



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA

FACULTAD DE ECONOMÍA - DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO

ECONOMÍA APLICADA

**Equidad Tributaria. Incidencia horizontal y vertical del
Impuesto al Valor Agregado en México**

TESIS

QUE PARA OPTAR POR EL GRADO DE:

Doctora en Economía

PRESENTA:

Lucía Clarisa Pérez Fragoso

TUTOR:

Mtro. Carlos Tello Macías

Facultad de Economía, UNAM

MIEMBROS DEL JURADO:

Dra. María Elena Cardero García

Facultad de Economía, UNAM

Dra. Lilia Domínguez Villalobos

Facultad de Economía, UNAM

Dra. Isalia Nava Bolaños

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

Dra. Corina Rodríguez Enríquez

Conicet. Ciepp, Argentina

Ciudad Universitaria, Cd. Mx., febrero de 2018



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

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

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

Agradecimientos

Agradezco a mi tutor el Maestro Carlos Tello Macías por su apoyo continuo, por sus comentarios y dirección del presente trabajo, siempre oportunos. En cada sesión con él me sentí privilegiada de contar con su discurso, como una conferencia para mí sola.

También agradezco a las integrantes de mi Comité Tutorial: la Dra. María Elena Cardero y la Dra. Lilia Domínguez, quienes estuvieron cerca y empujando el proceso. El apoyo de la Dra. Isalia Nava y de la Dra. Corina Rodríguez, como parte del Comité Tutorial ampliado fue básico para la terminación del trabajo.

**Investigación para Doctorado en Economía.
Economía Aplicada**

**EQUIDAD TRIBUTARIA. INCIDENCIA HORIZONTAL Y VERTICAL DEL IMPUESTO AL
VALOR AGREGADO EN MÉXICO.**

Lucía Clarisa Pérez Fragosó

Índice

Introducción.....	3
Capítulo 1.- Marco teórico y conceptual.....	16
1.1. Igualdad, equidad y justicia.....	16
1.2. Desigualdades horizontales y verticales.....	20
1.3. Mirada alternativa de la economía: Economía Feminista.....	22
1.4. Debate de extremos teóricos de Economía Ortodoxa.....	32
1.5. Políticas de obtención de ingresos e impositivas.....	36
1.6. Impuestos indirectos e Impuesto al Valor Agregado.....	38
1.7. Equidad tributaria y características de los impuestos.....	40
Capítulo 2.- Metodología de investigación.....	44
2.1. Metodología de ejercicio cuantitativo.....	44
2.2. Incidencia sobre gasto y sobre ingreso.....	46
2.3. Variables utilizadas.....	48
2.4. Clasificación vertical.....	49
2.5. Clasificación horizontal.....	50
2.6. Análisis de los supuestos.....	51
2.7. Instrumento de evaluación.....	56
Capítulo 3.- Marco económico.....	57
3.1. Las clasificaciones.....	57
3.2. Análisis de la información utilizada.....	58
3.3. Canasta de gasto.....	66
3.4. Evaluación de la información.....	71
3.5. Observaciones con gasto mayor a ingreso.....	75
3.6. Contexto de la economía mexicana 2006 -2014.....	77
3.7. Uso del tiempo.....	80
3.8. Sistema Tributario Mexicano.....	82
3.9. Impuesto al Valor Agregado en México.....	87
Capítulo 4.- Resultados	91
4.1. Resultados de incidencia sobre ingreso.....	92

4.2. Factores que influyen en la incidencia sobre ingreso.....	101
4.3. Resultados de incidencia sobre gasto.....	104
Capítulo 5.- En conclusión.....	111
5.1. Conclusiones.....	111
5.2. Retos y propuestas.....	113
Bibliografía.....	118
Anexos.....	125
Anexo A.3.1 Obtención del Ingreso total.....	126
Anexo A.3.2 Obtención del Gasto Total.....	129

Introducción.

