

Índice

Contenido

CAPÍTULO I.....	2
Región Fronteriza Norte de México: Antecedentes.....	2
1.1 Antecedentes del IVA en México y en la RFN.....	2
1.1.1 ¿Cómo se ha mostrado el IVA hasta ahora?.....	9
1.1.2 ¿Cómo Funciona?.....	11
1.2 Crecimiento Económico en la RFN.....	15
1.2.1 ¿Cuál Es La Situación Actual De La Zona Fronteriza En Términos De Desarrollo Económico?	19
1.2.2 Análisis Del Desarrollo Económico Por Sectores	23
3. Matriz Insumo Producto (MIP).....	38
CAPITULO IV. IMPACTO DE LOS IMPUESTOS SOBRE EN LA RFN.	48
4.1. EFECTOS DIRECTOS	50
4.1.1-Tipos de impuestos directos	50
4.1.2-Impuesto sobre la Renta de No Residentes	51
4.1.4-Impuesto sobre Sucesiones o Donaciones.....	55
4.2 EFECTOS INDIRECTOS:.....	57
4.2.1-Tipos de impuestos indirectos.....	58
4.2.2 EFECTOS INDUCIDOS:.....	59

CAPÍTULO I.

Región Fronteriza Norte de México: Antecedentes

1.1 Antecedentes del IVA en México y en la RFN

En todos los países del mundo las personas están obligadas a pagar impuestos para que el Estado pueda, con ello, brindar bienes y servicios públicos para todos. México no es la excepción, y esta obligación sobre el pago de impuestos esta expresada en la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en su artículo 31, fracción IV, el cual dice:

“Son obligaciones de los mexicanos: Contribuir para los gastos públicos, así de la Federación, como de los Estados, de la Ciudad de México y del Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes”. (Congreso de la Unión,1917).

Por otro lado, al ser el tema del que se trata este documento, el IVA cobra especial importancia siendo uno de los componentes de los ingresos tributarios del sector público. El IVA se trata de un impuesto indirecto, debido a que el contribuyente será el que traslade el impuesto a las personas que adquieran bienes o reciban servicios, este traslado se llevará a cabo cuando los contribuyentes cobren a las personas un monto equivalente al establecido en la Ley del Impuesto al Valor Agregado (LIVA) (Congreso de la Unión, 1978). Este tipo de impuesto existe como tal desde 1978, año en el que el presidente José López Portillo firmó la Ley del IVA y fue publicada el 29 de diciembre de 1978, sin embargo, entró en vigor hasta el 1.º de enero de 1980.

A través de los años en México el IVA ha ido cambiando conforme a las necesidades de recaudación del Gobierno Federal, llevando al impuesto a situarse en un rango de entre un 10% y 16% a nivel general (en la mayor parte del país) y de entre un 6% y 16% en las franjas fronterizas norte y sur. Por las condiciones especiales del país en cuanto a su extensión territorial, su estructura federalista y la vecindad con algunos países, se había estado aplicado una tasa diferenciada del IVA en las franjas fronterizas, en forma de un impuesto menor al del resto del país (CEFP, 2017).

Las condiciones en cuanto a una tasa de IVA diferenciado entre regiones del país fueron similares entre 1980 y 2013, este último año representó un punto de inflexión en el que se aprobó, mediante una reforma fiscal, la homologación del IVA en todo el territorio nacional, pasando a existir por primera vez, desde la creación de este impuesto, uno exactamente igual en todo el país, con una tasa del 16%, a excepción de algunos alimentos, bebidas y bienes diversos que aplica una tasa de 0% (LIVA, 2019).

El 1.º de enero de 2014 entraron en vigor diversas disposiciones de la reforma fiscal aprobada en el año anterior, incluida la homologación del IVA en todo el país al 16%. Antes y después que se aplicaran los cambios impositivos de la reforma, surgieron diversos documentos que consideraron esta medida como recesiva para la economía fronteriza.

Las economías de diversos estados de ambas franjas fronterizas entraron en recesión en el año 2014, mejorando la situación o empeorando de acuerdo con

las condiciones particulares de cada entidad, en el caso de Baja California la economía creció de nuevo en último trimestre de 2014.

Aunque se debe considerar que, los ingresos tributarios fueron superando año tras año en proporción de ingresos totales a los ingresos no tributarios, demostrando, en cierta medida, la eficacia de la reforma fiscal de 2013 para aumentar los ingresos vía tributaria.

Transcurrieron cinco años desde la implementación de estos cambios hacendarios en México y nuevos cambios fueron llevados a cabo. En las elecciones federales de 2018 en el que se eligieron diversos cargos públicos, entre ellos, el de presidente de la República, se hicieron algunas declaraciones por parte de algunos candidatos a la presidencia referentes a nuevos cambios en el IVA. La importancia de lo anterior radica en el hecho de que, entre sus propuestas, se encontraba la de disminuir el IVA en la franja fronteriza norte desde el 16% actual hasta un 8%.

Tan solo un mes después de la entrada del nuevo gobierno federal se firmó, por parte del ejecutivo federal, el Decreto de Estímulos Fiscales de la Región Frontera Norte, que entró en vigor el primero de enero de 2019, acordándose que desde el 1.º de enero de 2019 se reduciría el IVA al 8% en una franja de 30 km en la frontera norte, además de disminuir el Impuesto Sobre la Renta al 20% y aumentar al doble el salario mínimo en dicha zona (Presidencia de la República, 2018).

Por otro lado, a través de la historia del IVA solo en cinco años se ha aplicado de manera general, con un valor del 16% y, aunque en este periodo se constató un aumento de los ingresos tributarios por parte del gobierno federal, también documentos donde encontraron un decrecimiento en la actividad económica por la implementación de esta medida.

Sin embargo, el periodo de tiempo fue relativamente corto para saber las implicaciones a mediano plazo tanto en las economías regionales como en los ingresos que pudo haber recibido el gobierno federal de haber continuado con esta medida.

Hablemos de impuestos, como su propio nombre lo indica, se tratan de contribuciones impuestas a los ciudadanos para que, mediante un aparato burocrático, sean garantizadas las condiciones para la existencia de Estado en un territorio. Más allá de ser la principal fuente de recursos para el funcionamiento de cualquier Estado, los impuestos tienen repercusiones en toda la economía y en términos de política pública, la redistribución del ingreso resulta una de sus funciones más sustantivas, precisamente, por dar oportunidad de atender a grupos tradicionalmente marginados del desarrollo.

De acuerdo con el documento Estadísticas Tributarias en América Latina y el Caribe 2020, de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en México, el promedio de ingresos tributarios como porcentaje del PIB (16.1%) se encuentra por debajo del promedio latinoamericano (23.1%) y es significativamente inferior al promedio de los países miembros de la OCDE (34.3%), un organismo que aglutina 37 de las economías más dinámicas a nivel global y del que nuestro país es miembro desde 1994.

Los impuestos pueden ser directos o indirectos, por los primeros, podemos entender que son aquellos impuestos que gravan el patrimonio, capital o ingreso, existe una afectación directa; los impuestos indirectos, en cambio, son impuestos sobre el consumo, gravando un producto o servicio sin importar la capacidad de pago del ciudadano, como el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

En diciembre de 1978, justo a mitad del sexenio de José López Portillo (1976-1982), fue expedida por un Decreto del Congreso la Ley del Impuesto al Valor Agregado. La creación y aprobación de este nuevo impuesto se dio en un contexto de crisis económica, llevó al gobierno a recurrir al endeudamiento con el Fondo Monetario Internacional, que, en ese sexenio, además de imponer el IVA, recomendó medidas de austeridad, restricción del gasto público y tope salarial a los trabajadores, reprimiendo a los inconformes.

Cuando entró en vigor (1980), la tasa de IVA fue establecida en 10% y, por razones de competitividad frente a la economía estadounidense, en la franja fronteriza norte fue del 6 por ciento. Para 1983, la tasa general fue elevada hasta el 15%, lo que produjo un incremento de un punto porcentual en la recaudación con respecto al PIB, que pasó de 2.08% a 3.05% tras el primer año.

En búsqueda de la legitimidad que las urnas no le habían entregado, con una operación político-electoral inédita (al margen del PRI), bajo el amparo del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari bajó la tasa del IVA al 10% en 1991 haciendo un uso político de la recaudación. Para 1995, en la LVI legislatura de la Cámara de Diputados, la última mayoría del PRI (300 diputados) revirtió nuevamente la tasa del 10 al 15%.

Contrario al discurso desarrollista que cínicamente mantiene hasta la fecha, Felipe Calderón aprovechó la epidemia por Influenza AH1N1 no sólo para contratar más deuda (3 billones 367 mil millones de pesos de 2006 a 2012), también para aumentar impuestos, pues en 2009 presentó al Congreso un paquete fiscal que pretendía elevar la tasa general del IVA al 17%, incluidos alimentos y medicinas.

Fue rechazado por el pleno de la Cámara de Diputados, para después de la negociación entre partidos, aprobar un incremento al IVA de un punto porcentual en ambas modalidades de su aplicación, es decir, 16% en su tasa general y 11% en la frontera norte. Asimismo, el Impuesto Sobre la Renta (ISR) también fue incrementado, pasando del 28 al 30%, dejando claro que la supuesta prudencia en el gasto y crecimiento de la competitividad sólo fueron promesas incumplidas.

En búsqueda de la legitimidad que las urnas no le habían entregado, con una operación político-electoral inédita (al margen del PRI), bajo el amparo del Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento, el gobierno de Carlos Salinas de Gortari bajó la tasa del IVA al 10% en 1991 haciendo un uso político de la recaudación. Para 1995, en la LVI legislatura de la Cámara de Diputados, la última mayoría del PRI (300 diputados) revirtió nuevamente la tasa del 10 al 15%.

Contrario al discurso desarrollista que cínicamente mantiene hasta la fecha, Felipe Calderón aprovechó la epidemia por Influenza AH1N1 no sólo para contratar más deuda (3 billones 367 mil millones de pesos de 2006 a 2012), también para aumentar impuestos, pues en 2009 presentó al Congreso un paquete fiscal que pretendía elevar la tasa general del IVA al 17%, incluidos alimentos y medicinas, que, sin embargo, fue rechazado por el pleno de la Cámara de Diputados, para después de la negociación entre partidos, aprobar un incremento al IVA de un punto porcentual en ambas modalidades de su aplicación, es decir, 16% en su tasa general y 11% en la frontera norte. Asimismo, el Impuesto Sobre la Renta (ISR) también fue incrementado, pasando del 28 al 30%, dejando claro que la supuesta prudencia en el gasto y crecimiento de la competitividad sólo fueron promesas incumplidas.

1.1.1 ¿Cómo se ha mostrado el IVA hasta ahora?

El cambio en el IVA fronterizo aplicado en 2019 ha continuado en 2023 y las implicaciones de estas modificaciones son el tema central de la presente tesis, en el que, sin duda tiene repercusiones en la región de aplicación de la medida.

Se debe tomar en cuenta que el IVA es un tipo de impuesto indirecto, debido a que la carga de este no recae en el que está obligado por la Ley al pago del impuesto, sino en aquella persona a la que se le prestan servicios o quien vende u otorga el uso o goce temporal de los bienes, por lo tanto, esto provoca que existan dos sujetos en el IVA: el jurídico y el económico.

Aunque los contribuyentes estén obligados al pago al IVA como sujetos jurídicos, este pago que deberán hacer por la carga del impuesto a sus clientes no es neto, debido a que a ellos también les trasladan parte del IVA cuando adquieren bienes y servicios para realizar sus actividades, por lo tanto, el IVA a pagar se representa de la siguiente manera:

$$IVA \text{ a pagar} = IVA \text{ causado} - IVA \text{ acreditable.}$$

De cualquiera manera, los ingresos que se obtiene por concepto de IVA son cuantificados siempre por la tasa impositiva aplicable por la Ley y que está sujeta a las compras de los contribuyentes que son parte de la cadena productiva.

