existen por lo tanto dos diferentes tipos de equidad, una que puede ser vertical y que implica estudiar los efectos de los gravámenes sobre personas en diversas circunstancias económicas, diferente grado de ingreso y riqueza; y otra horizontal, que se refiere a individuos con los mismos tipos de ingreso -en monto-, pero con ciertas diferencias de estructura.

En cuanto a la primera, ésta se basa en el principio de la capacidad de pago y permite la reducción de las diferencias en bienestar, oportunidades y poder económico.

Por lo que respecta a la equidad horizontal, considera diferencias que pueden existir entre causantes con montos similares de ingreso, tales como: edad, condición física y status familiar y se refleja con las exenciones personales derivadas de estos factores. Otro factor importante a considerar en esta forma de equidad se refiere a la fuente de ingresos, aspec-

tos inspirado en el tratamiento diferencias que se le puede dar al ingreso ganado por el trabajo y al obtenido por productos de capital.

Para alcanzar la equidad vertical se utilizan los impuestos con tarifas progresivas, es decir, aquellos que imponen una mayor carga tributaria, a medida que asciende el nivel de ingreso y disminuye a medida que éste también lo hace, hasta llegar a exceptuar totalmente a aquella parte de la población que no alcanza el ingreso considerado como mínimo gravable.

Ahora bien, considerando que el propósito de este capítulo es el análisis de la equidad de la carga tributaria en cuanto a las personas físicas, centraremos el análisis del Impuesto Sobre la Renta en el que afecta el ingreso de las personas, tratando de comprobar las dos acepciones de equidad: vertical y horizontal.

En el Impuesto Sobre la Renta las tarifas que afectan al ingreso de las personas físicas se encuentran contenidas hasta 1980, en los artículos 52 y 98 (en la Ley vigente hasta el año de 1978, se encontraban en los artículos 56, 75 y 86). La primera se aplica a la retención mensual que debe hacerse a los trabajadores como un anticipo de su impuesto definitivo, y se aplica una vez que se deduce el salario mínimo general multiplicando por el número de días a que corresponde el pago. La del 98 de carácter anual, corresponde al pago del impuesto-

definitivo y se aplica después de deducir al salario mínimo - elevado al año, así como los gastos médicos, dentales y hospitalarios, funerarios y ciertos donativos en el caso de aquellos causantes obligados a presentar declaración anual.

Cabe destacar que ambas tarifas son de estructura mixta, ya que gravan mediante la aplicación tanto de una cuota fija en pesos o centavos, como de un porcentaje a cada escalón de ingresos que las componen.

Su progresividad está basada en la cuota específica, ya que la porcentual tiene carácter marginal, esto es, sólo compensa el impuesto en la medida que el ingreso gravable supere el límite inferior señalado en cada escalón.

Las condiciones que permanecieron hasta el año de 1980, en cuanto a la estructura de la tarifa del artículo 52 como del 98, sufrieron serias modificaciones que se mantienen hasta el año de 1982.

En principio, tenemos que se ampliaron los niveles de ingreso en cuanto a las tarifas del artículo 80, llegando a aplicarse en 1982 un nivel inferior, así podemos observar que la elasticidad-ingreso en estas tarifas se mantiene similar durante los últimos dos años, descartándose el equivalente al salario mínimo percibido durante un mes.

Al realizar el examen de elasticidad de las tarifas durante el período de 1980 a 1982, podemos observar que sus clas

tidades han sufrido cambios sustanciales que han ubicado a las tarifas en niveles de imposición más proporcionales. Así, podemos observar que durante el año de 1980, no obstante las diversas modificaciones de que fueron objeto los impuestos a las personas físicas su tarifa aún mostraba serias distorsiones, tales como su progresividad en los primeros niveles de ingreso que resultan ser los más bajos, siendo de 1.875% en el primer nivel de ingresos hasta 2.474 en los niveles medios y acentuándose su regresividad en los últimos niveles de ingreso que son los de ingresos superiores. Posteriormente la tarifa ha evolucionado manteniéndose una elasticidad más homogénea no obstante esto, aún en niveles de más bajos ingresos muestra una elasticidad de 1.9, 1.7, 1.6 y 1.5 <sup>2/</sup> en los niveles intermedios, tendiendo a disminuir la relación impuesto-ingreso en los niveles de mayores ingresos hasta llegar a una elasticidad ingreso en los niveles de altos ingresos de 1.250 en los últimos dos años, lo cual nos muestra que sigue siendo altamente progresiva en los bajos ingresos y regresiva en los ingresos mayores. Cabe señalar que, con los esfuerzos realizados para lograr una mayor equidad en la tarifa que grava los ingresos personales ésta aún no cumple el objetivo de ser instrumento redistributivo del ingreso.

Ahora bien, por lo que respecta a la equidad horizontal,

---

<sup>2/</sup> Se refiere al promedio de las tarifas mensuales y anuales en los años de 1981-1982.

que se entiende como aquella que considera las diferencias que puedan existir entre causantes con montos similares de ingreso, donde el Impuesto Sobre la Renta ha contribuido a redistribuir el ingreso favoreciendo al capital, al otorgar un tratamiento preferencial a los ingresos provenientes de esa fuente. Así - también este impuesto, como instrumento de política tributaria aún es incapaz de mantener las dos acepciones de equidad vertical y horizontal.

#### 4.3. EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA (ISR), Y LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO PERSONAL EN MÉXICO.

En una economía como la nuestra que se caracteriza por mantener una comercial deficitaria; un endeudamiento externo cada vez mayor; un mercado interno reducido al intercambio de bienes de consumo final, así como también una creciente participación de las empresas multinacionales. Situación que ha contribuido a una mayor desigualdad y desequilibrios económicos en el país. (Los efectos de tales circunstancias han incidido marcadamente en la distribución del ingreso.

Dentro de este marco de referencia y ante los bajos niveles de ingreso per-cápita que mantiene la población, se han tomado diversas medidas que persiguen la finalidad de atenuar estas diferencias y afectar de manera directa a los que perciben menores ingresos, así se tienen el control de precios en artículos de primera necesidad y el tratamiento especial en -



cuanto a los servicios de asistencia médica, principalmente. También se han tomado otras, que han tenido un carácter fiscal y que son el objeto de esta investigación. Estas medidas fiscales tienen como propósito disminuir la carga tributaria, con el fin de mejorar las condiciones de vida de la población de bajos ingresos que se caracteriza por ser la mayoría.

De esta forma para el año de 1980, se introdujeron modificaciones que se caracterizaron por proporcionar un trato más equitativo al trabajador, reconociendo así que los asalariados han sufrido aumentos importantes en su carga fiscal sobre todo en los últimos años. De esta nueva ley derivaron por un lado el ajuste a las tarifas y por el otro, la deducción general del salario mínimo de la zona económica correspondiente. Las tarifas en este caso se modificaron hacia abajo para corregir de manera parcial el efecto de la inflación sobre la carga fiscal. También se corrigieron las discontinuidades que tenía la misma para los niveles de ingreso entre 500 mil y 1.5 millones de pesos y se elevó a 55% la tasa marginal aplicable a los ingresos superiores a 1.5 millones.

Dicha desgravación implicó un incremento de más del 5% en el ingreso de los trabajadores que recibían hasta tres veces el salario mínimo. 1/

---

1/ La Reforma Impositiva en México, El Trimestre Económico - F.C.E.

Estas nuevas medidas fiscales tuvieron efectos económicos que se tradujeron en una mayor equidad y eficiencia del sistema fiscal. De manera particular la deducción del salario mínimo eliminó el régimen de discriminación, en donde los trabajadores de ingresos medios y bajos, al no ser causantes del impuesto global, sólo podían deducir el 20% de su ingreso bruto, con un límite de 30 mil pesos, mientras que los causantes del régimen de global podían deducir el 20%, sin que excediera de 30 mil pesos y hacer las exclusiones por cargas familiares y las deducciones por seguros, gastos médicos y funerarios, por cuotas de seguridad social y otras.

La exención del pago del impuesto por el salario mínimo protegió también de alguna forma el fenómeno inflacionario, al modificarse el ritmo de las revisiones anuales en la cotización salarial.