Las **políticas fiscales** constituyen las herramientas más poderosas con que cuentan los gobiernos para la conducción de la economía. Los gobiernos requieren definir dos áreas: 1) las prioridades, metas y políticas de gasto público, las cuales establecen en qué, en dónde y a quiénes se asignan los recursos públicos; y, 2) buscar los ingresos necesarios para el financiamiento de los objetivos planteados, lo que corresponde a definir las políticas de obtención de ingresos y de quiénes se obtienen los recursos que pasarán a ser recursos públicos. A través de las políticas recaudatorias y de gasto público se puede estimular la producción y la demanda agregada.

Se presentan alteraciones en los resultados fiscales, cuando existe crecimiento económico acelerado y por tanto se recauda una mayor cantidad de impuestos. También cuando un país presenta crecimiento lento, especialmente si es un país en vías de desarrollo, cambian sus políticas de gasto público dado que se requiere, por ejemplo, mayor inversión pública en infraestructura. En términos generales el gasto público tiende a aumentar junto con el grado de desarrollo, por lo que se reconoce como un “bien superior” (CEPAL, 1998).

Para que las políticas fiscales se conviertan en instrumentos de intervención gubernamental se requiere establecer sistemas fiscales¹, así cada país genera las herramientas a través de las cuales, por un lado, obtendrá los recursos y, por otro el otro, dispondrá de los mismos. La Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OCDE) señala que para América Latina “Los sistemas fiscales pueden proporcionar los recursos necesarios para llevar a cabo inversiones y transformaciones estructurales en pro del crecimiento. Los impuestos y el gasto público pueden luchar directamente contra la pobreza y la desigualdad, un doble problema que continúa asediando la región” (OCDE 2008: 15).

Los impactos de las políticas fiscales en una economía son en dos sentidos: 1) afectan por una parte a quienes se grava, es decir, a las personas físicas y morales con diferentes niveles de ingreso, ya que cada agente económico aporta diferente monto de recursos; además, 2) impactan también a la población en general, a través del gasto público, con los

¹ El Sistema Fiscal de un país consiste en el conjunto de leyes, normas y disposiciones acerca de la forma de obtener los ingresos públicos, especialmente los impuestos.

recursos obtenidos para redistribuir el ingreso. Es importante tener presente que los Estados requieren recursos públicos dependiendo del modelo económico que sigan y de las problemáticas y desigualdades estructurales que presentan las sociedades. Es de señalar que “dos grandes dimensiones permiten ordenar de acuerdo a lo que podría definirse como una “brecha de bienestar”. Por un lado, debe considerarse la capacidad de una sociedad de generar ingresos a través del mercado laboral para sustentar a sus miembros. Por otro, deben considerarse las capacidades de los Estados para proporcionar sustento y protección a quienes carecen de ingresos o acceden a ingresos insuficientes.” (CEPAL, 2014: 20).

En sociedades donde la brecha de bienestar no se encuentra cubierta por el mercado laboral y se presentan altos niveles de pobreza y grandes desigualdades, es necesario que los Estados otorguen protección social a la población, con ello el gasto público debe ser mayor y por lo tanto se requiere una cantidad también mayor de ingresos.

Los presupuestos (ingresos y gastos) son de las principales herramientas con que se cuenta para lograr una sociedad con equidad, para estimular la demanda agregada en la economía y para influir en el curso del desarrollo de los países (UNAM, 2015). El desempeño de los gobiernos en la obtención de recursos públicos es la base para el logro de una redistribución de ingreso y la entrega de más y mejores bienes y servicios públicos. Las **políticas fiscales** promueven diversos aspectos tanto macroeconómicos como microeconómicos de la sociedad. Además de sus impactos estrictamente económicos, las políticas fiscales tienen impactos en el comportamiento y organización social, por ejemplo en los patrones de matrimonio, los títulos de propiedad de los activos, la crianza de hijas e hijos, entre otros. Es por ambas partes que constituyen la fiscalidad, tanto por el lado del gasto, como por el de los ingresos que los gobiernos intencionalmente o no estimulan cierto comportamiento social. Por ejemplo, del lado del gasto es frecuente observar que cuando los países cuentan con infraestructura social consolidada y políticas y programas de corresponsabilidad en el cuidado de dependientes, además de otras características culturales, facilitan y promueven que las mujeres madres se inserten en el mercado laboral y que lo hagan de tiempo completo.