El IVA no fue un impuesto más en la estructura tributaria. Se implementó en 1980 como sustitución al impuesto sobre ingresos mercantiles. En ese año, se establece una tasa general del 10%.

Posteriormente, en 1983, la tasa sería incrementada a 15%, regresando a su nivel del 10% durante un período breve que abarcó de 1991 al primer trimestre de 1995, año en el que, derivado de la crisis vivida por el país, el IVA nuevamente retomó un valor de 15%. Aunque se intentaron varias modificaciones a esta tasa, no es sino hasta el 2010 cuando se establece un incremento de un punto porcentual quedando en 16%. Vale la pena mencionar que la modificación se propone y aprueba en el marco de una nueva crisis económica, con el objetivo de mantener los ingresos públicos.

Hace dos mil años, cuando los emperadores chinos comenzaron a construir la Gran Muralla para defender sus dominios de los temidos guerreros de las estepas, la construcción se financió, en parte, con los ingresos de un impuesto sobre la sal. El impuesto chino sobre la sal, que data del siglo III a. C., es uno de los primeros ejemplos en el mundo de un impuesto sobre un bien de consumo.

La historia, a menudo turbulenta, de estos impuestos incluye desde los impuestos sobre el consumo de té y tabaco hasta los impuestos sobre los ingresos brutos de amplia aplicación en el siglo XX. Hoy día, el equivalente moderno es el IVA o impuesto al valor agregado, el cual ha sido una fuente importante de ingresos para más de 160 países y tiene una participación promedio de más del 30% en la recaudación tributaria total. (Una excepción notable es Estados Unidos, donde no se aplica el IVA). Como proporción del PIB, el IVA representa entre el 4% en países en desarrollo de bajo ingreso y más del 7% en las economías avanzadas. Por ser una fuente visible de ingresos, el IVA ha concitado todo tipo de críticas a veces justas; otras no, pues a menudo no se lo entiende bien.

1.1.2 ¿Cómo Funciona?

Cada vez que compramos algo en una tienda, podemos ver en el recibo que se ha agregado el IVA al precio neto de venta. Sin embargo, el IVA no grava únicamente las ventas a consumidores finales: también se aplica a todas las transacciones previas en la cadena de suministro entre empresas, lo que evoca a un impuesto sobre los ingresos brutos. Sin ajuste, este impuesto tendría un efecto cascado (pago de impuesto sobre impuesto), lo que crearía importantes distorsiones en la economía.

Para evitarlo, el IVA utiliza un mecanismo de acreditación, en virtud del cual las empresas tienen derecho a acreditar el IVA pagado por sus insumos (IVA crédito o soportado) con cargo al IVA cobrado sobre sus ventas (IVA débito o repercutido). En definitiva, el IVA solo grava al consumidor final. Tomemos un IVA del 20% y el ejemplo de un almacén local que vende yogur a un precio con IVA de USD 1,50. El precio neto sin IVA es USD 1,25 y el almacén cobra USD 0,25 de IVA (20% de USD 1,25). El almacén posiblemente haya comprado el yogur a una fábrica a un precio neto de USD 1,00. Pero paga a la fábrica USD 1,20 al incluir un IVA de USD 0,20.

Cuando el almacén remite el IVA que nos ha cobrado a la autoridad tributaria local, puede usar el crédito de USD 0,20 por el IVA soportado, según surge de la factura de compra. Así pues, la tienda tiene una deuda por IVA de tan solo USD 0,05 con la autoridad fiscal.

La fábrica, a su vez, remitirá IVA por USD 0,20, a menos que haya comprado la leche a un granjero que también cobra IVA sobre la venta, en cuyo caso la fábrica también tendría derecho a un crédito.

El principio de cargo y crédito se aplica a lo largo de toda la cadena de suministro. En definitiva, el Estado recibe USD 0,25 por la venta del yogur, pero el importe se remite secuencialmente en montos menores en las distintas etapas de la cadena. Es así como todas las empresas actúan como agentes de recaudación para el Estado. Esto puede parecer engorroso, pero el principal atractivo del IVA radica precisamente en la recaudación del impuesto a lo largo de la cadena de suministro: este sistema promueve el cumplimiento voluntario, pues todas las empresas tienen el incentivo de pedir una factura al vendedor para poder descontar el IVA soportado. Este mecanismo intrínseco de auto cumplimiento reduce el riesgo de evasión fiscal.

El IVA se tributa en destino, es decir donde reside el consumidor. Para eso se utiliza un mecanismo de ajuste en frontera que incluye las importaciones, pero excluye las exportaciones de la base del IVA (con un régimen que aplica una tasa cero sobre las exportaciones). Esto garantiza que todo el consumo nacional, y solo ese consumo, tribute el impuesto, independientemente de que los bienes y servicios se compren en el mercado local o extranjero. Sin embargo, en el método de IVA por sustracción, las administraciones tributarias deben generar reintegros, en especial para las empresas exportadoras, que tienen abundantes créditos de IVA por la compra de insumos. Estos reintegros suelen ser difíciles de administrar en las economías en desarrollo. Sin embargo, el no pagarlos puede crear problemas de liquidez para las empresas y desalentar la inversión.

El sistema de IVA ideal tiene una base amplia que incluye todo el consumo final y una única tasa del impuesto, generalmente entre el 15% y el 20%. Esto significa que los consumidores no tienen incentivo para desplazar el consumo hacia bienes y servicios con menos impuestos. La única distorsión radica entre bienes y servicios comprados en el mercado formal y los bienes y servicios informales producidos en el hogar.

Sin embargo, rediseñar el IVA poco puede contribuir a mitigar esta distorsión. Por su parte, las concesiones fiscales del IVA no son útiles para lograr objetivos ajenos a la recaudación. Por ejemplo, tratar de ayudar a los hogares pobres eximiendo a los alimentos del IVA puede tener un costo significativo para la recaudación. Después de todo, los ricos también compran alimentos, y por lo general en cantidades mucho mayores. Una ayuda más eficiente consistiría en combinar impuestos progresivos sobre la renta y transferencias de efectivo.

En ese mismo sentido, la diferenciación de tasas tampoco es eficaz para reglamentar comportamientos como la bebida, el tabaco y la contaminación; es preferible usar impuestos selectivos al consumo que graven el alcohol, el tabaco y las emisiones. La mayoría de los impuestos al valor agregado difieren del diseño que proponen los libros de texto. Los países suelen combinar tasas reducidas, exenciones y programas especiales. Algunas de estas medidas buscan simplificar la administración del impuesto.

Por ejemplo, muchos países establecen un umbral mínimo de facturación para la inscripción en IVA; de ese modo, las microempresas no se ven obligadas a inscribirse y evitan así el costo asociado de cumplimiento y administración. La mayoría de las exenciones y tasas reducidas se adoptan para mejorar el impacto distributivo del IVA, pero socavan el objetivo recaudatorio principal, tanto directa

como indirectamente, pues aumentan el costo de la recaudación y con frecuencia facilitan el fraude. Las reformas que buscan eliminar estas concesiones del IVA a menudo han encontrado gran resistencia de poderosos grupos de presión con intereses creados.

En general, los países han sorteado bien los desafíos que va planteando el IVA. Por ejemplo, para hacer frente al creciente comercio electrónico internacional, se han introducido formularios simplificados de inscripción en IVA para proveedores no residentes. Para gravar la prestación de servicios digitales, las plataformas en línea se han vuelto agentes de recaudación.

Las nuevas tecnologías digitales también pueden sumar oportunidades. Por ejemplo, la cadena de bloques (blockchain) y el dinero digital podrían en el futuro dar a las administraciones tributarias información sobre las transacciones en toda la cadena de suministro, de modo que deje de ser necesario el sistema de IVA en múltiples etapas. Y si estas transacciones pueden vincularse con información sobre las personas, los impuestos al consumo podrían personalizarse y competir con los impuestos sobre la renta personal como instrumento eficiente de redistribución. En general, el IVA ha resistido la globalización y su porción de la recaudación ha aumentado en las últimas décadas.

Entre los países que recientemente lo han adoptado se incluyen Angola, Arabia Saudita, Bahrein, Bangladesh, los Emiratos Árabes Unidos, Omán y Suriname; por su parte, Bhután, Kuwait, Liberia, Qatar y Timor-Leste prevén introducirlo en breve. Ya sea en su forma actual o con modificaciones, el futuro del IVA como importante instrumento recaudatorio está garantizado.

1.2 Crecimiento Económico en la RFN

La frontera norte de México es una región que ha presentado un mayor dinamismo relativo en el crecimiento económico en comparación con el crecimiento total del país desde que se dio la recesión de 1994, fecha en la que se instrumentó el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y, hasta finales del año 2008, año en el que estalló la crisis económica mundial. En el periodo 1993-2006, los estados fronterizos con los Estados Unidos de América crecieron a una tasa promedio de 4.1%, destacándose los estados de Baja California, Chihuahua y Nuevo León por su rápido crecimiento; mientras que el país en su conjunto creció solo un 2.9%.

Es de notarse que el año 2019 aunque es una cifra preliminar, ya muestra una idea del comportamiento de la producción en la RFN, este dato es contrastado más adelante en el capítulo de resultados con lo obtenido a partir del impacto de la reducción del IVA en la producción, con ello, se pueden comparar los datos modelados con los reales.

El hecho de que la economía de la Región Norte tenga un dinamismo mayor al del resto del país es debido a los sectores ejes de desarrollo los cuales son, principalmente, la industria maquiladora, el comercio y el turismo, tanto el comercio como las actividades de ocio representan atractivos naturales de la frontera norte de México y que no tienen otras regiones del país.

Mientras que, se destaca que la industria maquiladora ha impulsado la creación de empleos y promovido el ritmo de crecimiento de la industria y del producto regional; de esta manera, a partir de la entrada en vigor del TLCAN la frontera norte tiene una vocación natural en la industria de exportación, alentada por su amplia frontera con los Estados Unidos de América, sus vías de comunicación, su oferta educativa, su clima laboral favorable y su riqueza energética y minera, propiciando el crecimiento de la actividad manufacturera y actividades dirigidas al comercio internacional.

Es importante hacer hincapié en la caída de la actividad económica en México en 2019, la cual se ha llevado a cabo en un contexto de incertidumbre debido a la renegociación del TLCAN impulsada por Estados Unidos desde el 2017.

Sin embargo, es necesario precisar que se presenta una tendencia de bajo crecimiento en el primer año de gobierno de una nueva administración federal que puede ser atribuido a una falta de experiencia de nuevos funcionarios, los años 2007, 2013 y 2019 tienen un crecimiento económico inferior que el de un año anterior, además, se presentó una reorientación del gasto hacia proyectos prioritarios del gobierno federal que paralizaron algunas inversiones.

Debido a lo anterior, se podría suponer que, ante un escenario de incertidumbre debido a la renegociación del TLCAN, el cual impulsó durante años el crecimiento de la frontera norte, podría afectar su rendimiento, sin embargo, el hecho de que el crecimiento económico se sostenga en la región puede ser atribuido a la política fiscal aplicada por el gobierno, tal como la disminución del IVA y la reducción del ISR, así como el aumento del salario mínimo y otras variables.