El sacrificio fiscal obtenido por estas reducciones tuvo la finalidad de: combatir la evasión fiscal; evitar la erosión continua de la base a través del pago de sueldos en forma de prestaciones; estimular el trabajo y aumentar la recaudación por el efecto de la generación de empleos.

#### 4.3.1. CARGA FISCAL MEDIDA POR LAS TARIFAS EN LOS DISTINTOS NIVELES DE INGRESO.

No obstante las características particulares antes mencionadas y que se consideraron beneficios principalmente para-

las capas de bajos ingresos, se estimó conveniente analizar de manera más detallada los efectos que en la distribución del ingreso trajeron dichas modificaciones fiscales. Para tal efecto y posterior a la determinación de los distintos estratos de ingresos para el año de 1980, se procedió a aplicar las tarifas del impuesto que grava al ingreso personal, con el objeto de observar en que estratos de ingreso incide con mayor severidad dicho impuesto y determinar así su correspondiente carga fiscal.

Al aplicar las tarifas 52 y 98 del Impuesto Sobre la Renta a los ingresos obtenidos por estrato para el año de 1980, se observó lo siguiente:

Artículo 52.

- La carga fiscal después de deducir el salario mínimo correspondiente, resulta muy inferior y uniforme en los estratos III, IV y V, variando sólo en dos puntos. Esto significó que 6.827,339 personas ocupadas del total de la muestra soportaron una carga fiscal de apenas 2.74, son estas personas quienes recibieron hasta 13,036 pesos al mes y se ubican principalmente en las clases medias bajas.

- La carga fiscal se incrementa sustantivamente a partir del VI estrato, que se refiere a las personas que reciben 17,529 pesos al mes. Posteriormente su carga

tributaria se incrementa de manera dinámica de 10.1% a 28.3% en el penúltimo estrato.

A partir del último estrato la carga fiscal tiende a disminuir en cuanto a su dinamismo, así se tiene que de 28.3% ascendió al 31.6%. Esta situación demuestra que el Impuesto Sobre la Renta, si bien no impacta a los ocupados que reciben menos del salario mínimo, incide bruscamente en los estratos medios, y al aumentar el ingreso ésta tiende a mostrar cambios más o menos leves.

- Del total de la muestra de 18.611,242 personas ocupadas, 9.475,770 no alcanzan a percibir un salario mínimo, lo que significa que más del 50% de estos ocupados se encuentran al margen de las disposiciones fiscales.
- El resto de la muestra que corresponde a 6.827,339 ocupados, mantienen una carga fiscal uniforme de 2.6% como promedio simple, mientras que su ingreso disponible es entre \$6,000.00 y \$12,000.00.
- El impuesto mantiene un ingreso disponible similar en el estrato VI y VII, mientras que su carga fiscal pasa del 10.0% al 28.3%.
- El último estrato sólo varía en tres puntos en su carga fiscal respecto al anterior, mientras que su ingreso disponible se incrementa en 130.2%. Las personas -

ocupadas perciben este ingreso sólo son 168,587.

Como se puede observar, el impuesto no afecta por un lado, a los ocupados que perciben ingresos menores al salario mínimo, que es la mayoría de los mismos, mientras que al distribuidor el resto de la muestra, el impuesto impacta severamente a los ocupados que al año de 1980 alcanzaban ingresos medios, mientras que al aumentar los estratos de ingreso la carga fiscal tiende a mostrar cambios muy leves, no obstante que es el .09% del total de ocupados para ese año.

#### Artículo 98.

Al analizar la tarifa que grava los ingresos personales, durante este año se observó lo siguiente:

- La carga fiscal es mayor en el primero y segundo estrato (4.7% y 7.0%) y corresponde al 50% del total de la muestra de ocupados.
- La carga fiscal disminuye en el tercer estrato (2.5%), lo cual significa que las personas ocupadas que perciben un ingreso disponible de \$81,251 pesos al año corresponden al .01% del total de 18,611,242 personas ocupadas.
- La carga fiscal correspondiente a los estratos aumentó considerablemente, según se ilustra a continuación.
- Al cuarto estrato, una carga fiscal del 4.9%, mien-

tras que su ingreso disponible anual fue de -  
\$109,407 pesos y correspondió al 21.1% del total de  
personas ocupadas de la muestra.

• Al quinto estrato, una carga fiscal del 8.1% y su  
ingreso disponible es de apenas \$143,802 pesos,  
siendo el 15.4% del total de la muestra.

• Al sexto estrato, una carga fiscal del 11.6% y un  
ingreso disponible de \$185,850 pesos, las personas  
ocupadas que alcanzan este ingreso son 1,293,814.

• Al octavo estrato, una carga fiscal del 27.6% y un  
ingreso disponible de \$439,723 pesos, las personas  
ocupadas que se encuentran en este estrato son -  
168,587.

Es importante señalar que a partir de este estrato se  
conceden las deducciones por gastos hospitalarios, dentales,  
funerarios, así como por concepto de donativos.

La evidencia sobre el impacto del Impuesto Sobre la Ren-  
ta es clara, en los primeros estratos que son los de más bajos  
ingresos los cuales se encuentran gravados por la tarifa men-  
sual (Artículo 52) y soportan una carga fiscal mayor, mien-  
tras que a los estratos de ingresos medios el impuesto incide;  
por un lado con una carga fiscal más acentuada y por otro, es  
de considerarse que la mayoría de los causantes que se ubican-  
dentro de estos estratos, son cautivos y se encuentran someti

dos al pago del impuesto y no lo pueden evadir. Así también, - estos causantes cautivos dados sus patrones de consumo se enfrentan a un mercado en donde les es incidido el impuesto por parte de la traslación vía precios o salarios que hacen los - productores de bienes, principalmente los duraderos y aún los de consumo básico y necesario.

Finalmente, a los causantes que perciben ingresos superiores que son la minoría del total de la muestra y que tienen derecho a hacer sus propias deducciones. Además de que el total de la muestra abarca sólo a los ocupados, es posible considerar que existan más personas que perciban altos ingresos y que se encuentren fuera de la muestra. Es decir, la tarifa del impuesto y la cobertura de la muestra podría no considerar algunos perceptores de altos ingresos, como a otros que se encuentran completamente marginados. Lo cual demostraría que la distribución del ingreso se encuentra aún más deteriorada, como se puede observar en la gráfica que muestra tanto la curva de Lorenz, como el índice de Gini.

Cabe señalar en este apartado que las condiciones económicas existentes han incidido de manera drástica principalmente en las clases receptoras de más bajos ingresos, así como en los de ingresos medios. En este sentido el Impuesto Sobre la Renta se manifiesta como un instrumento incapaz de lograr una mejoría en el esquema distributivo, ya que lejos de mejorarla, la empeora radicalmente.

#### 4.3.2. LA CARGA TRIBUTARIA, LA INFLACIÓN Y EL INGRESO PERSONAL.

Una situación de incidencia lo constituye la carga tributaria, la cual se refiere al pago por impuestos tanto directos como indirectos que hace la comunidad y que constituyen la mayor proporción de recursos del Estado para hacer frente a los gastos en su papel de promotor, guardián y vigilante de la actividad económica.

En este sentido es importante señalar, que además de los impuestos directos o al ingreso, los cuales sostienen como característica la imposibilidad de trasladarse, ya que son retenidos en la propia fuente e inciden y se cobran directamente al causante, existen los impuestos indirectos o al gasto que recaen sobre los costos de producción y venta de las empresas y que se trasladan a los consumidores vía precios.

Los impuestos al gasto en México se ejercen en diferentes etapas del proceso económico, los hay que se aplican a nivel de producción o venta de primera mano, a las ventas en general o al consumo. Constan de 5 diferentes tipos de cuotas o tasas que son:

**Advalorem.** La que grava con un porcentaje fijo sobre el valor del objeto del impuesto.

**Específica.** La que grava con una cuota única en pesos y centavos por unidad, independientemente de la calidad o pre-



cio al público que tengan los bienes gravados.

Mixta. La que grava mediante la aplicación de una tari ia fija que consta de una parte expresada por ciento y la otra en pesos y centavos.

Advalorem Progresiva. La que grava con un por ciento - que aumenta en forma proporcional o más que proporcional al au mento de la base gravable.

Específica Progresiva. La que grava con diferentes cuo tas en pesos y centavos a productos de diferente composición, calidad o precio al público comprendido dentro de un mismo impuesto.