También del lado de los ingresos, el contar con obligaciones tributarias donde la declaración de impuestos (directos) se realiza de manera individual o por hogar (pareja), estimula o

desestimula la inserción de las mujeres al mercado laboral, como se ve en el siguiente ejemplo para Estados Unidos de América: “El sesgo profundo en contra de los hogares con dos perceptores tiene diferentes efectos en las distintas clases sociales y afecta los patrones de la división sexual del trabajo y las jerarquías en la sociedad: 1) a nivel de ingresos bajos, el matrimonio se convierte en la variable a elegir, ya que trabajo remunerado no es elegible, los impuestos y otras leyes fiscales hacen difícil ser una familia con pareja casada con dos perceptores de ingresos, entonces las niñas y los niños crecen con madres o padres solos; 2) a nivel de ingresos altos, en contraste, el mismo sesgo en contra de los dos perceptores de ingresos lleva a elegir entre convertirse en dos perceptores de ingresos o en hogar “tradicional” con un proveedor y una esposa en casa; 3) en el amplio sector de clase media, el sesgo genera estrés e inestabilidad, ya que la mayoría de las parejas se ven forzadas a trabajar cuesta arriba, como si estuviesen buscando el “balance” trabajo–familia en una estructura socioeconómica diseñada para desestimular esa vida” (McCaffery, 2012: 4)².

Los **ingresos** de los gobiernos son materia importante para el desarrollo económico de los países y el bienestar de los diferentes grupos de población. Es necesario que los gobiernos dispongan de los recursos suficientes para cumplir con las funciones básicas. Dependiendo del modelo económico prevaleciente, las **funciones** pueden ser: mejorar la redistribución de los recursos en la economía entre los diferentes grupos sociales, planear e inducir el crecimiento económico, político y social, proveer de bienes y servicios públicos a la población en general, incentivar el ahorro y el consumo, atraer inversión productiva y elevar el bienestar de la población, entre muchas funciones más, incluida la de establecer políticas encaminadas a eliminar las brechas de desigualdad entre mujeres y hombres.

La forma más común de **obtener recursos** es a través de políticas impositivas. Los impuestos o tributos son las contribuciones que la ciudadanía aporta para que los gobiernos puedan realizar sus funciones. La principal misión de los impuestos es proveer al Estado de recursos para financiar el gasto público.³ Existen dos tipos de impuestos: 1) aquellos que gravan directamente el ingreso o la riqueza de las personas, que se llaman impuestos

² Traducción propia.

³ Aunque también en algunos casos, los impuestos se utilizan además para estimular o inhibir el consumo de ciertos bienes y existen bienes que dada su inelasticidad de la demanda y su preferencia en el gusto de la población son más propensos a ser gravados por ejemplo: tabaco y alcohol.

directos y son impuestos progresivos, ya que gravan más a quienes más ingresos tienen; y, 2) aquellos que gravan las transacciones que realizan tanto las personas físicas como las personas morales denominados impuestos indirectos, y se trata de impuestos regresivos porque al gravar las transacciones de gasto, terminan pagando más impuestos, con relación al ingreso, quienes menos recursos tienen.

La combinación entre gravar con impuestos directos o indirectos, así como **la mezcla** de tipos de impuestos, en la actualidad forma parte de grandes debates y se define con la selección del modelo económico a seguir. Para determinar la mezcla impositiva es preciso contar con estudios acerca del impacto de cada uno de los impuestos en los diferentes grupos de población y agentes económicos.

Quién debe pagar impuestos ha sido y es una preocupación de gobernantes y estudiosos de la economía. Se busca que los sistemas impositivos sean **equitativos**, es decir que las personas paguen de acuerdo a sus posibilidades. Los estudios de incidencia impositiva, que señalan qué proporción del ingreso o del gasto de las personas se paga en impuestos, son muy importantes para el diseño y la evaluación de los sistemas impositivos.