La frontera entre los Estados Unidos y México es una de las regiones fronterizas de mayor dinamismo en el mundo. Dicha región se caracteriza por ser una región heterogénea, por su avanzado desarrollo económico comparado con otras regiones de México, por las problemáticas comunes en la última década y cuya población fronteriza cuenta aproximadamente 10 millones de habitantes (más de 5 millones en el lado mexicano) distribuidos en más de una decena de ciudades gemelas localizadas en ambos lados de la frontera internacional México-Estados Unidos.

La vocación económica natural de la Frontera Norte es la industria. Así lo determinan sus características geográficas, sus recursos naturales, su enorme zona semidesértica cuya escasez de agua limita a algunas áreas, y en otras imposibilita, el desarrollo racional y ordenado de otras actividades productivas. En cambio, su amplia frontera con los Estados Unidos, sus vías de comunicación, su riqueza minera y energética, su infraestructura educacional y su benigno clima laboral, son factores que han propiciado el crecimiento de la actividad fabril.

A pesar de las grandes diferencias, la región fronteriza ha sido transformada, especialmente a partir de mediados de los ochenta, en una zona de desarrollo y convergencia económica. Se entiende por desarrollo económico fronterizo el proceso de transformación de la frontera que se caracteriza por la expansión de la capacidad productiva, dadas ciertas dotaciones iniciales de factores, el aumento de los promedios de productividad por trabajador y de ingresos por persona, los cambios en la estructura de clases y de distribución del ingreso de grupos y la organización social, los cambios en la estructura de la infraestructura fronteriza, y la evaluación de las estructuras políticas, todo lo cual permite elevar los niveles medios de vida de la frontera norte.

El desarrollo, definido así, se ha basado en un modelo de caracterización microregional con la especialización gradual del trabajo y los correspondientes cambios tecnológicos, así como en la mayor utilización de la energía y de los factores iniciales de cada región.

El impulso propiciado por la mundialización de la economía y la formalización del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica afecta a las economías regionales y municipales intrafronterizas. Por lo que se reconoce la vocación de la Frontera con el exterior. En casi la totalidad de las subregiones de la frontera entre los Estados Unidos y México, se observa un proceso de crecimiento y desarrollo económico.

El impulso de las economías fronterizas debido a la apertura comercial es aparente. Sin embargo, nadie puede decir con certeza cuál es su potencial real y cuál será el futuro de la Frontera Norte. Además, es necesario plantear un marco que nos permita enfrentar esta problemática. A la luz de propuestas como el pensamiento complejo esta idea toma sentido. El mercado de la Frontera Norte se puede entender como un sistema auto organizador, pero autónomo y a la vez dependiente con respecto a su región. De ahí que la economía fronteriza no puede considerarse como una entidad cerrada.

Es una instancia autónoma y dependiente de otras instancias (económicas, sociológicas, culturales, políticas, etc.). En esta perspectiva, el efecto de un determinado modelo de desarrollo no se limita simplemente a aumentar o disminuir el PIB per cápita o incrementar el comercio, pues su aplicación genera ajustes y desajustes de forma exponencial que implican un proceso multiforme de degradación tanto del ambiente, como de los recursos y su asignación, de identidad, comunidad, solidaridad y cultural.

1.2.1 ¿Cuál Es La Situación Actual De La Zona Fronteriza En Términos De Desarrollo Económico?

Se requiere identificar los problemas más serios y las carencias más evidentes e importantes que impiden o limitan el proceso de desarrollo de la Frontera. Donde estamos y donde queremos estar y como llegar a ello. Identificar los objetivos primordiales y los obstáculos mediante el análisis utilizando los indicadores sectoriales relevantes existentes. Esto nos señalaría la magnitud de las carencias por sector. En nuestro país y en la Frontera Norte en particular, los mayores problemas estructurales son el centralismo, la pobreza y el desempleo, que muchas veces son tratadas al margen de las grandes políticas de desarrollo y desvinculadas de su entorno territorial.

Nuestro país tiene la necesidad de reconstruirse en sus diversos referentes económicos, sociales e institucionales, en donde una de las estrategias fundamentales de desarrollo económico se basa en las dinámicas territoriales y los esfuerzos de los actores locales. En la Frontera Norte se tiene una realidad compleja y heterogénea, desarticulada muchas veces en los aspectos económicos, sociales, políticos y culturales del centro del país y de otros estados.

La Frontera Norte de México es una mezcla de realidades económicas, sociales y culturales. La frontera norte está integrada por un conjunto de regiones a lo largo de más de 3,200 kilómetros colindante a los Estados Unidos. Se deben de considerar los 81 municipios de México y los 25 condados de Estados Unidos que son colindantes, en torno a la línea que divide a ambos países, sin embargo, la mayoría de las cifras se encuentran agregadas a nivel estatal, por lo que se consideran a los estados colindantes con los Estados Unidos.

En la región residían en 1980 cerca de siete millones de habitantes (43% del lado mexicano) y para 1995 esta cifra era cercana a los 10.5 millones de personas (45% del lado mexicano).

Los 6 estados y 81 municipios fronterizos, por su diversidad, deben ser evaluados de diferente manera en términos de empleo, distribución del ingreso, y de servicios públicos. Para lograr un desarrollo económico sustentable⁵ se debe implantar una estrategia en la que cada zona de la frontera del país logre su pleno desarrollo y se vayan reduciendo las diferencias entre las diversas regiones. Para reforzar la cohesión económica y social de la región fronteriza se debe de identificar los sectores primordiales de cada estado y fomentar la cooperación transfronteriza e interregional y el desarrollo equilibrado de su territorio. Por consiguiente, la actuación en relación con las zonas fronterizas se sitúa en el centro de la iniciativa de desarrollo económico sustentable.

Desde el punto de vista del desarrollo sustentable municipal y estatal fronterizo aparecen tres formas que se relacionan con el desarrollo sustentable. Las más relevantes son la que relaciona pobreza con presión demográfica y desarrollo, la otra sería la que conforman los diferentes esquemas de crecimiento de los principales sectores de la economía fronteriza, patrones de consumo y sus efectos sobre el ambiente.

Una última tiene que ver con la dimensión financiera internacional, con temas como el deterioro de los términos de intercambio comercial (como, por ejemplo, los eventos del 11 de septiembre) y los flujos financieros y la inversión extranjera por origen.

La relación entre el empleo, la distribución del ingreso, la pobreza, presión demográfica y desarrollo económico es, sin duda, la más importante en nuestro contexto. La relación relativa a los patrones de crecimiento, consumo y deterioro ambiental afectan necesariamente al desarrollo humano de la frontera norte, tal como lo es el acceder a una vivienda, educación, salud, seguridad o tener empleo. Todas estas legítimas aspiraciones son necesidades humanas que se reclaman con urgencia en la Frontera Norte.

El capital humano de la región fronteriza es importante para el desarrollo económico. La educación superior desempeña un papel clave en la conformación del desarrollo económico sustentable y del crecimiento económico de la frontera. Las escuelas de educación media superior, así como las universidades capacitarán a los líderes a cargo de la gestión del futuro. La próxima generación de dirigentes de la frontera precisará de las aptitudes necesarias que le permitan operar en dos sistemas, culturas e idiomas diferentes.

Actualmente existe un movimiento que apunta hacia una mejor articulación de las universidades mexicanas y estadounidenses en la región fronteriza, pero se requieren de cambios mayores para atender las necesidades actuales y futuras de la región.

Los organismos y las universidades fronterizas de Estados Unidos y México han asumido su papel de líderes en cooperación y creación de programas binacionales, con lo cual la región fronteriza se ha convertido en innovadora en este importante ramo.

Un plan de desarrollo fronterizo debe establecer como columna vertebral del desarrollo económico a la educación, por lo que se debe impulsar una revolución educativa que permita elevar la competitividad del país en el entorno mundial, así como la capacidad de todos los mexicanos para tener acceso a mejores niveles de educación.

Los investigadores de la Frontera Norte reconocen la asimetría de las ciudades fronterizas México Estados Unidos al igual que la importancia del producto de la Frontera Norte en el Producto Nacional. La relación económica entre los estados de la Frontera México Estados Unidos se caracteriza por su asimétrica. En 1994, el producto interno bruto (PIB) de los Estados Unidos es aproximadamente 18 veces mayor que el PIB de México. En el ámbito regional fronterizo, el Condado de San Diego en 1996 tiene un producto regional bruto casi 14 veces mayor que el del Municipio de Tijuana.

Si bien la asimetría de México y Estados Unidos es menos patente en las regiones fronterizas, las desigualdades no dejan de ser importantes. Esta asimetría económica dificulta la cooperación ínter frontera entre entidades gubernamentales debido a las grandes diferencias en cuanto a los recursos materiales y humanos disponibles en cada lado de la frontera. En términos nacionales, el producto interno bruto de la región de la Frontera Norte de México representa más del 20% del total nacional, por lo que se puede observar la gran importancia económica de los estados de la Frontera Norte de México.

1.2.2 Análisis Del Desarrollo Económico Por Sectores

Las actividades económicas sectoriales en la Frontera Norte se dividen en tres grupos. En el sector primario se encuentra la agricultura, ganadería, caza, pesca y recursos forestales. En el sector secundario se incluye a la industria de la transformación, maquiladoras, industria de la construcción, sector energía e industria de la extracción. De igual forma, el sector terciario incluye al comercio, servicios y transportes.

A continuación, se muestra la composición sectorial de los estados de la Frontera Norte. El sector maquilador manufacturero, comercial y de servicios destacan en la región fronteriza de México en términos de la contribución porcentual del producto interno bruto (PIB). Dentro del sector manufacturero destaca la industria maquiladora, donde se puede observar su elevado crecimiento en términos de número de establecimientos por estado.

El análisis sectorial también debe incluir los sectores más relacionados al exterior, identificando las relaciones México y Estados Unidos y tomando en cuenta los análisis ya realizados (Matrices insumo producto, Chihuahua Siglo XXI, Dependencia Económica México EUA, de crecimiento económico y de generación de empleos). Un desarrollo económico sostenido sectorial debe estar enfocado a combatir la desigualdad (inequidad) económica y social, y reduciendo una situación de desempleo, subempleo y de masificación de la pobreza.

Es de gran importancia analizar en un nivel más desagregado la fuente principal de los perfiles regionales de la Frontera Norte, tal como es posible efectuarlo con el examen de la evolución de las actividades económicas consolidadas en las grandes divisiones del Sistema de Cuentas Nacionales de México.

Otra estrategia importante consiste en la creación de nuevas estructuras municipales para facilitar el desarrollo económico a largo plazo, que puedan ayudar a la identificación de nichos particulares de mercado y áreas potenciales para el desarrollo futuro. Así mismo, otra estrategia útil tiene que ver con la orientación de las prácticas locales de compra hacia los vendedores y productores locales.

Apoyos financieros y fiscales a la inversión nacional que no sea originaria de la región, para impulsar las relaciones productivas, comerciales y laborales al interior del mercado regional y que estas inversiones aprovechen la posición geográfica que representa la frontera norte para aumentar su intercambio con mercado externo.

En la búsqueda de la política económica que impulse el desarrollo económico de la región fronteriza, también deberá estar acompañada de una política de respeto al entorno, características y ventajas del medio ambiente fronterizo, esta política de desarrollo sustentable estará sujeta a compartir los mismos criterios de atracción y consolidación de inversión nacional y extranjera, sin atentar contra el medio ambiente por las necesidades de consumo y producción de los próximos años.

El desarrollo del mercado regional fronterizo deberá contar con una política de maximización de racional de recursos materiales y humanos, para así asegurar el abasto en el largo plazo de recursos escasos y no renovables dado que su consumo es masivo en la región. Permitir que los gobiernos estatales y municipales puedan ejercer potestades tributarias para allegarse recursos monetarios en una forma fija para platear una visión de largo plazo en los proyectos urbanos y rurales, manteniendo ante todo el carácter redistributivo de los ingresos fiscales.