Los impuestos indirectos a su vez, se dividen en tres - formas distintas de legislación y ámbito de aplicación y persi guen objetivos diferentes aunque tienen efectos similares, los principales y que inciden en mayor proporción en el consumo de la población son: los impuestos al Valor Agregado, los Espe ciales y los que se refieren al Comercio Exterior. La parti cipación de estos impuestos en el total de los ingresos tributarios es la siguiente: El Impuesto al Valor Agregado representa el (17.3%), mientras que los impuestos Especiales contribuyen con el (9.1%) en el total de ingresos, los impuestos al Co mercio Exterior participan con el (27.9%). Los principales pro blemas que presentan estos impuestos dentro del sistema tributario son similares a los que presenta el Impuesto Sobre la -

Renta en relación a la falta de cobertura, evasión e incidencia fiscal, entre otros factores.

Como característica principal, los impuestos al gasto se orientan a la venta de productos y no atienden a la capacidad económica de los consumidores, como lo hace el Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas. En este caso los impuestos al gasto resultan menos equitativos tanto horizontal como verticalmente que los impuestos al ingreso. Particularmente el Impuesto Sobre el Valor Agregado y los Especiales se presentan como impuestos generales sobre las ventas. Ya al recaer sobre bienes intermedios que incrementan los costos y sobre los bienes finales, es presumible que estos impuestos sean soportados por los consumidores. Sin embargo, la exención del impuesto en la venta de bienes básicos o de primera necesidad, es posible que beneficie a aquellos grupos para los cuales el gasto en alimentos representa una fracción mayor de su gasto total.

Sin embargo, debido a que el consumo como proporción del ingreso declina conforme el ingreso crece, la incidencia de manera particular, la de los impuestos a las ventas aplicado a los bienes de consumo, es generalmente regresiva. Se presenta por ejemplo el caso de familias que tienen temporalmente ingresos bajos pero que, a pesar de ellos mantienen su consumo ya sea desahorrando o pidiendo prestado, situación que en las condiciones que prevalecen en nuestro país es muy posible que sea cotidiana.

Dentro de los impuestos especiales más importantes que recaen sobre los consumidores de productos gravados, se citan las bebidas envasadas de todo tipo, sobre la tenencia y uso de automóviles, la cerveza, los tabacos labrados, la energía eléctrica, el petróleo crudo y sus derivados, y el de teléfonos; gravámenes que tienen cobertura Federal y Estatal. Aunque la mayoría de estos bienes no son básicos, sí afectan en gran medida la posición económica de los individuos, así como sus patrones de consumo.

El análisis según la composición del Gasto Monetario por tantas veces el salario, aplicado a la distribución de ingresos por salario obtenida para el año de 1980, plantea la posibilidad de conocer de que manera afecta el Consumo de bienes gravados con impuestos Especiales a la distribución del ingreso y por consiguiente se precisa la determinación de la incidencia de los gravámenes mediante el ejercicio, que se presen-

ta a continuación y que arroja las siguientes cuestiones:

1. El primer estrato de ingreso, que tiene una cobertura de 8.437,704 millones de ocupados, con un ingreso promedio mensual de \$1,311.00 gasta el 65.7% de sus ingresos en alimentos y bebidas. En este estrato de ingresos es importante señalar que están exentos del pago del Impuesto Sobre la Renta, a las personas físicas que perciben hasta un salario mínimo. Los impuestos aplicables por la compra de algunos de estos bienes, son el Impuesto al Valor Agregado\* y algunos especiales y que inciden sustancialmente en la reducción de los ingresos reales de estos individuos. No obstante, algunos alimentos considerados como básicos están exentos del pago del impuesto, tal es el caso de: leche, pan, carne, huevos, tortillas y algunos granos como el frijol, maíz, etc., otros productos destinados a la alimentación se encuentran gravados con una tasa del 6% de manera particular los lácteos y algunos cereales, además de los especiales aplicables por el consumo de bebidas de todo tipo.

- Respecto al consumo en prendas de vestir, calzado y accesorios. este primer estrato gasta el 8.3% en la compra de estos bienes, el impuesto aplicable en este caso es del 15% por concepto del Impuesto al Valor Agregado, principalmente.

- En los alquileres, electricidad, combustibles y reparación, este estrato gasta 5.3% de su ingreso; en este caso es importante señalar que en el impuesto por electricidad inciden tanto el impuesto especial a la producción como el del Impuesto al Valor Agregado.
- Resalta en este estrato la gran propensión al consumo en enseres domésticos, muebles, accesorios y mantenimiento 7.8% del total de su gasto monetario corriente, la incidencia fiscal en las personas de este estrato que tienen acceso a estos bienes se encuentran doblemente afectadas ya que los impuestos al Valor Agregado para estos bienes alcanza tasas - hasta del 20% además de los especiales que puedan incidir en algunos de estos bienes.
- En cuanto a los ocupados de este estrato que consumen en transportes y comunicaciones, representa el 3.0% de su gasto. En este caso, el transporte colectivo se encuentra altamente subsidiado, mientras que el acceso a los automóviles particulares se encuentran limitados por los altos impuestos como el del Impuesto al Valor Agregado, y los especiales inyéndose el de la tenencia de automóviles.

2. El cuarto estrato que comprende entre dos y tres salarios mínimos (después de un salario, es aplicada la tarifa que grava los ingresos personales) y que es posible ubicarlos en el renglón de ingresos medios, se caracteriza por tener una cobertura de 3,922 millones de ocupados, y un ingreso promedio mensual de \$9,629.41.

- Gasta en alimentos y bebidas el 51.6% es decir más de la mitad de sus ingresos, como se señaló anteriormente, en los individuos que consumen estos bienes incide tanto el Impuesto al Valor Agregado como algunos especiales.
- En prendas de vestir, calzado y accesorios, emplean el 10.3% de su ingreso, y de igual forma se encuentran estos bienes tasados con impuestos entre el 15 y 20% del Impuesto al Valor Agregado.
- Este estrato se caracteriza por mantener una alta propensión (7.1%) en gastos de alquiler, electricidad, combustibles y reparación; en este caso la carga fiscal por la obtención de estos bienes afecta sustancialmente el ingreso de estos ocupados.
- En transportes y comunicaciones emplean el 7.8% de su gasto en estos bienes y servicios; la propensión a consumir estos bienes, es representativa a consi-

derar que la mayoría de estos ocupados poseen por lo menos un automóvil, y se enfrentan también al pago de diversos impuestos.

3. El estrato que cubre entre seis y más salarios mínimos, corresponden 168,587 miles de ocupados, con un ingreso promedio mensual de \$53,121.00. Este estrato posee características muy especiales.

- El consumo en alimentos y bebidas representa el 29.8% de su gasto total y aunque estos ocupados pagan su impuesto mediante el consumo de estos bienes, éste no representa una carga fiscal penosa para sus niveles de ingreso.
- En el renglón de prendas de vestir, calzado y accesorios, si bien su gasto es del 10.9% los impuestos en su mayoría se caracterizan por tener altas tasas impositivas, principalmente en el Impuesto al Valor Agregado, ya que en la mayoría la obtención de estos bienes es considerada como de artículos de lujo.
- Gran parte de los gastos de este estrato se destinan por un lado a gastos en enseres domésticos, muebles, accesorios y mantenimiento (9.3%) así como transportes y comunicaciones (19.3%). El impuesto que estos causantes pagan al igual que en los estratos anteriores afecta sus ingresos al destinarlos-

en gran parte a la obtención de estos bienes. Sin embargo, el ingreso que éstos perciben a diferencia de los estratos es mayor, por lo que el pago de los impuestos incide en estos causantes en menor medida.

- \* Hasta el año de 1980, la tasa del Impuesto al Valor Agregado es del 10% mientras que a partir del año de 1983, se opta por tasas diferenciales del 6%, 15% y 20%. El análisis se realiza con estas últimas modificaciones con el objeto de hacerlo más representativo.