La incidencia de los impuestos indirectos, el tema que nos ocupa, tradicionalmente ha sido estudiada para un año (Bird and Miller (1989); Sahn and Younger (2003); Martínez – Vázquez (2001); Casale (2012) y para ocho países en Grown and Valodia (2010). En el presente trabajo, se calcula la incidencia impositiva a través de varios años, para conocer si existen variaciones en la misma a través del tiempo.

Se han realizado algunos estudios de incidencia impositiva para México (dos de los estudios arriba señalados) que han aportado insumos importantes para la evaluación de las políticas impositivas.

Es preciso señalar que al igual que gran parte de América Latina, México es un país con enormes desigualdades, por lo que se precisa introducir dimensiones de desigualdad a los estudios de incidencia que se realizan, para conocer su impacto en la recaudación y en las desigualdades mismas.

En México, y en muchos otros países, la población que aporta parte de sus ingresos en el pago de impuestos, además de la estratificación que vive de acuerdo a su nivel de ingresos, se ve afectada por otra categoría de diferenciación que también causa desigualdades entre las personas, que tiene gran influencia en la vida económica y que es la estratificación de género. En las prácticas y representaciones colectivas acerca de lo femenino y lo masculino establecidas en la sociedad se manifiestan las desigualdades entre mujeres y hombres. La construcción cultural basada en la diferencia de sexo entre las personas (Lamas, 1996) se denomina **género**. La división sexual del trabajo, es el fundamento de las desigualdades que pueden ser económicas, políticas, sociales o culturales entre mujeres y hombres. Estas desigualdades se presentan en todos y cada uno de los diferentes estratos de ingreso.

El presente estudio busca aportar información acerca de la incidencia impositiva en México, país donde coexisten desigualdades en la distribución del ingreso y desigualdades económicas, políticas, sociales y culturales entre mujeres y hombres. Para ello se requiere conocer el impacto de la incidencia impositiva en las desigualdades, de tal modo que se cuente con este insumo en el diseño de las políticas fiscales que se necesitan para no agravar las problemáticas, ni agudizar la posición y situación existente de los diferentes grupos de población. Señala la Comisión Económica para América Latina (CEPAL): “En América Latina y el Caribe, la fiscalidad no tiene el mismo impacto progresivo en la igualdad que en los países de la OCDE, lo que explica, en parte, la aguda inequidad de la región en materia de distribución de ingresos y calidad de bienes públicos. Con respecto a los ingresos y al gasto público, la función redistributiva del Estado es una tarea pendiente” (CEPAL, 2010: 244).

Conocer la incidencia impositiva contribuye al estudio de por qué las políticas fiscales en **México** no cumplen con una de sus funciones primordiales que corresponde a la redistribución del ingreso. “La limitada capacidad redistributiva del sistema fiscal mexicano se debe a factores de tipo estructural. El primero se asocia a la limitada cantidad de recursos disponibles para ser redistribuidos. En segundo lugar por el lado del gasto, tiene que ver con el diseño de los programas de apoyo que se instrumentan... ()...El tercero está relacionado con las proporciones de ingresos por tributación directa e indirecta. En específico, los impuestos indirectos (principalmente el IVA), que son más regresivos, tienen mayor peso en México (que en algunos países de América Latina) que en los países miembros de la OCDE (Goñi, Servín y López, 2008) y finalmente, el peso específico que

las distintas clases sociales tienen en la definición de la política económica (sobre todo los ricos y poderosos)” (Tello, 2015: 11).

Aquí se considera que la **equidad tributaria** integra tanto las desigualdades generadas por la estratificación de ingreso, como por la de género. El interés consiste en estudiar conjuntamente ambas desigualdades. Cuando se presentan desigualdades agudas, como en nuestro país, en la búsqueda de políticas tanto de redistribución del ingreso como de erradicación de las desigualdades entre mujeres y hombres, es preciso realizar estudios en los que simultáneamente se analicen ambas problemáticas y se busquen soluciones conjuntas. Es necesario analizar los impuestos bajo esta óptica, para determinar si la carga tributaria es un factor más que está afectando dichas desigualdades.