Esta base de ingresos fiscales se podría etiquetar como un impuesto estatal único a cada producto de consumo que además nos daría competitividad recaudatoria y no exponer a la región fronteriza a una fuga de consumidores cada fin de semana. Si la política recaudatoria de cada estado fuera congruente y propositiva, este impuesto se centra en el rango de 3.5 a 6.5, esto le daría ingresos muy superiores que los que redistribuye la federación.

Esta fuente de ingresos tributarios tratara de romper la dependencia con las participaciones federales, ya que, en la mayoría de los estados fronterizos, los recursos generados en ellos se trasfieren a la federación y de allí se distorsiona el reparto de los recursos fiscales hacia el D.F. Por lo tanto, esta estrategia permitiría que los estados fronterizos puedan recaudar y administrar eficientemente los recursos fiscales generados en la propia zona norte del país.

Hay que incentivar a las empresas privadas y públicas que utilicen y desarrollen junto con instituciones académicas programas y proyectos de formación e investigación de productos, recursos humanos, tecnología, procesos productivos, desarrollo administrativo, etc. Retomar y actualizar los procedimientos de seguridad pública para el combate a la inseguridad y el narcotráfico, que son dos

de los problemas más arraigados en la zona fronteriza norte, además del problema histórico del tráfico de humanos.

Estas políticas de lucha contra la inseguridad pública tienen que estar acompañadas de la supervisión y participación de los organismos de derechos humanos y asistencia social, para lograr el respeto de todas y cada una de las garantías de los individuos por parte de la normatividad jurídica, estatal y federal.

Permitir la inversión de recursos externos y nacionales en la generación y distribución de energía eléctrica, además de reducir el subsidio de los trabajadores sindicalizados en un 50 % al consumo de energía eléctrica, para que con esos recursos se puedan sanear las finanzas de la compañía de luz.

Esto generar recursos extras para invertir en la capacidad de generación y en programas de manejo de demanda de energía. Además de hacer más rentable a la empresa y que esta tenga ventajas en recursos para poder invertir de manera mayoritaria en la ampliación de su capacidad y producción de energía.

Finalmente, realizar una convención anual estatal y fronteriza, donde participan tanto los empresarios, el sector académico, los diferentes estratos de gobierno y las instituciones de la sociedad civil, para difundir los logros, alcances, proyectos, carencias y problemas que enfrenta la región norte del país cada año.

Como estrategia de desarrollo se debe considerar las diferencias y heterogeneidades de las regiones de la frontera, aunadas a las diferencias de la relación norte sur, este oeste en la Frontera México Estados Unidos.

La estrategia de desarrollo se centra en utilizar la vocación de cada área de la frontera norte, dado que el crecimiento es desordenado, al observar la actividad de las aglomeraciones fronterizas y entidades rurales. Como región norte del país tenemos la obligación de dirigir y decidir el tipo de país y región queremos. Tenemos la forma de hacerlo mediante una estrategia de desarrollo y de crecimiento económico.

Los asuntos de los gobiernos locales están convirtiéndose en una preocupación creciente en la Frontera Norte de México, en la medida que se difunde el reconocimiento de su importancia para la democracia y desarrollo. También de manera creciente, la Frontera Norte se está transformando en una frontera de servicio público efectivo.

Motivados por las realidades de una creciente responsabilidad electoral, los funcionarios locales comprometidos están tomando nuevas y más significativas responsabilidades para el fomento al desarrollo económico. Asimismo, sus esfuerzos se concentran para la estabilidad económica, el fomento al desarrollo económico y en la generación de empleos.

Los funcionarios locales más creativos y con mayor visión política ven ambos aspectos como elemento importante de sus agendas municipales y estatales. Si bien la economía de la Frontera se ha consolidado durante los últimos años, traduciéndose en mayores niveles de empleo y de valor de la producción, en realidad ha correspondido más a un crecimiento económico puro en regiones determinadas, que a un desarrollo armónico con niveles aceptables de bienestar general para toda la población.

Un objetivo de desarrollo consistirá en impulsar mejores niveles de desarrollo económico en que participen y se beneficien todas las regiones de la frontera, todas sus poblaciones y todos sus habitantes. Por lo tanto, el objetivo fundamental de la política económica de la Frontera Norte será desarrollar integralmente la planta productiva y ocupacional con base en el apoyo a todos los sectores que conforman la economía de la región.

En este documento se han analizado las tendencias de las iniciativas locales de desarrollo y las perspectivas que existen para que sean usadas como instrumentos para promover el desarrollo endógeno. Con base en este análisis, a manera de conclusión hay que señalar algunas consideraciones para el diseño de una estrategia nacional para el apoyo a iniciativas locales de desarrollo.

La política pública es algo que tiene mucha influencia en la creación de un ambiente favorable para el surgimiento y desarrollo de iniciativas. El primer paso hacia una estrategia regional y nacional para el aprovechamiento de la capacidad emprendedora y creadora de la población de cada región es tomar en cuenta que las iniciativas locales de desarrollo son un medio para lograr metas de crecimiento económico y que su existencia no depende solamente de factores económicos o tecnológicos, sino principalmente de la existencia de un marco institucional adecuado a las circunstancias.

El apoyo a iniciativas locales es una ruta complementaria a otros instrumentos macroeconómicos como son la vigilancia estricta del tipo de cambio, la política monetaria, la política fiscal, el control de la inflación o la apertura comercial. Además de los factores endógenos, la política económica tiene una gran influencia en la forma como se desarrollan las actividades en pequeña escala.

Finalmente, la estrategia de desarrollo económico en la Frontera Norte mediante la cooperación participativa local y estatal requiere que por lo menos se lleven a cabo las siguientes acciones: mejoramiento del potencial empresarial local, ampliación de escalas de producción aunadas a posibilidades de integración comercial, facilitar la comunicación comunitaria, y finalmente una redefinición de la racionalidad de la intervención del estado.

La consideración de la escala y de las posibilidades de integrar las iniciativas a un mercado regional es un punto central en una estrategia para la promoción de iniciativas de desarrollo local. El desarrollo económico de las regiones periféricas de la Frontera Norte no se puede basar solamente en producción en pequeña escala sin estimular la inversión hecha por empresas medianas y pequeñas en todos los sectores y sin mejorar la distribución del ingreso fronterizo, aunado con las reformas estructurales que son necesarias en el ámbito regional y nacional.

2. IMPACTO FISCAL SOBRE EL SALARIO EN LA RFN.

2.1 Impacto sobre la renta (ISR.).

En 2019 el nuevo gobierno federal mexicano decretó un paquete económico que incluye un cambio en la tasa del impuesto al valor agregado (IVA) de 16% a 8% para empresas registradas para facturación en la región fronteriza norte de México (RFN). Para medir cómo se transmite la rebaja impositiva completamente -efectos directos e indirectos- sobre cambios en el nivel general de precios en el corto plazo, así como también su impacto económico sobre la producción bruta, ocupación de personal y valor agregado a corto plazo, empleamos los precios implícitos en la tabla insumo producto estimada para la RFN. Los resultados muestran que el estímulo fiscal -si 100% de las empresas están registradas-: 1) inducirá una caída de - 2.3% en precios generales de la RFN; 2) a su vez, la caída de precios generales provocará un alza en la producción bruta en 2.9%; en la ocupación laboral en 2.2% y en el valor agregado en 2.6% para la RFN; e indican que, 3) la IMMEX es menos sensible en estas variables clave debido a la baja integración de insumos nacionales.

El nuevo gobierno federal, encabezado por el Lic. Andrés Manuel López Obrador, publicó la Ley de Ingresos de la Federación para el ejercicio fiscal de 2019 el día 21 de diciembre de 2018 ([DOF, 2018](#)). Según consta en los Criterios generales de política económica, documento que integra el paquete económico 2019, se propuso implementar un paquete de estímulos fiscales y laborales focalizados en los 38 municipios de la franja fronteriza norte, más en los 5 del estado de Baja California -los 43 municipios serán denominados *región fronteriza norte* (RFN) de aquí en adelante.

El paquete económico considera la tesis que el trato diferencial en la RFN tiene como fin incrementar su competitividad, atraer inversión para generar más empleos, fomentar el consumo de sus habitantes, incrementar el comercio nacional y contener los flujos migratorios. Es decir, asume que su estructura

económica interna y su ubicación geográfica constituyen una oportunidad para alcanzar ciertos objetivos nacionales.

El paquete económico para la RFN incluye la reducción del impuesto al valor agregado (IVA) de 50% para empresas registradas para facturación en la RFN; una disminución de 33% del impuesto sobre la renta (ISR) y un aumento de 100 % del salario mínimo fronterizo para dejarlo en \$ 176.72 pesos diarios. También contiene ajustes a los precios de las gasolinas para equiparlo con la zona sur de Estados Unidos. Además, propone atender las carencias en los servicios urbanos básicos, el equipamiento de los espacios públicos.

El costo del estímulo fiscal de la RFN estimado por la Secretaría de Hacienda y Crédito Público ([SHCP, 2018](#)) es, aproximadamente, de \$41, 000 millones de pesos anuales, lo que es un reto importante para la sostenibilidad del sistema fiscal mexicano. Por esta razón, se propone que la SHCP realice un monitoreo de manera permanente para tomar acciones en caso de identificar afectaciones en la actividad económica y/o la recaudación fiscal.

El paquete de estímulos para la RFN parte de la hipótesis de que el Estado debe actuar sobre la demanda interna con política fiscal. Después, la idea es que la rebaja fiscal ayudará a bajar el nivel general de precios, lo que producirá un efecto expansivo multiplicador vía el aumento del gasto, que provocará un alza en la producción e ingreso que, a su vez, provocará un incremento en el empleo, y así sucesivamente. Esta política fiscal inducirá un mayor crecimiento económico y más bienestar social para la región.

Por ello, es necesario realizar un análisis de impacto económico del estímulo fiscal en la RFN y en sectores de actividad tan importantes como la industria manufacturera, maquiladora y de servicios de exportación (IMMEX).¹

En particular se responden expresamente las preguntas siguientes: ¿cómo las modificaciones en la tasa del IVA se trasladan sobre cambios en precios generales en el corto plazo en la RFN?, ¿cómo la reducción de la tasa del IVA vía

disminución de precios generales en el corto plazo producirá un cambio cuantitativo en los patrones de producción, ocupación de personal y valor agregado en la RFN?, ¿qué pasará con la actividad de la IMMEX localizada en esta RFN? y ¿es benéfica esta política fiscal para la IMMEX y la RFN?

Con base en la metodología, para medir cómo se transmite completamente - efectos directos e indirectos- sobre cambios en el nivel general de precios la rebaja impositiva, así como para la evaluación del monto del impacto económico a corto plazo sobre la producción bruta, ocupación de personal y valor agregado para la IMMEX y la RFN, se emplean los precios implícitos en la matriz de insumo producto elaborada para la RFN.

El modelo de insumo producto contiene, implícitamente, un sistema de precios relativos. Éste registra los cambios de la relación de precios implícitos ante modificaciones en los impuestos indirectos netos de subsidios. Se trata de precios relativos que no corresponden a los precios de mercado. Los precios implícitos o sombra proporcionan una medida de *consumo total de los insumos primarios*. El supuesto del modelo de economía competitiva, que elimina las utilidades en todos los sectores, implica que en ningún caso el precio de un bien o servicio puede ser mayor que el costo de producción. En tanto, el principio de eficiencia económica sugiere que tampoco el coste puede superar al precio. Por otro lado, este mismo modelo multisectorial también posibilita calcular el impacto económico en las variables clave debido a cambios exógenos en precios que afectan la demanda agregada.