#### 4.3.3. LA INFLACIÓN Y EL INGRESO PERSONAL.

La inflación que significa la elevación de los precios, se encuentra en estrecha vinculación con los niveles de salarios y éstos a su vez están afectados por el consumo, los impuestos y el ahorro. De manera particular en nuestro país la crisis de mediados de los setentas se reflejó en un brusco descenso en la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto, la cual en 1976 resultó de 4.2% y en la devaluación del peso de 1976, en que pasó de \$12.50 por dólar a una cifra entre 22 y 23 pesos por dólar. En esta ocasión en contraste con la crisis de 1970, el sector moderno (es decir las ramas productoras de bienes de consumo duradero sufrieron un descenso marcado en su tasa de crecimiento 1.8% en 1975; 3.17% en 1976; y 0.89% en 1977 mientras que en el período 1971-1978 crecieron al 8.3%). Dentro del comportamiento que manifestaron los bienes modernos, la rama más afectada fue la producción de automóviles que en 1976 y 1977 decreció al 10.0% y 8.0% respectivamente. Esta situación ocasionó que los precios se incrementaran de manera rápida, así en 1971 el índice de precios al consumidor era del 4.5% y para el año de 1980 alcanzó la cifra de 29.8% respecto al mismo período del año anterior; de lo cual se puede deducir que las condiciones económicas prevalecientes durante el período 1970-1980, influyeron de manera determinante en el comportamiento de los precios y éstos influyeron también en la distribución del ingreso, principalmente en los precios de la canasta de bienes básicos de las personas, y por ende afectaron a

salario que no sufrió cambios sustantivos.

En el caso particular de esta investigación, la inflación independiente de las múltiples distorsiones que genera en el sistema fiscal, no diseñado para reconocerla y que se convierten particularmente graves en el caso del Impuesto Sobre la Renta creando inequidad en la distribución de la Carga Fiscal.

Se han descubierto serios cambios en los patrones de consumo, y en la posición económica de los causantes. La inflación que tiene sus efectos tanto en los impuestos como en el consumo de la comunidad, ha originado una mayor desigualdad social. En el caso de esta investigación sólo se recurre a la Encuesta de Ingreso Gasto de los Hogares. 1977, con el objeto de conocer que proporción del Gasto Monetario Corriente se destina al consumo de los distintos bienes y servicios por estratos de salario mínimo, y por consiguiente contemplar la posibilidad de analizar en que estratos tiene mayor incidencia el fenómeno inflacionario.

La propensión media al consumo se distribuyó de la siguiente forma:

- Las personas que perciben de medio a un salario, muestran una propensión al consumo de alimentos y bebidas sumamente alta, ya que casi todo su ingreso lo gastan en alimentos por otro lado los preceptores de más de seis salarios mínimos consumen en este renglón, apenas la tercera parte de sus ingresos. A su vez se tiene que el 45.0% de las personas que se encuentran ocupadas están dentro del primer caso, lo cual demuestra que casi la mitad de la población, vende su fuerza de trabajo sólo para obtener bienes que le permitan subsistir.
  
- En el caso de prendas de vestir, calzado y accesorios, se observa que las personas ocupadas que perciben hasta dos salarios mínimos, gastan en este renglón una parte menor de sus ingresos; pero al observar los gastos de las personas que perciben menos de seis salarios mínimos, su propensión a consumir tiende a aumentar, éstos podrían estar ubicados dentro de lo que se denomina capas medias de la población donde sus gastos están guiados por patrones de consumo influidos por los efectos de demostración, de las modas, publicidad, etc. y siendo esta una gran proporción de la población, se demuestra que la sociedad se encuentra limitada por su alto consumo en bienes superfluos.

- Respecto al renglón de alquileres, electricidad, combustibles y reparación, el comportamiento de este renglón resulta de interés. Se tiene que las personas que perciben hasta 1 y medio salario mínimo es probable que cuenten con una pequeña propiedad, en este caso podría ser hasta sólo una habitación, mientras que los que se ubican en hasta menos de seis salarios mínimos son objeto de alquileres, ya que dados sus patrones de consumo que son mayores que los de muy bajos ingresos, y los de altos ingresos carecen de propiedades e incluso porque sus gustos y predilección por zonas para habitar no están al alcance de su presupuesto.
- En cuanto a los enseres domésticos, muebles, accesorios y mantenimiento, la propensión al consumo mantiene una actitud lineal, es decir a mayor ingreso mayor consumo en este tipo de bienes.
- Los cuidados médicos y la conservación de la salud - una mayor proporción del gasto, principalmente para los que perciben hasta un salario y medio de ingresos. Es muy probable que alrededor del 50% de las personas que se encontraban ocupadas durante ese año, no recibían los beneficios de la seguridad y la asistencia médica, además de que sus condiciones de vida no eran las apropiadas para mantenerse en buenas

condiciones de salud. En el caso de las personas que perciben hasta menos de seis veces el salario mínimo, quizá sus condiciones de vida son mejores, además - tienen un conocimiento mayor de las instituciones - que prestan atención médica. Y finalmente no requieren en última instancia en gran proporción de estos servicios.

- El caso de los transportes y comunicaciones, señala que alrededor del 40% de las personas ocupadas en el año de 1977 y casi el 50% en el año de 1980, gastaron apenas el 3.0% del total de sus ingresos en transportes, es decir carecen de medios propios para movilizarse mientras que el 2.6% de las personas ocupadas de 1977 y el 0.9% de las mismas gastan el 19.3% de las mismas gastan el 19.3% del total de sus ingresos en este medio, aunque no significa que estos gastos se refirieran a los efectuados por viajes, sino básicamente en la compra de automóviles. Esta situación demuestra claramente la gran concentración de ingresos que existen por unos cuantos, mientras que otros ante la necesidad de dirigirse a sus lugares de trabajo, tienen que recurrir a los diversos medios de comunicación tales como: metro, autobuses, etc. sin considerar aún las condiciones en que se encuentran estos medios de comunicación.

Cabe señalar también que las propensiones medias al consumo en este renglón, respecto a las personas que se encuentran en los estratos medios también es alta y desproporcional, lo cual significa que la influencia de los medios de publicidad incide marcadamente.

- Los gastos ocasionados en esparcimiento, es decir diversiones, son mínimos para las personas ocupadas que perciben hasta un salario y medio, mientras que éstos tienden a aumentar conforme se eleva el ingreso de las personas.
- La educación, que resulta ser uno de los elementos fundamentales para determinar la cultura de un pueblo, en nuestro país se ha visto beneficiada por las instituciones públicas, más ahora que en años anteriores, por lo cual dado que existen una cantidad mayor de instituciones de enseñanza pública, grandes proporciones de la población han tenido acceso a este tipo de educación.
- En el renglón de transferencias otorgadas, éstas que se refieren principalmente a algunos subsidios y donativos representan para las personas de bajos ingresos apenas una proporción del 1.0% mientras que para los que perciben más de seis veces el salario mínimo el 7.2%. La composición del Gasto Monetario Corriente tantas veces el salario mínimo, la podemos observar en el cuadro corres

pondiente.

En cuanto a los gastos que hacen las personas por cada uno de los conceptos anteriormente señalados, se tiene que a medida que aumentan los ingresos de las personas tiende a aumentar el consumo de ese determinado bien, no obstante que se dan casos excepcionales, es decir que en términos generales las personas que se encuentran dentro de los salarios medios, su consumo tiende a ser mayor proporcionalmente, incluso que los que perciben más de seis veces el salario mínimo, quizá porque este tipo de clase social dado que se encuentra casi dentro de los márgenes de los que son ricos, su propensión al consumo es mayor; dentro de esto podría mencionarse a los nuevos ricos (ver Cuadro que se refiere a la Composición del Gasto Corriente Monetario por Tipo de Consumo).

De la explicación detallada anterior, cabe retomar algunas cuestiones generales.

Los niveles de consumo de los que perciben hasta salario y medio son sumamente bajos, y se podría decir que éstos viven en estado de subsistencia, no cuentan en su mayoría con servicios asistenciales, etc. Como se puede observar, en el año de 1975 representaban el 56.7% del total de ocupados; para el año de 1977, éstos representaron el 64.2% del total de la muestra, de lo que se puede concluir que las condiciones de vida de esas personas empeoraron drásticamente debido a las condiciones económicas que imperaban en ese año. Para el año de 1980,-

de acuerdo a la muestra obtenida éstos representaron sólo un 49.9%, lo que significa que sus condiciones mejoraran y algunas de estas personas pasaron a estratos superiores; esta situación manifiesta que los beneficios otorgados por parte del Estado a los estratos de bajos ingresos, sí han beneficiado en alguna medida sus condiciones de vida. Dentro de estos beneficios es posible mencionar: los subsidios a los bienes básicos, la ampliación de un mercado accesible a las personas de bajos recursos, la asistencia médica que también ha mostrado cambios significativos, por último los beneficios por la desgravación fiscal en los impuestos sobre productos del trabajo, que ha repercutido principalmente en la exención de una vez el salario mínimo y que de alguna forma también les ha beneficiado.