El problema a estudiar en la presente investigación es el **impacto del pago de un Impuesto indirecto** partiendo de la existencia de **desigualdades** tanto en la distribución del ingreso, como entre mujeres y hombres. Se estudiarán las desigualdades conjuntamente, considerando que existen dos ejes que corresponden a **dos categorías de diferenciación**. El presente trabajo analiza cómo afecta en **las desigualdades** el pago de un impuesto indirecto: estudiando **conjuntamente** la distribución del ingreso y las desigualdades entre mujeres y hombres.

El estudio de las desigualdades en la distribución del ingreso, correspondiente al nivel vertical, se realiza utilizando la clasificación de la población por tramos de ingreso, en deciles.

Mientras que estudiar el nivel horizontal, se refiere al impacto del pago de un impuesto indirecto en las desigualdades entre mujeres y hombres. En el presente estudio se utilizarán categorías de hogares basadas en quiénes son los integrantes del hogar que obtienen los ingresos para su mantenimiento. Se categorizarán los hogares en tres: 1) los hogares donde los ingresos son ganados primordialmente por mujeres, es decir, hogares de proveeduría femenina; 2) los hogares donde los ingresos mayoritariamente provienen de los varones, llamados hogares de proveeduría masculina; 3) y una tercera categoría donde tanto mujeres como varones contribuyen en proporción semejante a la generación de ingresos del hogar y se denominan hogares de proveeduría mixta o dual.

Este trabajo analiza el impacto de la política impositiva mexicana, concretamente el impacto de un impuesto indirecto, el **Impuesto al Valor Agregado (IVA)** en la equidad tributaria. Se busca la equidad tributaria tanto a nivel vertical, es decir entre los diversos grupos de población distribuidos por nivel de ingresos; como a nivel horizontal, entre las diferentes personas que integran cada grupo de población: entre mujeres y hombres.

Las **preguntas de investigación** que se busca responder son: ¿Existe en México equidad en el pago del Impuesto al Valor Agregado? Es importante conocer, por una parte, si se presenta equidad en el pago del IVA a nivel vertical cuando los hogares se clasifican por decil de ingreso y, por otra parte, si se presenta equidad en el pago del IVA a nivel horizontal, cuando se estudian diferentes categorías de hogares dentro de cada decil de ingreso. Asimismo, interesa conocer **¿A qué obedece** la equidad/inequidad en el pago del IVA? ¿Qué es lo que la genera? Es decir, ¿Cuáles son los factores relacionados con el pago del IVA? y ¿Qué tipo de relación tienen?

Se estudia la **equidad tributaria** a través de los **análisis de incidencia** de los impuestos, o sea, se obtiene la proporción de ingresos que cada grupo de población destina al pago de impuestos, señalando de este modo cómo las políticas impositivas impactan a los diferentes grupos de población. Es importante conocer la equidad tributaria tanto para los impuestos directos como para los impuestos indirectos. En el presente ejercicio se analiza sólo el caso del IVA, que es impuesto indirecto.

Para responder a estas preguntas, se realizarán análisis de incidencia del IVA conjuntamente a nivel vertical y horizontal en términos de ingreso y en términos de gasto. Se considera importante presentar ejercicios tanto en términos de ingreso como de gasto para definir cuál de los dos es el ejercicio pertinente para los fines aquí expuestos.

En el caso que nos ocupa, la incidencia es el porcentaje de pago de IVA en términos de ingreso en un caso y al gasto en otro caso. La incidencia de los impuestos indirectos en términos de ingreso es tradicionalmente considerada regresiva (paga más quien menos recursos tiene), mientras que la incidencia en términos de gasto es conocida como progresiva (paga más quien más recursos tiene).

Se conoce al IVA como un impuesto **neutral**, en términos de ventaja económica, si se considera que: “el pleno derecho a deducir los impuestos pagados por los insumos a través de la cadena de oferta, con la excepción del consumidor final, asegura la neutralidad del impuesto” (OCDE, 2012: 32).