En consecuencia, el ISR en los trabajadores **afecta sus decisiones de ahorro y la elección de consumo, lo que afecta a la demanda agregada**. El impuesto es por naturaleza regresivo: gravar el trabajo desalienta el esfuerzo y afecta a los que menor salario tienen.

2.2. Salario mínimo.

La figura del salario mínimo se establece con la promulgación de la Constitución General de la República publicada en el Diario Oficial de la Federación del 5 de febrero de 1917, específicamente en el artículo 123, fracción VI bajo el principio de que el salario mínimo deberá ser suficiente "...para satisfacer las necesidades normales de la vida del obrero, su educación y sus placeres honestos, considerándolo como jefe de familia...". Se determina, asimismo, en la fracción VIII, que el salario mínimo no podrá ser objeto de embargo, compensación o descuento alguno.

Por cuanto, a los mecanismos para su fijación, el Constituyente de 1917 dispuso, en la fracción IX del propio artículo 123, que ésta se haría por comisiones especiales que se formarían en cada municipio, subordinadas a la Junta Central de Conciliación que debería instalarse en cada estado.

Entre 1917 y 1931, año éste último en que entró en vigor la primera Ley Federal del Trabajo, el sistema de comisiones especiales previsto por el Constituyente funcionó de manera precaria y anárquica, ya que la expedición de leyes de trabajo locales por cada estado de la federación, dentro del marco establecido por la Constitución, se desarrolló con múltiples limitaciones, dando lugar, en 1929, a las reformas constitucionales en las que se sustentaría la nueva legislación laboral federal.

No obstante, la propia Ley Federal del Trabajo expedida en 1931 y las reformas publicadas en el Diario Oficial de la Federación el 11 de octubre de 1933, reforzarían la idea de un sistema de fijación de los salarios mínimos constituido por comisiones especiales integradas en cada municipio.

Aun cuando la federalización de la legislación laboral coadyuvó, en general, al gradual mejoramiento del cumplimiento de las normas laborales, también pudieron apreciarse múltiples deficiencias en el sistema de fijación de los salarios

mínimos, derivadas principalmente de que la división municipal, producto de diversos fenómenos históricos y accidentes geográficos, no guardaba relación alguna con las características del desarrollo económico regional ni con otros fenómenos económicos de alcance nacional, por lo que no podía servir de fundamento para la determinación de los salarios mínimos en condiciones adecuadas.

Surge así la necesidad, al iniciarse la década de los sesenta, de revisar el sistema y darle una estructura más acorde con la realidad nacional. Así se decide que la fijación de los salarios mínimos debería de hacerse por zonas económicas y no por municipios y se encarga ese procedimiento a dos instancias capaces de armonizar el conocimiento general de las condiciones sociales y económicas de la República.

En 1963, se crearon una Comisión Nacional y 111 Comisiones Regionales de los Salarios Mínimos, resultado de las reformas a la fracción VI del artículo 123 Constitucional y las correspondientes de la Ley Federal del Trabajo en materia de salarios mínimos, cuyo propósito fundamental fue el de procurar un más amplio y efectivo cumplimiento de los preceptos constitucionales en la materia. De esta manera, la Comisión Nacional de los Salarios Mínimos se constituyó en el eje central de un mecanismo sui generis, en el que los salarios mínimos eran fijados por Comisiones Regionales que sometían sus determinaciones a la consideración de la Comisión Nacional, que podía aprobarlas o modificarlas, por su forma de organización y por la modalidad eminentemente participativa que revestía su estructura y sus actividades.

El sistema constituyó un mecanismo efectivo para facilitar el conocimiento, por parte de los factores de la producción y del gobierno, de los problemas relacionados con la actividad económica y con el nivel de vida de los trabajadores, a la vez que constituyó un marco adecuado para la discusión entre los sectores.

El sistema integrado en la forma descrita continuó prácticamente con la misma estructura hasta 1986, aun cuando es preciso señalar que a lo largo de los 23 años que se mantuvo vigente, hubieron de realizarse muy diversos cambios en su estructura regional, que dieron lugar, en sucesivos ajustes, a la operación de un sistema que al finalizar 1986 se integraba con sólo 67 Comisiones Regionales.

En adición a lo anterior y entre los aspectos más importantes de su desarrollo, se debe destacar la virtual desaparición, en 1981, del salario mínimo aplicable a los trabajadores del campo, al decidir el Consejo de Representantes, a partir de entonces y en lo sucesivo, la igualación de las percepciones de aquéllos con las de los trabajadores de las zonas urbanas. Destaca también la reducción del número de salarios diferentes aplicables a las zonas económicas, que se redujo a tan solo tres niveles, que son los que se aplican actualmente.

En diciembre de 1986, el Congreso de la Unión y las legislaturas de los Estados aprobaron una iniciativa del Ejecutivo que reforma sustancialmente el sistema, ya que la fracción VI establece, desde el 1 de enero de 1987, que los salarios mínimos serán fijados por una Comisión Nacional, lo que dio lugar a la desintegración del sistema de Comisiones Regionales vigente hasta el 31 de diciembre de 1986. (Dicha reforma se publicó en el Diario Oficial de la Federación el 23 de diciembre de 1986).

El nuevo precepto constitucional dispone la más amplia flexibilidad territorial en la fijación de los salarios mínimos, al señalar que éstos serán fijados por áreas geográficas que pueden estar integradas por uno o más municipios, de una o más entidades federativas, sin limitación alguna. Esta disposición permitió corregir deficiencias e inconsistencias observadas en cuanto a las zonas de aplicación de los salarios mínimos, así como tomar en cuenta, cuando fue necesario, las características particulares de áreas geográficas de rápido desarrollo o con características especiales.

De manera legal el [salario mínimo](#) en [México](#) nace en 1934 bajo la presidencia de [Abelardo Rodríguez](#). En un mensaje a la Nación, el 17 de agosto de ese año dijo que:

“Al asumir la Presidencia de la República, persistí en mi actitud tendiente a elevar el estándar de vida de las clases laborantes, pues he sustentado el criterio de que,

no solo pesa sobre el hombre la obligación de trabajar, sino que también tiene un derecho indiscutible a percibir un salario que le permita satisfacer sus necesidades,

tanto las más apremiantes como aquellas que lo capaciten para acrecentar su cultura y desenvolver su existencia progresivamente, hasta que no haya un solo trabajador que desconozca el disfrute de una vivienda confortable, de una comida nutritiva y de una indumentaria que lo proteja de las inclemencias del tiempo... A estas nuevas orientaciones responde la fijación del salario mínimo en nuestro país”.²

En 1970 se publica en [Diario Oficial de la Federación](#) una nueva [Ley Federal del Trabajo](#) donde se define nuevamente el [salario mínimo](#), además de establecerse las atribuciones que corresponderán a la dirección técnica de Cona sami.

En el siglo xx, [México](#) es uno de los países pioneros en materia de [salarios mínimos](#). En la [Constitución de 1917](#), en su artículo 123, fracción VI, por primera vez, quedó establecido un [salario mínimo](#) con amplitud nacional, como base para las leyes sobre el trabajo que habrían de expedir el Congreso de la Unión y las legislaturas de los estados...³ El [ingeniero Pastor Rouaix](#) y José N. Macías encabezaron la comisión encargada de redactar el artículo 123 que elevó a rango constitucional los derechos de los trabajadores... haciéndolo el más avanzado de la época.⁴

La Cona sami tiene como objetivo fundamental cumplir con lo establecido en el artículo 94 de la Ley Federal del Trabajo, en el que se le encomienda que, en su carácter de órgano tripartito, lleve a cabo la fijación de los salarios mínimos legales, procurando asegurar la congruencia entre lo que establece la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos con las condiciones económicas y sociales del país, propiciando la equidad y la justicia entre los factores de la producción, en un contexto de respeto a la dignidad del trabajador y su familia.¹³ Para dar cumplimiento la Ley Federal de Trabajo en su Artículo 570 mandata que los salarios mínimos se fijarán cada año y comenzarán a regir el primero de enero del año siguiente:

Los salarios mínimos podrán revisarse en cualquier momento en el curso de su vigencia siempre que existan circunstancias económicas que lo justifiquen:

3. Matriz Insumo Producto (MIP)

La Matriz de Insumo-Producto (MIP) consiste en un conjunto de cuadros que reflejan las relaciones económicas que llevan a cabo los diversos sectores y agentes que intervienen en todas las fases del ciclo económico (producción, comercialización, consumo e inversión) y representa un instrumento de planeación y toma de decisiones para políticas económicas. A través de su uso, se puede responder a múltiples interrogantes sobre las necesidades e impactos en los niveles de producción, insumos, inversión fija bruta, entre otras, de los diversos sectores económicos.

3.1 VISION GENERAL DE LA MATRIZ INSUMO-PRODUCTO INIREGIONAL

La matriz insumo-producto es una herramienta sumamente utilizada a nivel mundial, al consistir en un conjunto de cuadros que reflejan las relaciones económicas que llevan a cabo los diversos sectores y agentes que intervienen en todas las fases del ciclo económico (producción, comercialización, consumo y acumulación), de ahí su importancia. Dentro de los desarrollos que intentaron encontrar estas relaciones económicas entre la producción y la demanda de bienes, son los de Quesnay (1758), en su publicación *Tableau Économique*, y el de Marx (1885) en su obra *Das Kapital*. Sin embargo, quien retoma este trabajo es Wassily Leontief en 1928, en su trabajo *The economy as a circular flow*, en el que explica cómo funciona el sistema económico en una economía de mercado, ilustrando como los consumidores y los productores ofertan y demandan en sus respectivos mercados (bienes y servicios para empresas, y factores de la producción para consumidores), existiendo a la vez un flujo real y uno monetario, por medio de los cuales se realizan las transacciones entre los

agentes económicos. Posteriormente, Leontief en 1936, desarrolla una matriz insumo-producto para Estados Unidos en su artículo Quantitative Input and Output Relations in the Economic System of the United States, mediante un sistema de ecuaciones lineales en el que incluye variables como la producción, la inversión o el consumo. En este trabajo el modelo abierto se presenta en el caso de considerar al consumo como una variable exógena, mientras que el modelo cerrado considera al consumo como una variable endógena. Una matriz insumo-producto muestra la desagregación por productos e industrias con oferta y demanda, eliminando una de estas dimensiones. Así, un único cuadro puede mostrar la relación entre oferta y utilización de productos, o alternativamente, la producción de las industrias y la demanda de la producción de las industrias. Básicamente, una 12 Dentro del programa del Sistema de Cuentas Nacionales.