Por otro lado, si bien esta población se ha incorporado en los estratos de más ingresos, se observa que también los que se encontraban en más de seis salarios mínimos han disminuido en proporción para el año de 1980. De tal manera que los estratos medios y bajos se han visto engrosados por un mayor número de personas, y de manera determinante las modificaciones fiscales sí han incidido de manera más que directa aunado a esta situación el alza de los precios también ha traído un efecto múltiple sobre la distribución del ingreso.

Por último, es posible señalar también que los aumentos salariales efectuados anualmente, no logran cubrir en un determinado momento a los aumentos de los precios, lo cual ocasiona



el deterioro cada vez mayor del poder adquisitivo.

#### 4.3.4. EFECTO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA EN LA DISTRIBUCIÓN DEL INGRESO.

Posterior al análisis de los distintos elementos que intervienen en la problemática de la distribución del ingreso, es posible observar que en nuestro país aún falta mucho por hacer en esta materia; el ingreso personal ha sufrido poca o nula mejoría en los últimos años, no obstante los esfuerzos por parte del Estado para mejorarla en todos sus aspectos, ya que existen aún serias diferencias para encontrar la solución a esta problemática.

Los principios que determinan la concepción del Impuesto Sobre la Renta, tales como el de equidad e igualdad en el pago del impuesto y el postulado de gravar más a quien más riqueza posee, en nuestro país parece no cumplirse en su totalidad. Los objetivos principales del Impuesto Sobre la Renta en un principio se encaminaron más a servir de instrumento para beneficiar al proceso de desarrollo industrial.

Así, se otorgaron tratamientos preferenciales para algunas empresas, como exenciones en el pago del impuesto y reformas de carácter administrativo, situación que no permitió utilizarlo para fines redistributivos. Sin embargo, las condiciones actuales de nuestra economía han dejado de ver la necesidad de canalizar la importancia del impuesto hacia tales fines y no obstante los esfuerzos realizados, se observa que en el Impuesto Sobre la Renta a las personas físicas aún persiste

la inequidad carga fiscal. Así al analizar los efectos del Impuesto Sobre la Renta, en el ingreso personal, se observa que aún con las reformas encaminadas a hacer más equitativo el impuesto éste aún no ha logrado sus objetivos en su totalidad. Ya que de manera particular los ingresos personales para el año de 1980, por el contrario se vieron afectados por estos cambios aumentándose la carga fiscal principalmente en los que perciben ingresos medios, y los de ingresos bajos que se encuentran al margen del impuesto se vieron afectados por los impuestos indirectos. El Impuesto Sobre la Renta en tales circunstancias se encuentra imposibilitado aún para servir como eficiente mecanismo.

En este caso y dadas las circunstancias especiales de nuestro país, parece ser que una modificación en el régimen fiscal de este Impuesto opera drásticamente en las clases que se pretendía favorecer. Es presumible en este sentido, que el impuesto sea trasladado ya sea vía precios, sueldos, salarios y aún mediante la propia tarifa del impuesto hacia estos estratos.

## CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

- La estructura impositiva en México se ha caracterizado por gravar siempre a quien menos tiene, tendiendo a concentrarse cada vez más en los impuestos indirectos y, por lo tanto, a depender fundamentalmente del gasto de las familias de menores ingresos, quienes en la medida en que la inflación avanza destinan mayor proporción de su ingreso al consumo, el cual está le<sup>o</sup> sionado por el IVA y su efecto inflacionario. Esto ha originado que el ingreso federal sea insuficiente para poder financiar su gasto. De la misma manera ha sido la condición necesaria para que el crecimiento de este país haya tenido que ser financiado por el crédito externo, y en consecuencia, supeditado a políticas externas implementadas particularmente por Fondo Monetario Internacional.
- En necesario modificar de una manera integral la estructura impositiva, que se oriente a reducir la participación de los impuestos indirectos dentro del total de la recaudación para acabar con la indexación de la propia estructura fiscal. También es necesario, modificar todos los impuestos indirectos, crear un impuesto al patrimonio o a la riqueza gravando a las grandes fortunas, así como eliminar el IVA a todos los productos de consumo básico.

- Se sugiere que el ingreso gravable se deberá determinar en función del fondo que lo origina -Tierra, Trabajo y Capital. Estas tres formas de capacidad económica en adición al principio de equidad, deben ser consideradas como ingreso gravable dentro de cualquier sistema eficaz de tributación, ya que de esta forma se estará tomando en consideración la capacidad económica real de una persona.
- Uno de los grandes objetivos en el ISR en México ha sido la de lograr una mayor globalización de los ingresos de las distintas fuentes generadoras, medida que por razones políticas o bien por falta de mecanismo eficientes y acordes a las condiciones de nuestro país, aún no se ha alcanzado en la práctica.
- No se grava en forma suficiente al capital y su rendimiento, lo que constituye una constante fuente de evasión fiscal.
- Al analizar los mecanismos de los cuales se ha valido el Estado para intervenir en función de lograr una mejora en la distribución del ingreso. Se observa que sexenalmente, sólo en algunos planes y programas se enfatiza la creación de empleos y el aumento de salarios, mientras que en otros se propone la redistribución factorial del ingreso y sólo en uno la redistribución del ingreso personal. Tampoco aparece como me-

ta explícita la redistribución del ingreso personal, además de que no se cuantifican las metas distributivas, lo que denota que lo planteado con respecto a lo realizado no es congruente en ningún momento.

- La distribución del ingreso en nuestro país para el año de 1980, según los datos que se estimaron, muestran una muy elevada concentración de los distintos estratos, situación que hasta el momento tiende a empeorar y en donde es posible determinar que tanto la acción directa del Estado, ya sea mediante la aplicación de instrumentos de carácter fiscal y otras como asistencia social no han sido suficientes para atacar de frente el problema de la persistente pobreza.
- Se sugiere por consiguiente la necesidad de que el Estado intervenga de manera más directa, mediante acciones que realmente incidan en la solución de esta problemática, dentro de las posibles soluciones. Es necesario revisar y modificar no solo el régimen fiscal del Impuesto Sobre la Renta en sí mismo, sino en su relación hacia afuera, es decir en su relación con el proceso económico, de tal manera que los efectos que éste pueda ocasionar al modificarse su régimen no alteren el sistema económico, de manera que las consecuencias inciden en forma múltiple en los individuos que reciben ingresos medios e inferiores. Por otro la

do es necesario ampliar la cobertura de ingresos de las tarifas correspondientes con el objeto de no dejar al margen de la Ley a causantes que siendo poseedores de riqueza no son correctamente gravados.

Para puntualizar es necesario lograr un impuesto flexible ante los cambios de carácter económico, y a la vez con la capacidad de incluir todas las fuentes generadoras de riqueza y gravarlas equitativamente.

Esta reforma fiscal habría de vincularse con una política monetaria y de crédito, en la que se apliquen tasas de interés diferenciales tanto para las grandes empresas como para las pequeñas y medianas, a las que habría que favorecer por el mecanismo tributario y crediticio, pues sería incongruente, por ejemplo una política fiscal progresista y democrática junto con una política monetaria basada en una tasa de interés alta y en la exclusividad del crédito.