Matriz insumo-producto incluye tres submatrices, las cuales son: demanda intermedia, demanda final y valor agregado de la economía

Estructura General de una Matriz Insumo-Producto Uniregional

Fuente: Elaboración propia con base en Fuentes (2005). Por otro lado, la matriz insumo-producto de la Tabla 1 se representa de forma algebraica como sigue:

$X_i = z_{i1} + z_{i2} + \dots + z_{ij} + \dots + z_{in} + Y_i$ (1) Donde X_i representa la producción del sector i , los términos z_i de la derecha representan las ventas interindustriales del sector i al sector j (incluyendo a sí mismo, $i=j$), mientras que Y_i indica la demanda final del sector i . Así, al encontrarse n sectores en la economía, habrá una ecuación para cada sector tal como sigue:

$$\begin{aligned} x_1 &= z_{11} + \dots + z_{1j} + \dots + z_{1n} + y_1 \\ \dots \\ x_i &= z_{i1} + \dots + z_{ij} + \dots + z_{in} + y_i \quad (2) \\ \dots \\ x_n &= z_{n1} + \dots + z_{nj} + \dots + z_{nn} + y_n \end{aligned}$$

Sectores Demanda final Compras industriales Total de demanda intermedia Consumo Gobierno Inversiones Exportaciones Demanda final total Producto bruto total.

z_{1j} z_{2j} z_{nj} o_1 c_1 g_1 l_1 e_1 y_1 x_1 i z_{i1} z_{ij} z_{in} o_i c_i g_i l_i e_i y_i x_i n z_{n1} z_{nj} z_{nn} o_n c_n g_n l_n e_n y_n x_n

Pagos sectoriales Insumos intermedios u_1 u_j u_n $\sum_{i=1}^n u_i = \sum_{i=1}^n o_i$ Valor agregado v_1 v_j v_n Importaciones m_1 m_j m_n Producto bruto total x_1 x_j x_j 28

Por lo tanto, los términos que van de z_{n1} hasta z_{nn} conforman las columnas que representan las fuentes y magnitudes de los insumos del sector j (Miller y Blair, 2009). Ahora, para estimar los requerimientos de insumos que se vinculan a la tecnología de producción se deriva a_{ij} , que indica unidades monetarias de producto, así, al multiplicar a_{ij} por x_j se obtiene la demanda sectorial:

$a_{ij} = z_{ij} x_j$, se deriva entonces: $x_j = z_{1j} a_{1j} = z_{2j} a_{2j} = \dots = z_{nj} a_{nj}$ (3) En este modelo, a_{ij} representa los requerimientos directos, también llamados coeficientes técnicos, en el que se indican las unidades monetarias para producir cada producto, además de que se indica que cada sector absorbe proporciones fijas de insumos, que es uno de los elementos propuestos por Leontief.

Al sustituir z_{ij} de la ecuación (2) por su equivalencia de la ecuación (3) se obtiene el siguiente sistema de ecuaciones:

$x_1 = a_{11}x_1 + \dots + a_{1i}x_i + \dots + a_{1n}x_n + y_1$ \dots $x_i = a_{i1}x_1 + \dots + a_{ii}x_i + \dots + a_{in}x_n + y_i$ (4) \dots $x_n = a_{n1}x_1 + \dots + a_{ni}x_i + \dots + a_{nn}x_n + y_n$ De manera matricial, la ecuación (4) se puede representar como sigue: $X = (x_1 : x_n)$; $A = [a_{11} \dots a_{1n} : \vdots : a_{n1} \dots a_{nn}]$; $Y = (y_1 : y_n) = (C_n + I_n + G_n + E_n : C_n + I_n + G_n + E_n)$ (5)

En esta última ecuación se desarrolla la demanda final, en la que se integran el consumo, la inversión, el gasto de gobierno y las exportaciones. Por lo tanto, de la ecuación (5) se puede derivar la ecuación (6): $X = AX + Y$ (6) De la que, al resolver por X mediante algebra matricial, se obtiene la ecuación (7):

$X = (I - A)^{-1} Y$ (7) De la ecuación (6), se desprende que X representa la variable endógena del sistema, indicando los niveles brutos de producción de los n

sectores de la economía, expresados en un vector 29 columna de dimensión $n \times 1$. Mientras que las variables exógenas son Y , que son las demandas finales de producción de los sectores expresados en un vector de dimensión $n \times 1$, y AX , que es la demanda intermedia donde la matriz A de dimensión $n \times n$ es la matriz de coeficientes técnicos. Al resolver por X en la ecuación (7), $(I - A)^{-1}$ representa la matriz inversa de Leontief y de donde se obtiene los efectos multiplicadores directos. De acuerdo con el INEGI (2014), los principales supuestos básicos del modelo insumoproducto son: o “Cada sector produce un solo bien o servicio, bajo una misma técnica; es decir, se supone que cada insumo es proporcionado por un solo sector de producción, lo que implica que se emplea la misma tecnología de producción, de tal forma que no es posible la sustitución entre insumos intermedios, a la vez que cada sector tiene una sola producción primaria; es decir que no hay producción conjunta. (Hipótesis de homogeneidad sectorial)”. o “No ocurren cambios en el corto plazo de la estructura productiva de cada sector, por lo que la proporción de insumos que requiere cada uno, será fija”. o “En el corto plazo, los insumos que requiere cada sector en la elaboración de un producto, varían en la misma proporción en que se modifica la producción sectorial, determinándose así una función de producción de coeficiente lineal fijo, que presenta rendimientos constantes a escala. (Hipótesis de proporcionalidad estricta)”. o “Cuando se utiliza el modelo para realizar proyecciones de precios, debe tenerse en cuenta que se mantiene la relación de precios relativos presente en el año en que se elabora la matriz. (Hipótesis de invarianza de precios relativos)”.

3.2 Extensiones de la Matriz Insumo-Producto Uniregional

La matriz insumo-producto tiene distintas aplicaciones al utilizarse en una amplia gama de modelos para conocer diferentes variables no solo en el espacio sino también en el tiempo. De esta manera, pueden encontrarse algunas extensiones interesantes del modelo insumoproducto, entre las cuales, algunas de las más destacadas de acuerdo con Mariña (1993), son:

3.2.1 Modelo de Distribución del Ingreso

“El modelo de demanda cerrado con respecto al consumo privado expresa la interdependencia entre la producción y los ingresos de los consumidores. Si la endogeneización del consumo privado es acompañada de una estratificación de los distintos niveles de ingreso, así como de sus respectivas estructuras de consumo, el modelo cerrado puede utilizarse para analizar la interdependencia entre la producción, la distribución del ingreso y los patrones de consumo”.

3.2.2 Modelos Dinámicos

Los modelos dinámicos especifican las articulaciones intersectoriales intertemporales a través del proceso de formación de capital fijo. El modelo está constituido por un conjunto de ecuaciones en diferencia. Puede formularse, asimismo, una versión continua que se soluciona a través de ecuaciones diferenciales. Ahora bien, la construcción empírica del modelo y, por lo tanto, su aplicación analítica, enfrentan varios obstáculos, tal como la insuficiencia de información estadística para la estimación desagregada de los coeficientes de capital o la imposibilidad de invertir la matriz de requerimientos de capital fijo (K).

3.2.3 Modelo de Protección Efectiva

“Para estimar el efecto neto de protección al comercio exterior mediante un modelo de protección efectiva se requiere comparar la diferencia entre el valor del producto y el valor total de los insumos intermedios antes y después de la fijación de la tarifa arancelaria, lo que equivale a comparar la remuneración de los insumos factoriales en los dos tipos de situaciones. La proporción entre ambos montos de remuneraciones constituye lo que se denomina como tasa de protección efectiva”.

3.2.4 Modelo de Revaluación de Bienes Comerciables

Cuando los aranceles constituyen el mecanismo fundamental de regulación del comercio externo, el precio interno de los bienes comerciables depende del precio internacional y de la tarifa arancelaria vigente. En el caso de los bienes

comerciables importables, el precio interno está determinado por el precio internacional y por los impuestos a las importaciones. El método anterior no es útil en caso de que las tarifas no sean el único elemento que afecte el precio de los bienes comerciables, es decir, cuando existe un conjunto de mecanismos de protección no arancelaria, tal como los permisos previos. En este contexto, la revaluación de los bienes comerciables puede hacerse a partir de la estimación de la tasa nominal de protección implícita para cada bien.

3.3 Multiplicadores

La noción de los multiplicadores se basa en la diferencia entre el efecto inicial de un cambio exógeno y los efectos totales de ese cambio. Los efectos totales pueden definirse ya sea como los efectos directos e indirectos (encontrados en un modelo de insumo-producto que es abierto con respecto a los hogares) o como efectos directos, indirectos e inducidos (encontrados en un modelo que es cerrado con respecto a los hogares). Los multiplicadores que incorporan los efectos directos e indirectos también se conocen como multiplicadores simples. Cuando los efectos directos, indirectos e inducidos son capturados, a menudo se les llama multiplicadores totales (Miller y Blair, 2009). Varios de los tipos de multiplicadores más utilizados son los que estiman los efectos de los cambios exógenos en: a) la producción de los sectores de la economía, b) los ingresos que ganan los hogares en cada sector debido a una nueva producción, c) el empleo (puestos de trabajo, en términos físicos) que se espera que se genere en cada sector debido a una nueva producción y, d) el valor añadido que crea cada sector de la economía causada por una nueva producción.

Más específicamente, un multiplicador del modelo insumo-producto es un número único para cada sector, que mide el impacto total en la economía tras un cambio en la demanda final exógena en todos los sectores endógenos de la economía.

3.3.1 Efectos de Interdependencia

En última instancia, se espera que los cambios en todas las transacciones económicas subsiguientes -o el efecto total en las actividades económicas- sean mayores que los cambios derivados de un estímulo inicial. En el caso de los modelos de insumo-producto, la demanda final impulsa la economía. Estos efectos derivados de un estímulo inicial son diferentes y tienen distintas magnitudes tal como se explica a continuación según Wang (2008).

3.3.1.1 Efectos Directos

Aquí se miden solo los efectos iniciales inmediatos en la producción, en el empleo, o en los ingresos tras un estímulo exógeno proveniente de la demanda final.

3.3.1.2 Efectos Indirectos

Mide los cambios en la producción, el empleo y los ingresos, que posteriormente siguen el efecto directo, y que por lo tanto son atribuibles al efecto de retorno. Esto explica el hecho de que las industrias, para satisfacer por sí mismas la nueva demanda final, tienen desembolsos adicionales hacia los insumos intermedios y los factores de producción (pagos de capital y mano de obra) y requieren empleo adicional.

3.3.1.3 Efectos Inducidos

Mide la porción del efecto total, que es atribuible al hecho de que los hogares son endógenos al sistema. Los efectos inducidos se derivan directamente del hecho de que los ingresos y 33 gastos de los hogares aumentan debido a los efectos directos e indirectos. A la suma de los efectos directos, indirectos e inducidos se le llama efecto total.

3.3.2 Multiplicadores del Tipo I y II

3.3.2.1 Tipo I

Es derivado de un marco conceptual en el cual el modelo es abierto con respecto al consumo de los hogares, en este caso el consumo de los hogares es tratado como exógeno. Este multiplicador solo incluye los efectos directos e indirectos.

3.3.2.2 Tipo II

Es derivado de un marco conceptual en el cual el modelo es cerrado con respecto al consumo de los hogares, ahora el consumo de los hogares es tratado como endógeno. Este multiplicador incluye los efectos directos, indirectos e inducidos.

3.3.3 Multiplicador del Producto

3.3.3.1 Multiplicador del Producto Tipo I

Para Ramos et al. (2017), “el multiplicador del producto del tipo I indica cuanta será la producción necesaria para satisfacer los incrementos en la demanda por parte de cualquier industria de la matriz insumo-producto. Aquí solo se incluyen los efectos directos e indirectos. El multiplicador del producto para cada sector se computa sumando sobre las columnas de la matriz inversa de Leontief tal como sigue”: $MP_j = \sum_{i=1}^n (I - A)^{-1}_{ij}$ (8) 34 Este multiplicador es un buen indicador del grado de interdependencia estructural entre cada sector con el resto de actividades económicas, pero cuando se analizan los impactos, los multiplicadores de ingreso y de empleo son más útiles.