C U A D R O N o . 1  
MECANICA DE OPERACION COMPARATIVA

PROVEEDOR		FABRICANTE		DISTRIBUIDOR		DETALLISTA		CONSUMIDOR			
V.A.	50.00	V.A.	30.00	V.A.	50.00	V.A.	20.00	PRECIO FINAL			
ISIM P.C.	50.00	P.C.	104.00	P.C..	139.36	P.C.	176.13				
Total	100.00	Total	134.00	Total	169.36	Total	196.13	205.97			
ISIM	4.00	ISIM	5.36	ISIM	6.77	ISIM	7.84				
PRECIO	104.00	PRECIO	139.36	PRECIO	175.13	PRECIO	203.91				
IVA		IVA		IVA		IVA					
V.A.	50.00	5.00	V.A.	30.00	3.00	V.A.	30.00	3.00	V.A.	20.00	2.00
P.C.	50.00	5.00	P.C.	100.00	10.00	P.C.	130.00	13.00	P.C.	160.00	18.00
PRECIO	100	10.00	PRECIO	130.00	13.00	PRECIO	160.00	16.00	PRECIO	180.00	18.00
										18.00	198.00



C U A D R O N o . 2

RECAUDACION TRIBUTARIA

(Estructura porcentual)

Impuestos Directos	42.7	45.3	43.4	37.6	37.5	36.2
Impuestos Indirectos	57.3	54.7	56.6	62.3	62.5	63.8
-Producción y Com. Int.	40.0	37.2	35.6	27.5	25.9	28.2
-Exportación	7.1	7.1	9.0	20.9	22.4	23.5

(Variación anual)

Impuestos Directos	41.4	41.5	30.9	42.2	34.8	33.4
Impuestos Indirectos	41.1	27.3	41.4	80.8	35.5	41.2
-Prod. y Com. Int.	39.0	24.2	30.4	26.8	27.1	50.8
-Exportación	243.3	33.3	72.8	281.8	7.5	45.2

Fuente Indicadores tributarios 1983 S.H.C.P.

C U A D R O N o . 3

CARGA TRIBUTARIA DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

AÑO	TOTAL	EMPRESAS	TRABAJO	CAPITAL	GLOBAL	OTROS
1970	3.5	1.9	1.1	0.3	0.1	0.1
1971	3.4	1.7	1.1	0.3	0.2	0.1
1972	3.7	1.9	1.2	0.4	0.1	0.1
1973	3.8	1.9	1.2	0.4	0.1	0.2
1974	4.0	2.2	1.2	0.2	0.1	0.1
1975	4.3	2.3	1.5	0.3	0.1	0.1
1976	4.7	2.3	1.8	0.5	0.1	0.1
1977	5.0	2.5	2.0	0.3	0.1	0.1
1978	5.7	2.8	2.5	0.3	0.1	0.2
1979	5.7	2.7	1.8	0.4	-	-
1980	5.8	2.9	2.8	0.5	-	-

FUENTE: CUENTAS NACIONALES, SECRETARÍA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

C U A D R O N o . 3

CARGA TRIBUTARIA DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

AÑO	TOTAL	EMPRESAS	TRABAJO	CAPITAL	OTROS
1970	3.5	1.9	1.1	0.3	0.1
1971	3.4	1.7	1.1	0.3	0.1
1972	3.7	1.9	1.2	0.4	0.1
1973	3.8	1.9	1.2	0.4	0.2
1974	4.0	2.2	1.2	0.5	0.1
1975	4.3	2.3	1.5	0.5	0.1
1976	4.7	2.3	1.8	0.5	0.1
1977	5.0	2.5	2.0	0.5	0.1
1978	5.7	2.8	2.3	0.5	0.2
1979	5.7	2.7	1.8	0.4	-
1980	5.8	2.9	2.8	0.5	-

FUENTE: CUENTAS NACIONALES, SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO.

CUADRO No. 4  
COMPARACION INTERNACIONAL DE LA CARGA FISCAL  
IMPUESTO SOBRE LA RENTA (1978)  
(PORCENTAJE DEL PIB)

	TOTAL	EMPRESAS	PERSONAS
<b>Países Industrializados:</b>			
Gran Bretaña	13.7	2.4	11.3
Suecia	7.3	1.0	6.3
Alemania Federal	5.6	1.3	4.3
Suiza	3.0	0.5	2.5
Estados Unidos	11.4	2.8	8.6
Japón	7.6	3.8	3.8
<b>Países Latinoamericanos:</b>			
Uruguay	1.9 <u>3/</u>	1.3	0.5
Chile <u>1/</u>	4.0 <u>3/</u>	1.2	2.6
Venezuela	13.8	12.9	0.9
Brasil	3.2 <u>3/</u>	1.3	0.2
Perú	2.0	1.5	0.5
México	6.3 <u>3/</u>	3.1	3.1
<b>Países Asiáticos:</b>			
Israel	19.3 <u>3/</u>	5.2	12.4
Indonesia	13.4 <u>3/</u>	11.6	0.6
Filipinas <u>1/</u>	2.5	1.0	1.5
Tailandia	2.4	1.3	1.1
India <u>1/</u>	2.8 <u>2/</u>	1.5	1.2
<b>Países Africanos:</b>			
Ghana <u>2/</u>	3.0	1.7	1.3
Tanzania	4.9 <u>3/</u>	-	0.4
Zaire <u>1/</u>	6.7	3.0	3.7

FUENTE: INFORMACION SOBRE LOS INGRESOS GUBERNAMENTALES 1970 - 1980 SPP.

1/ Se refiere al año de 1977.

2/ Se refiere al año de 1976.

3/ Incluye otros impuestos al ingreso.

C U A D R O N o . 5

EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA EN EL TOTAL DE INGRESOS DEL GOBIERNO FEDERAL

AÑO	TOTAL DE INGRESOS (1)	IMPUESTO SOBRE LA RENTA (2)	PARTICIPACION 3= (1/2).
1970	33,868	15,478	45.7
1971	36,530	16,842	46.1
1972	42,336	20,818	49.2
1973	53,822	26,083	48.5
1974	72,893	35,571	48.8
1975	103,551	47,802	46.2
1976	136,612	64,599	47.3
1977	194,607	92,016	47.3
1978	258,515	132,826	51.3
1979	348,971	173,945	49.8
1980	671,136	247,284	36.8
1981	922,055	338,972	36.8

FUENTE. Indicadores Tributarios 1982 SHCP.

C U A D R O N o . 6

EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA Y SU PARTICIPACION DENTRO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

ANO	P. I. B. (PRECIOS CORRIENTES) (1)	IMPUESTO SOBRE LA RENTA (2)	PARTICIPACION 3= (2/1)
1970	444,271	15,716	3.5
1971	490,012	17,094	3.5
1972	564,728	21,268	3.8
1973	690,892	26,368	3.8
1974	899,707	36,711	4.1
1975	1'110,051	49,569	4.5
1976	1'370,970	66,485	4.8
1977	1'849,263	93,950	5.1
1978	2'337,400	132,826	5.7
1979	3'067,526	173,945	5.7
1980	4'276,490	247,284	5.8
1981	5'912,672	338,972	5.7

FUENTE: CUENTAS NACIONALES. SECRETARIA DE PROGRAMACION Y PRESUPUESTO Y CUENTA DE LA HACIENDA PUBLICA FEDERAL.

CUADRO No. 7  
ARTICULO 52  
(1980)

			INGRESO MENSUAL (A)	DEDUCCION S. M. (B)	MENOS S. M. (C)	IMPUESTO (D)	CARGA FISCAL (B/A)	INGRESO DISPONIBLE (A-D)	NUMERO DE PERSN.
I	0.	- 68.31	1,311.27	-	-	-	-	1,311.27	8,437,704
II	68.32	- 136.62	3,685.03	-	-	-	-	3,685.03	938,070
III	136.65	- 273.24	6,945.00	4,153.25	2,971.73	176.34	2.5	6,768.66	34,014
IV	273.25	- 409.86	9,629.41	4,153.25	5,476.16	256.01	2.7	9,373.40	3,922,319
V	409.87	- 546.48	13,036.58	4,153.25	8,883.33	321.27	2.7	12,685.31	2,871,006
VI	546.49	- 683.10	17,529.28	4,153.25	13,376.03	1,770.40	10.1	15,758.88	1,293,814
VII	683.20	- 819.72	22,012.56	4,153.25	31,235.34	6,238.54	28.3	15,774.02	472,864
VIII	819.73	- y más	53,121.43	4,153.25	48,968.18	16,811.73	31.6	36,309.70	168,587

S.M. = Salario Mínimo (\$136.62) elevado al mes.

C U A D R O N o . 8  
A R T I C U L O 9 8  
(1980)

		INGRESO MENSUAL (A)	INGRESO ANUAL (B)	DEDUCCION A. M. (C)	INGRESO GRAVABE (D)	IMPUESTO (E)	CARGA FISCAL (C/B)	INGRESO DISPONIBLE (C-B)
I	0. - 68.31	1,311.37	15,732.24	-	15,732.24	734.26	4.7	14,997.98
II	68.32 - 136.62	3,685.03	44,220.36	-	44,220.36	3,104.04	7.0	41,116.32
III	136.63 - 273.24	6,945.00	83,340.00	49,839.00	33,501.00	2,088.08	2.5	81,251.92
IV	273.25 - 409.86	9,629.41	115,152.92	49,839.00	65,313.92	5,665.00	4.9	109,407.92
V	409.87 - 546.48	13,036.58	156,438.96	49,839.00	106,599.96	12,635.99	8.1	143,802.97
VI	546.49 - 683.10	17,529.28	210,351.36	49,839.00	160,512.36	24,500.99	11.6	185,850.37
VII	683.20 - 819.72	22,012.56	264,150.72	49,839.00	214,311.72	38,182.77	14.5	225,967.95
VIII	819.73 - y más	53,121.43	607,457.16*	49,839.00	557,618.16	167,733.20	27.6	439,723.96

FUENTE: LEY DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA 1980.

\* No incluye \$30,000, debido a la deducción personal por concepto de: gastos dentales, hospitalarios, funerarios y algunos donativos.



CUADRO No. 9  
TARIFA ARTICULO 52

	Límite inferior \$ M.N.	Límite superior \$ M.N.	Cuota Fija	Por ciento para apli- carse sobre el exce- dente de límite infe- rior.
De	0.01	600.00	-	3.1
De	600.01	1,200.00	19.0	6.0
De	1,200.01 a	1,800.00	55.0	7.0
De	1,800.01 a	2,900.00	97.0	8.0
De	2,900.01 a	4,000.00	185.0	10.0
De	4,000.01 a	5,200.00	295.0	12.9
De	5,200.01 a	6,400.00	450.0	15.3
De	6,400.01 a	7,600.00	634.0	16.8
De	7,600.01 a	9,000.00	836.0	19.0
De	9,000.01 a	10,400.00	102.0	20.5
De	10,400.01 a	11,800.00	1,389.0	22.9
De	11,800.01 a	14,500.00	1,710.0	14.2
De	14,500.01 a	17,200.00	2,365.0	26.2
De	17,200.01 a	20,600.00	3,070.0	28.2
De	20,600.01 a	24,000.00	4,029.0	31.9
De	24,000.01 a	30,000.00	5,114.0	35.2
De	30,000.01 a	36,000.00	7,226.0	40.0
De	36,000.01 a	42,000.00	9,626.0	45.1
De	42,000.01 a	48,000.00	12,212.0	46.3
De	48,000.01 a	60,000.00	14,390.0	48.2
De	60,000.01 a	72,000.00	20,774.0	50.6
De	72,000.01 a	84,000.00	26,846.00	51.6
De	84,000.01 a	86,000.00	33,038.0	52.9
De	86,000.01 a	120,000.00	39,386.0	53.8
De	120,000.01 a	144,000.00	52,298.00	54.6
De	144,000.01 en adelante		65,402.0	55.0

Fuente: Ley del Impuesto Sobre la Renta, 1980

CUADRO No. 10  
TARIFA ANUAL ARTICULO 98

Límite inferior \$ M.N.	Límite superior \$ M.N.	Cuota Fija	Por ciento para apli- carse sobre el exce- dente de límite infe- rior
De 0.01	7,500.00		3.1
De 7,500.01 a	15,000.00	233.0	6.0
De 15,000.01 a	22,500.00	683.0	7.0
De 22,500.01 a	36,300.00	1,208.0	8.0
De 36,300.01 a	50,000.00	2,312.0	10.0
De 50,000.01 a	65,000.00	2,682.0	12.9
De 65,000.01 a	80,000.00	5,617.0	15.3
De 80,000.01 a	95,000.00	7,912.0	16.8
De 95,000.01 a	112,500.00	10,432.0	19.0
De 112,500.01 a	130,000.00	13,757.0	20.5
De 130,000.01 a	147,500.00	17,345.0	22.9
De 147,500.01 a	181,200.00	21,352.0	24.2
De 181,200.01 a	215,000.00	29,507.0	26.2
De 215,000.01 a	257,500.00	38,363.0	28.2
De 257,500.01 a	300,000.00	50,348.0	31.9
De 300,000.01 a	375,000.00	63,906.0	35.2
De 375,000.01 a	450,000.00	90,306.0	40.0
De 450,000.01 a	525,000.00	120,306.0	43.1
De 525,000.01 a	600,000.00	152,631.0	46.3
De 600,000.01 a	750,000.00	187,356.0	48.2
De 750,000.01 a	900,000.00	259,656.0	50.6
De 900,000.01 a	1.050,000.00	335,556.0	51.6
De 1.050,000.01 a	1.200,000.00	412,956.0	52.9
De 1.200,000.01 a	1.500,000.00	492,306.0	53.8
De 1.500,000.01 a	1.800,000.00	653,706.0	54.6
De 1.800,000.01 En adelante		817,506.0	55.0

Fuente: Ley del Impuesto Sobre la Renta

CUABRO No. 11  
INDICE DE GINI 1980

TOTAL ECONOMIA  
% ACUMULADO W    % ACUMULADO L

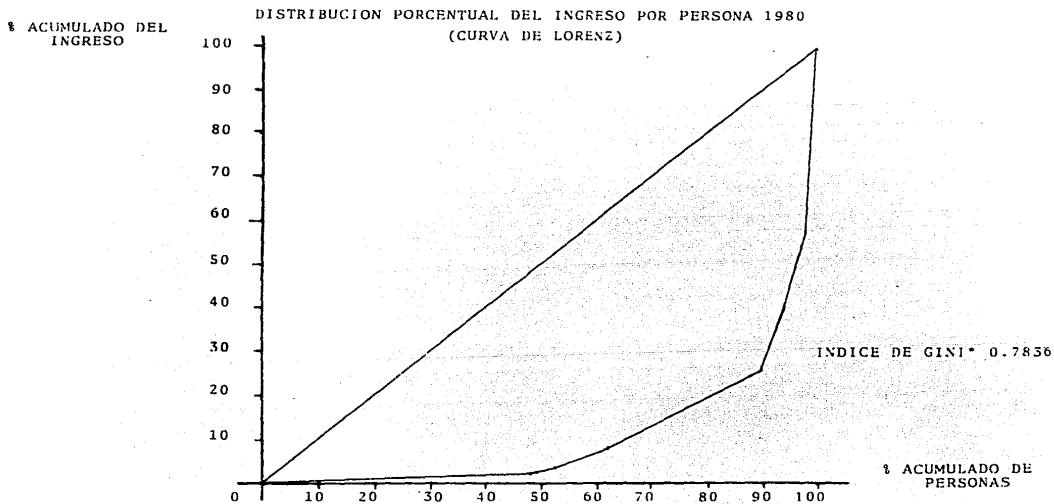
1.0	46.5	I.G. = $\frac{(Lt \times Yt + 1) - (Lt + 1 \times Yt)}{10,000}$
3.9	51.6	
9.4	51.8	
17.0	73.4	I.G. = $\frac{21,821.88 - 13,985.13}{10,000} = 0.7836$
27.2	89.2	
31.1	96.3	
58.5	98.9	
100.0	100.0	

Fuente: Elaborado en base a la apertura del Modelo de Simulación de Empleo, Secretaría del Trabajo y Previsión Social, con datos del Sistema de Cuentas Nacionales, Secretaría de Programación y Presupuesto.

NOTA: SALARIO MINIMO 1980 = \$136.62

W = Ingresos

L = Trabajadores



\* ESTIMADO A PARTIR DE LA APERTURA DEL MODELO DE SIMULACION DE EMPLEO S.T.Y P.S. CON DATOS DEL SISTEMA DE CUENTAS NACIONALES S.P.P.

C U A D R O   N o .   1 2  
 PARTICIPACION DE LOS IMPUESTOS ESPECIALES  
 1980

	(Millones de Pesos)	%
PRODUCCION Y COMERCIO	58 308	100.0
Aguas Envasadas	5 153	8.9
Tenencia o uso de automóviles	2 640	4.9
Automóviles nuevos	2 277	3.9
Cerveza	4 974	8.6
Energía Eléctrica (consumo)	2 564	4.4
Tabacas Labrados	7 267	12.5
Teléfonos	6 203	10.7
Otros	27 250	46.1

Fuente: Cuenta de la Hacienda Pública Federal 1980.