3.3.3.2 Multiplicador del Producto Tipo II

“La ampliación al multiplicador del producto tipo II surge al considerar un modelo extendido de insumo-producto, incluyendo el consumo de las familias dentro de la matriz de coeficientes técnicos. Considerando que el consumo agregado sigue el comportamiento descrito en la versión más simple del modelo keynesiano, en función del ingreso disponible y el consumo autónomo, es posible expresar lo siguiente: $X = (I - N)^{-1}Y$ (9) Donde $(I - N)^{-1}$ se denomina matriz inversa de Leontief ampliada, siendo N una matriz de dimensiones $n \times n$, e igual a $A + \alpha\varepsilon\gamma$. α es un escalar que denota la propensión marginal a consumir, ε es un vector $n \times 1$ que representa la participación del consumo en el sector i dentro del consumo total y γ un vector $1 \times n$ que determina la proporción del ingreso disponible de los hogares en el sector i con relación al valor bruto de producción del sector (también se conoce como coeficiente directo de ingreso). El vector ε se premultiplica por un vector que recoge el peso del sector i dentro del Producto Interno Bruto (PIB), con el fin de captar mejor las dinámicas de consumo de cada territorio” (Ramos et al., 2017).

3.3.4.1 Multiplicador del Empleo Tipo I

De igual manera, Ramos et al. (2017) explica que “el multiplicador de empleo tipo I se estima cuando se excluye el consumo de los hogares de la matriz y es el cociente de coeficiente de requisitos de empleos directos e indirectos sobre el coeficiente de requisitos de empleos directos de cada sector. El vector de coeficientes de requisitos de empleos directos e indirectos ($L1$) resulta de premultiplicar el vector (E) por la matriz inversa de Leontief $(I - A)^{-1}$, y es igual a: $L1 = E(I - A)^{-1}$ (10) Donde el vector de coeficientes de requisitos de empleos directos (E) corresponde a un vector $1 \times n$, en el cual cada elemento e indica los trabajadores requeridos por unidad de valor bruto de producción del sector i . Cada elemento del vector resultante se divide por el coeficiente correspondiente en el vector E para obtener el multiplicador tipo I de empleo para cada industria”.

3.3.4.2 Multiplicador del Empleo Tipo II

“El multiplicador de empleo tipo II se define como el cociente del coeficiente de requisitos de empleos directos, indirectos e inducidos sobre el coeficiente de requisitos de empleos directos. El vector de coeficientes de requisitos de empleos directos, indirectos e inducidos ($L2$) resulta de premultiplicar el vector E por la matriz inversa de Leontief ampliada $L2 = (I - N)^{-1}$ (11) Cada elemento del vector resultante se divide por el coeficiente correspondiente en el vector E para obtener el multiplicador tipo II de empleo para cada sector” (Ramos et al., 2017).

3.3.5 Multiplicadores del Ingreso

3.3.5.1 Multiplicador del Ingreso Tipo I

Asimismo, según Ramos et al. (2017), “el multiplicador del ingreso tipo I se estima de igual forma que el de empleo, solo que en este caso se sustituyen los coeficientes de empleo por coeficientes directos de ingreso. El multiplicador tipo I se halla premultiplicando el vector γ por la matriz inversa de Leontief, resultando el vector de coeficientes directos e indirectos de ingreso (MI) es:

$MII = (I - A)^{-1}$ (12) Posteriormente, cada elemento del vector resultante se divide por el coeficiente correspondiente en el vector γ para obtener el multiplicador tipo I de ingreso para cada sector”.

3.3.5.2 Multiplicador del Ingreso Tipo II

“Para estimar el multiplicador tipo II, se aumenta la matriz inversa de Leontief de la forma como se hizo para el multiplicador de empleo tipo II. Una vez invertida la matriz ampliada, se calcula el vector de coeficientes directos, indirectos e inducidos de ingreso ($MIII$) como: $MIII = (I - N)^{-1}$ (13) El cociente entre los coeficientes directos, indirectos e inducidos y los coeficientes directos de ingreso otorga el multiplicador tipo II” (Ramos et al., 2017).

CAPITULO IV. IMPACTO DE LOS IMPUESTOS SOBRE EN LA RFN.

El impacto del impuesto se refiere a una carga financiera o tributo que el gobierno impone a los ciudadanos y empresas para recaudar fondos destinados al financiamiento de servicios públicos y el desarrollo del país. En términos legales, los impuestos son obligatorios y coercitivos, lo que significa que los contribuyentes deben cumplir con el deber de pagarlos bajo la ley. La recaudación de impuestos es una fuente vital de ingresos para el Estado, que luego se utiliza para financiar proyectos de infraestructura, educación, salud, seguridad, entre otros.

Los impuestos pueden aplicarse a diferentes fuentes de ingresos, como el salario, las ganancias de capital, la propiedad, el consumo y la importación de bienes y servicios. Cada país tiene su sistema tributario y reglas específicas para determinar qué impuestos se deben pagar, cómo calcularlos y cuándo hacer los pagos correspondientes. Es importante tener en cuenta que los impuestos no son un pago directo por un bien o servicio recibido, sino una contribución que beneficia a la sociedad en su conjunto.

La importancia de los impuestos en la sociedad es significativa, ya que desempeñan un papel fundamental en el funcionamiento del Estado y la provisión de servicios públicos. Los impuestos son una herramienta esencial para financiar programas sociales, infraestructura, educación, salud, seguridad y otros servicios que mejoran la calidad de vida de los ciudadanos. Además de financiar el gasto público, los impuestos también pueden utilizarse como instrumento de política económica para influir en la actividad económica y la distribución de la riqueza. Por ejemplo, los gobiernos pueden implementar impuestos progresivos para

reducir la desigualdad económica, así como otorgar incentivos fiscales para fomentar la inversión en sectores específicos.

Los impuestos también son fundamentales para mantener la estabilidad económica y fiscal de un país. Una recaudación adecuada de impuestos ayuda a evitar déficits presupuestarios excesivos y el endeudamiento descontrolado. Esto, a su vez, contribuye a mantener la confianza de los mercados financieros y a crear un ambiente propicio para el crecimiento económico sostenible.

Existen diferentes tipos de impuestos que los gobiernos pueden utilizar para recaudar ingresos. Cada tipo de impuesto tiene sus características y aplicaciones específicas. Algunos de los tipos de impuestos más comunes incluyen:

- Impuesto sobre la Renta: Grava los ingresos obtenidos por individuos y empresas.
- Impuesto al Valor Agregado (IVA): Grava el valor añadido en cada etapa de producción y distribución de bienes y servicios.
- Impuesto sobre Bienes Inmuebles: Grava la propiedad de bienes inmuebles, como casas y terrenos.
- Impuesto a las Transacciones Financieras: Grava las operaciones financieras, como la compra y venta de acciones y bonos.
- Impuesto de Sociedades: Grava los beneficios obtenidos por las empresas.
- Impuesto a las Importaciones y Exportaciones: Grava los bienes y servicios importados o exportados.

Cada país tiene su propia legislación fiscal que establece qué tipos de impuestos se aplican y las tasas impositivas correspondientes. Los impuestos pueden ser directos, cuando se aplican directamente sobre una persona o empresa, o

indirectos, cuando se trasladan al consumidor final a través del precio de bienes y servicios.

4.1. EFECTOS DIRECTOS

Aquí se miden solo los efectos iniciales inmediatos en la producción, en el empleo, o en los ingresos tras un estímulo exógeno proveniente de la demanda final.

Los impuestos directos son aquellos que gravan de manera directa los ingresos o el patrimonio de los ciudadanos.

Dicho de una manera mucho más sencilla, los impuestos directos son aquellos que se cobran directamente sobre los ingresos o el patrimonio de las personas. Esto lo que quiere decir es que el gobierno evalúa cuánto ganas o cuánto vale lo que posees, y en base a eso, te cobra un impuesto.

Al gravar directamente a la persona los impuestos directos pueden tener carácter progresivo. De modo que, quien más dinero tengas, más pagues.

A diferencia de los impuestos indirectos, como el IVA, que se aplican por igual a todos los consumidores independientemente de su capacidad económica, los impuestos directos varían según la situación financiera del contribuyente.

4.1.1-Tipos de impuestos directos

Los principales tipos de impuestos directos se describen a continuación.

Impuesto de la Renta sobre las Personas Físicas (IRPF)

Es un impuesto directo porque grava una cantidad de dinero, que varía según un ciudadano u otro, es decir, según las rentas obtenidas por cada individuo en un año determinado.

La mayoría de los impuestos directos son progresivos, porque su cantidad varía en función de la renta y el patrimonio de dicha persona.

Los impuestos directos son aquellos que se cobran directamente al contribuyente y no pueden ser transferidos a terceros. Algunos de los principales impuestos directos son:

Impuesto Sobre la Renta (ISR se aplica a las ganancias de personas físicas y morales).

Impuestos al Patrimonio.

Derechos de Exportación.

Impuesto a la transferencia de dominio de bienes.

Impuesto sobre Sociedades (entidades no sujetas al ISR).

Más información:

4.1.2-Impuesto sobre la Renta de No Residentes

Este impuesto es para aquellas rentas que se han obtenido en España por personas que no se encuentran en territorio nacional, pero realizan actividades en este territorio.

Un ejemplo sería el de una persona que cobra alquiler por patrimonio inmobiliario en España, pero no reside en España.

¿Qué es el impuesto sobre la renta de no residentes?

El IRNR es un tributo de carácter directo que grava la renta obtenida en territorio español por las personas físicas y entidades no residentes en este.

¿Dónde se aplica?

Este impuesto se aplicará en todo el territorio español, sin perjuicio de:

- Los regímenes tributarios forales de concierto y convenio económico en vigor, respectivamente, en el País Vasco y Navarra.
- Las especialidades aplicables en virtud de normativa específica en Canarias, Ceuta y Melilla.
- Lo dispuesto en los tratados y convenios internacionales que hayan pasado a formar parte del ordenamiento interno, de conformidad con el artículo 96 de la Constitución española.

El territorio español comprende el territorio del Estado español, incluyendo el espacio aéreo, las aguas interiores, así como el mar territorial y las áreas exteriores a él, en las que, con arreglo al derecho internacional y en virtud de su legislación interna, el Estado español ejerza o pueda ejercer jurisdicción o derechos de soberanía respecto del fondo marino, su subsuelo y aguas supra yacentes y sus recursos naturales.

Contribuyentes

Son contribuyentes por este impuesto:

- Las personas físicas y entidades no residentes en territorio español que obtengan rentas en el mismo salvo que sean contribuyentes por el IRPF.
- Las personas físicas con nacionalidad extranjera que sean residentes en España por su cargo o empleo, como miembros de misiones diplomáticas, oficinas consulares, funcionarios en activo que ejerzan aquí cargo o empleo oficial, siempre a título de reciprocidad.
- Las entidades en régimen de atribución de rentas constituidas en el extranjero y con presencia en territorio español.

Residencia en territorio español

La residencia en territorio español se determinará de acuerdo con lo dispuesto en los artículos 8 a 10 de la LIRPF y en el artículo 8.1 de la Ley 27/2014 que regula el IS. Esto supone que la sujeción al IRNR se determina en un sentido negativo, es decir, solo si un sujeto o entidad no es considerado contribuyente a efectos del IRPF o sujeto pasivo del IS podrá quedar sujeto al IRNR, adquiriendo la condición de contribuyente por este último impuesto.

El artículo 9 del TRLIRPF establece varios criterios para determinar la residencia de una persona física en España:

- Permanencia durante más de 183 días. Se entenderá que una persona tiene su residencia habitual en territorio español cuando permanezca en España más de 183 días durante el año natural.

Para determinar el periodo de permanencia en España, se computarán las ausencias esporádicas, salvo que el contribuyente acredite su residencia.

En el supuesto de territorios o países considerados paraísos fiscales, la Administración podrá exigir que se pruebe la residencia en estos durante 183 días en el año natural.

- Centro de intereses económicos. Una persona se entenderá residente cuando radique en España el núcleo principal o la base de sus actividades o intereses económicos, de forma directa o indirecta.

- Residencia del cónyuge e hijos menores. En tercer lugar, y salvo prueba en contrario, se presumirá que el contribuyente tiene su residencia habitual en territorio español cuando, de acuerdo con los dos criterios anteriores, el cónyuge no separado legalmente y los hijos menores de edad que dependan de aquel residan habitualmente en España.

4.1.3-Impuesto sobre Sociedades

El impuesto de sociedades recae sobre diferentes tipos de personas jurídicas, tales como sociedades, asociaciones, agrupaciones, fundaciones e instituciones. Además, también es legalmente aplicable a otras entidades presentes en la realidad económica como los fondos (por ejemplo, fondos de inversión o de pensiones). El impuesto de sociedades además afecta a aquellas organizaciones que residen o tienen su domicilio fiscal en el país.

Por supuesto este tipo de impuesto también afecta a las sociedades limitadas o a las unipersonales, incluyendo a las personas que disfrutan la condición de sujeto autónomo.

El impuesto de sociedades tiene carácter directo, personal y periódico, al igual que el impuesto sobre la renta de las personas (IRP). Aunque al contrario que el IRP, el tipo impositivo del impuesto de sociedades es proporcional. No aumenta a medida que se incrementan los beneficios. Todas las sociedades pagan el mismo tipo impositivo. Eso sí, en términos monetarios cuanto más beneficio se obtengan mayor será la cuantía a pagar.

Por otro lado, existen una serie de incentivos por los que las entidades son capaces de reducir la cantidad de impuestos que pagan. Estos incentivos se otorgan a las sociedades si cumplen una serie de condiciones relacionadas con el número de empleados con los que cuentan, la inversión en innovación, la formación a los empleados, el nivel de facturación que presenten anualmente o la antigüedad de su actividad económica, entre otras condiciones.

Es como el IRPF, pero aplicado a las empresas. Se aplica sobre el beneficio neto que obtienen las empresas, pero es mucho menos progresivo que el IRPF.

4.1.4-Impuesto sobre Sucesiones o Donaciones.

Este impuesto recae sobre el dinero o bienes que se reciben de forma gratuita.

La característica de este impuesto es que no se aplica a un dinero que es contraprestación de trabajo, sino que ha sido cedido por alguien.

Las comunidades autónomas son las que los gestionan el tipo impositivo depende mucho de la cercanía familiar de quien se hereda o de quien dona.

El impuesto sobre sucesiones y donaciones es un tributo que grava el patrimonio adquirido por las personas físicas a través de herencias, legados o donaciones.¹

Pese a que se trate básicamente de dos hechos imponibles distintos, sucesiones por un lado y donaciones por otro, se considera una sola figura impositiva que abarca las transmisiones mortis causa en el caso de la sucesión, e inter vivos en el de la donación.

Así pues, dentro de este tipo de impuesto, existen dos grandes ramas con una regulación desigual pero relacionada, y cuyo nexo está en el carácter recaudatorio de la adquisición que realiza el sujeto pasivo.

4.1.5-Impuesto sobre el Patrimonio

Este impuesto recae sobre la posesión de un patrimonio, que se supone que representa una capacidad económica adicional para quien lo posee. Lo llaman el impuesto a los ricos porque significan tener un patrimonio superior a una cantidad determinada.

En España, por ejemplo, debe ser un patrimonio neto (es decir, excluyendo deudas) de 700.000 euros. Se excluye de esta cuantía una vivienda de hasta 300.000 euros.

Los impuestos anteriormente expuestos son los más destacados, pero existen otros impuestos, que son gestionados por los gobiernos locales.

El Impuesto sobre el Patrimonio en México es un tributo que grava la posesión de bienes y derechos de las personas físicas y morales que superen cierto valor. Se trata de un impuesto que se aplica en varios países del mundo y en México se encuentra regulado por la Ley del Impuesto sobre la Renta (LISR) y la Ley del Impuesto sobre el Patrimonio (LIP).

El Impuesto sobre el Patrimonio se estableció en México en 2007, pero fue eliminado en 2011. Sin embargo, en 2019 se volvió a implementar con el objetivo de obtener recursos para financiar programas sociales y proyectos de infraestructura. Actualmente, se aplica a las personas físicas y morales cuyo patrimonio sea superior a los 15 millones de pesos

4.2 EFECTOS INDIRECTOS:

Los efectos indirectos son aquellos en los que el uso de un producto o servicio impulsa la producción y valor de otros complementarios, lo que a su vez aumenta el valor del producto original; Mide los cambios en la producción, el empleo y los ingresos, que posteriormente siguen el efecto directo, y que por lo tanto son atribuibles al efecto de retorno. Esto explica el hecho de que las industrias, para satisfacer por sí mismas la nueva demanda final, tienen desembolsos adicionales hacia los insumos intermedios y los factores de producción (pagos de capital y mano de obra) y requieren empleo adicional.

Los impuestos indirectos son aquellos impuestos que una persona debe pagar por el hecho de consumir o utilizar algo. A diferencia de los impuestos directos, que se calculan en base a la renta o el patrimonio de una persona, los impuestos indirectos se cobran por igual a todos los ciudadanos, independientemente de su nivel de ingresos o poder adquisitivo.

Dicho de una manera más simple, los son aquellos impuestos que pagas al comprar bienes o servicios. No se cobran directamente sobre tus ingresos o tu patrimonio, sino que están incluidos en el precio de lo que compras, como los alimentos, la ropa, o el combustible. Así, cada vez que haces una compra, estás pagando un extra que va destinado a financiar recursos y servicios públicos.

Desde la perspectiva de la recaudación, los impuestos indirectos ofrecen ventajas significativas en comparación con los impuestos directos. Principalmente, son más sencillos de recaudar y, generalmente, encuentran menos resistencia por parte de los contribuyentes, dado que el impuesto se paga automáticamente al realizar una compra.

4.2.1-Tipos de impuestos indirectos

Dentro de los impuestos indirectos tenemos que diferenciar entre los que gravan el consumo, que son los más conocidos, distinguiendo en estos el IVA (Impuesto sobre el Valor Añadido) e impuestos especiales, que son los que gravan el alcohol, el tabaco, la matriculación de los coches, el carburante...).

Por otro lado, y menos conocidos, también se encuentran las transmisiones de bienes y derechos que se han realizado fuera de la actividad empresarial. Se denominan Impuestos sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP) y Actos Jurídicos Documentados (IAJD).

El dinero de los impuestos generalmente supone un ingreso público, aunque existen algunas excepciones regionales. Por ejemplo, en España, se recogen de forma estatal, salvo en la comunidad foral de Navarra y el País Vasco.

Ejemplo de impuestos indirectos

Ya sabes que este tipo de gravamen afecta a todos los ciudadanos en el mismo porcentaje.

La cantidad a pagar vendrá determinada por la cantidad que consumamos. Veamos un ejemplo con el caso del IVA para comprender mejor la explicación de impuestos indirectos.

Todos pagamos el mismo porcentaje de IVA cuando compramos una barra de pan, un coche o cualquier producto. La diferencia será que la persona que disponga de más dinero para gastar, pagará más cantidad en términos absolutos porque en lugar de una barra de pan comprará, comprará dos y, por tanto, pagará más impuestos.

4.3.1 EFECTOS INDUCIDOS:

Los efectos inducidos en el ámbito tributario se refieren a los cambios en el comportamiento de los contribuyentes debido a las acciones de la Agencia Tributaria. Estos efectos pueden ser directos o indirectos. Permíteme explicarte más detalladamente:

Efectos Inducidos Directos:

Autoliquidaciones Complementarias: Después de una revisión o auditoría, algunos contribuyentes pueden presentar autoliquidaciones complementarias para corregir errores o irregularidades en sus declaraciones.

Comportamiento Posterior: Los contribuyentes pueden ajustar su comportamiento fiscal a largo plazo después de una inspección, evitando futuros incumplimientos.

Efectos Inducidos Indirectos:

Transparencia y Datos Fiscales: La disponibilidad de datos fiscales y la transparencia influyen en el comportamiento de los contribuyentes. Por ejemplo, el intercambio automático de datos con otros países ha permitido detectar rentas no declaradas o cuentas financieras en el extranjero¹.

Promoción del Cumplimiento Voluntario: Las acciones de asistencia, prevención y control buscan fomentar el cumplimiento tributario sin necesidad de inspecciones periódicas.

Mide la porción del efecto total, que es atribuible al hecho de que los hogares son endógenos al sistema. Los efectos inducidos se derivan directamente del hecho de que los ingresos y gastos de los hogares aumentan debido a los efectos directos e indirectos. A la suma de los efectos directos, indirectos e inducidos se le llama efecto total.

Los impuestos inducidos son cambios en los impuestos que se mueven con el producto interno bruto (PIB). Por ejemplo, cuando el PIB es alto, los impuestos tienden a ser altos y viceversa cuando es bajo. El concepto de impuestos inducidos es que están destinados a estabilizar la economía manteniendo el flujo del nivel de dinero con la economía en general. Estos impuestos pueden ser a corto o largo plazo, dependiendo de la situación económica.

Uno de los propósitos más importantes de los impuestos inducidos es estimular la economía. Cuando hay una caída en el mercado, los impuestos se reducen para alentar el gasto, lo que posteriormente impulsará la economía. En una economía fuerte, los impuestos inducidos están destinados a recaudar ingresos para el gobierno cuando está fácilmente disponible. Cuando la economía baje, tendrá reservas. Esto permite al gobierno reducir los impuestos para alentar el gasto, lo que resulta en un estímulo económico.

Los impuestos inducidos se pueden introducir a nivel nacional o regional, dependiendo de las necesidades del gobierno. Además del PIB, se pueden aplicar en relación con los ingresos y las ganancias corporativas. Si los ingresos de una persona caen, se impondrán impuestos más bajos a la persona para garantizar que tenga los fondos para continuar contribuyendo a la economía,

La razón principal para aplicar impuestos inducidos a las corporaciones es que alientan a las empresas a mantener ciertos niveles de empleo. Esto se debe a que, en lugar de calcularse en función de la facturación, los impuestos se basan

en las ganancias. Al determinar los impuestos en función de las ganancias, la empresa puede beneficiarse de impuestos más bajos antes de recurrir a una reducción de la fuerza laboral. Esto ayuda a evitar la amenaza o exacerbar una recesión, ya que las ganancias tienden a caer más rápido que los niveles de empleo.

Cuando hay una recesión económica, uno de los beneficios de los impuestos inducidos es que las tasas más bajas generalmente conducen al gasto interno. Esto se debe a que generalmente hay un menor volumen de importaciones durante una recesión. El resultado es que cualquier efectivo extra que se dé a los contribuyentes tiende a permanecer en el país, lo que impulsa la economía más rápidamente.

Los impuestos inducidos son una herramienta conocida en macroeconomía como estabilizador automático. Otros estabilizadores incluyen beneficios de bienestar y desempleo. El hilo común entre estos elementos es que son impulsados por la economía, en lugar de los cambios de política. A pesar de esto, en algunos casos este tipo de impuestos puede estar acompañado de cambios en la política.

Efectos Indirectos:

Estos efectos se manifiestan en la recaudación total. Por ejemplo, los avisos de la AEAT pueden generar un incremento significativo en la recaudación, incluso más allá de los ingresos directamente declarados. En el caso mencionado, se estima que los avisos sobre el alquiler de vivienda generaron un incremento de 75 millones de euros en la recaudación.

En resumen, las acciones de la AEAT buscan inducir un mejor cumplimiento voluntario por parte de los contribuyentes, y estos efectos inducidos son parte fundamental de su estrategia.