C U A D R O   N o .   1 3  
 LOS IMPUESTOS ESPECIALES EN EL TOTAL DE LOS INGRESOS DEL  
 GOBIERNO FEDERAL 1980

(Millones de Pesos)

		\$
INGRESOS TRIBUTARIOS	640 796	100.0
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO	110 347	17.3
IMPUESTO A LAS INDUSTRIAS Y sobre la Producción y Comercio a la tenencia o uso de bienes y a servicios industriales	58 308	9.1
COMERCIO EXTERIOR	178 244	27.9
OTROS	293 897	45.7

Fuente: Cuenta de la Hacienda Pública Federal, S.P.P.

C U A D R O N o . 1 4  
 DETERMINACION DE LA INCIDENCIA DEL CONSUMO EN EL  
 INGRESO PERSONAL

Estrato de Ingreso	Núm de personas	W/L Mensual	Alimentos y Bebidas	Prendas de vestir, calzados y accesorios	Alquileres, electricidad, combustibles y reparación	Enseres domésticos, muebles, accesorios y mant.	Transp. y Comunicaciones.	Esparcimiento
0 - 68.31	8,437,704	1,311.37	65.7	8.3	5.3	7.8	3.0	0.4
68.32 - 136.62	938,070	3,685.03	63.2	9.3	5.4	7.8	3.9	1.1
136.63 - 273.24	34,014	6,945.00	59.2	9.2	7.0	7.1	5.2	2.2
273.25 - 409.86	3,922,319	9,629.41	51.6	10.3	7.1	7.8	7.9	3.4
409.87 - 546.48	2,871,006	13,036.58	47.6	10.9	7.5	8.2	9.4	3.7
546.49 - 683.10	1,293,814	17,529.28	44.8	10.7	7.0	7.8	11.7	4.5
683.20 - 819.72	472,864	22,012.56	40.1	12.9	7.4	8.0	12.6	4.2
819.73 - y más	168,587	53,121.43	29.8	10.9	5.6	9.3	19.3	5.2

FUENTE: Encuesta de Ingreso-Gasto de los hogares 1977, Secretaría de Programación y Presupuesto.

C U A D R O N o . 1 5

COMPOSICION DEL GASTO CORRIENTE MONETARIO POR TIPO DE CONSUMO

	TOTAL	0-0.50	0.51-1	1.01-1.50	1.51-2	2.01-3	3.01-4	4.01-5	5.01-6	MAS DE 6
Alimentos y bebidas.	100.0	3.0	8.1	8.9	11.4	17.7	13.5	9.2	6.8	21.
Prendas de vestir, calzado y accesorios.	100.0	1.6	5.0	5.9	7.4	14.9	13.2	9.3	9.4	33.
Alquileres, electricidad, combustibles y reparaciones	100.00	1.7	4.8	6.5	9.9	16.6	14.5	9.8	8.6	27.
Enseres domésticos, muebles, accesorios, mantenimiento.	100.0	1.9	5.0	5.7	7.8	14.5	12.8	8.7	7.4	30.
Cuidados médicos y conservación de la salud.	100.0	2.8	6.9	7.3	7.6	15.6	11.4	9.2	5.7	33.
Transportes y comunicaciones.	100.0	0.5	2.0	2.4	4.4	10.3	10.2	9.1	8.2	52.
Espacimient	100.0	0.2	1.5	2.7	6.0	13.2	11.7	9.8	8.0	40.
Educación	100.0	0.8	2.6	4.3	5.1	10.6	12.0	9.3	8.9	44.
Otros bienes y servicios.	100.0	1.4	4.4	5.3	7.2	14.4	12.0	8.5	9.1	37.
Transferencias otorgadas.	100.0	0.5	1.9	2.6	4.3	9.6	9.5	8.3	7.7	51.

FUENTE: Encuesta Ingreso-Gasto de los Hogares 1977, Secretaría de Programación y Presupuesto.



C U A D R O N o. 1 6

COMPOSICION DEL GASTO MONETARIO POR TANTAS VECES EL SALARIO MINIMO

CONCEPTOS.	AÑO	%	PORCIENTO DE PERSONAS								
			0-0.50	0.51-1	1.01-1.50	1.51-2	2.01-3	3.01-4	4.01-5	5.01-6	MAS DE 6
	1980	100.0	44.9	5.0	-	0.2	20.9	15.3	6.9	2.5	0.9
	1977	100.0	41.4	-	22.8	-	19.1	7.0	4.2	2.9	2.6
	1975	100.0	46.3	-	10.4	-	27.5	-	6.1	3.4	6.2
Gasto Monetario Corriente.			100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Alimentos y bebidas.			65.7	63.2	60.5	57.8	51.6	47.6	44.8	40.1	29.8
Prendas de vestir, calzado y <u>accesorios</u>			8.3	9.3	9.4	8.9	10.5	10.9	12.9	12.9	10.9
Alquileres, electricidad, <u>combustibles y reparación</u>			5.3	5.4	6.5	7.4	7.1	7.5	7.0	7.4	5.6
Enseres domésticos, muebles, <u>accesorios, mantenimiento.</u>			7.8	7.1	7.1	7.2	7.8	8.2	7.8	8.0	9.3
Cuidados médicos y conservación de la salud.			4.5	4.0	3.6	2.8	3.3	2.9	3.3	2.4	3.4
Transportes y comunicaciones			3.0	3.9	4.4	5.9	7.9	9.4	11.7	12.6	19.3
Esparcimiento			0.4	1.1	1.6	2.7	3.4	3.7	4.3	4.2	5.2
Educación			0.8	1.0	1.4	1.2	1.4	2.0	2.1	2.3	3.0
Otros bienes y servicios			3.2	3.7	3.9	4.0	4.6	4.6	4.6	5.8	5.7
Transferencias otorgadas			1.0	1.4	1.7	2.0	2.6	3.1	3.8	4.2	7.2

FUENTE: Encuesta de Ingreso-Gasto de los Hogares 1977, Secretaría de Programación y Presupuesto.

## BIBLIOGRAFIA

Anguiano Equihua Roberto

Las finanzas públicas del Sector Público

México, Ed. UNAM.

Retenkiman R Benjamín

Política Fiscal Mexicana

Ed. UNAM

Assael Héctor

Ensayos de política Fiscal. Lectura No. 2

FCE

M. Somers Harold

Finanzas Públicas e Ingreso Nacional

Edit. FCE

Retchkiman K Benjamín

Introducción al estudio de la Economía Pública

Edit. UNAM

Faya Viesca Jacinto

Finanzas Públicas

Edit. Porrúa S.A.

Código Fiscal de la Federación. 1982.

Ransen Alvin

Política Fiscal y Ciclo Económico

Edit. FCE

Ley del Impuesto sobre la Renta 1982

Edit. Porrúa S.A.

Ley de Ingresos de la Federación y Disposiciones Conexas.

1982. S.H.C.P.

Cordero R Renato Williams

Causas y efectos del IVA sobre el Poder adquisitivo del  
Pueblo de México Dic. 4 1981.

López Heredia Jesús Alberto

El Impuesto Selectivo al Consumo para mejorar la Equidad  
del Sistema Tributario. 1980

Correa Anzures Oscar Sergio

El IVA y sus efectos en una Línea Aérea.  
No. 30 1985.

Castañeda Pallares Fernando

El Sistema Impositivo en México 1970-1982  
Septo. 28 1985.

Escobar Caballero Roberto

La influencia de los impuestos indirectos en la Estructura Productiva. Julio 17 1981.

López Gallo M.

Economía y Política de la Historia de México

Edit. F.C.E.

Villegas Ramírez M.

El Sistema Tributario Mexicano en los últimos diez años.

Tesis Profesional UNAM 1981.

Yáñez Ruíz M.

El Problema Fiscal en las distintas etapas de nuestra organización política

S.H.C.P. 1958.

La Font Galloso R.

El Impuesto sobre Ingresos Mercantiles.

Tesis Profesional UNAM 1974

Revista Proceso No. 219 y 229.

Revista Comercio Exterior, enero 1980