Sin embargo, es importante analizar otros aspectos que pueden generar que los impuestos, y es especial el IVA, pueda considerarse no neutral y algunos de ellos pueden estar relacionados con las desigualdades entre las personas. “Los tributos constituyen un caso paradigmático de discriminación indirecta, puesto que la discriminación fiscal, en teoría al margen del sexo de quienes contribuyen, presenta una apariencia de neutralidad irreprochable, sin diferenciar entre hombres y mujeres. Desgraciadamente en la realidad no ocurre así, por ejemplo, en la imposición sobre la renta; cuando el régimen no es individual se perjudica a unas/os contribuyentes con respecto a otras/os dependiendo del estado civil en el que se encuentren y/o el tipo de familia al que pertenezcan” (De Villota, 2003: 296).

El objetivo de investigación del presente estudio es: analizar el pago del Impuesto al Valor Agregado en términos de equidad. Se estudia aquí la equidad tanto entre los hogares clasificados por nivel de ingreso, como entre los hogares categorizados por proveeduría, dentro de cada uno de los diferentes niveles de ingreso.

Para analizar si el pago del IVA es equitativo se cuenta con el **objetivo específico** de realizar estudios de incidencia horizontal y vertical del IVA y comparar los resultados. El ejercicio se realiza para 5 años: 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014, utilizando la Encuesta Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) de México. Se espera conocer el impacto en la incidencia debido a las oscilaciones en las principales variables económicas, con estudios bianuales de 2006 a 2014. Estudiar si en diferentes años, tanto los ingresos como los patrones de gasto de los hogares mexicanos presentan alteraciones que se transmitan así a la incidencia del IVA.

En la **hipótesis** del presente trabajo **se asume** que el **pago** del Impuesto al Valor Agregado en México es **inequitativo**. La inequidad se presenta: 1) a nivel vertical, dada la regresividad tradicional que presentan los impuestos indirectos; y, 2) a nivel horizontal, cuando se estudian diferentes categorías de hogares (obtenidas por sexo de la proveeduría) dentro de cada decil.

Como segunda hipótesis **se asume** que la inequidad en el pago del IVA en México **puede ser el resultado de:** 1) el nivel de **ingresos** que se perciben en cada decil y cada categoría de hogar; 2) los diferentes **patrones de gasto en consumo** de cada decil y cada categoría de hogar derivados de las necesidades, los intereses y los valores interiorizados de la identidades femenina y masculina; y, 3) la **estructura tributaria** vigente.

Es preciso conocer qué efecto tienen las desigualdades en la distribución del ingreso y las desigualdades entre mujeres y hombres en la existencia o generación de inequidades en los sistemas impositivos. Se busca definir tanto los factores que las generan o agravan, como las propuestas que conllevan posibilidades de erradicar dichas inequidades.

También existen estudios de incidencia que se realizan sobre el gasto público orientados a conocer a quién beneficia el gasto gubernamental en cada uno de los sectores o programas específicos.

Cuando se realizan estudios de incidencia impositiva y su correspondencia con los beneficios del gasto público se señala si las políticas fiscales cambian la distribución del ingreso y si el cambio es equitativo. Es decir, si los grupos de población que cuentan con ingresos menores gozan de una mejoría en cuanto a su ingreso.

En algunas ocasiones se realizan estudios de incidencia del lado de impuestos y del lado del gasto público, a nivel agregado, para comparar la situación de los grupos poblacionales antes y después de las políticas fiscales.

Hay países donde se presenta una notoria mejoría en el nivel de ingreso de los grupos de población de bajos ingresos cuando se compara la situación previa al pago de impuestos y a la entrega de transferencias y subsidios gubernamentales, con la situación una vez “aplicadas” las políticas fiscales. Para los estratos de población de bajos ingresos quienes por una parte pagan impuestos, pero por otra parte reciben beneficios y transferencias gubernamentales, éstas últimas tienen el efecto de “más que compensar” los ingresos pagados en términos de impuestos. Mientras que para los grupos de población con niveles de ingreso altos, los ingresos que ostentan después del pago de impuestos son notoriamente menores y estos grupos reciben menos prestaciones gubernamentales,

siendo así que en estos países las políticas fiscales cumplen con uno de sus principales objetivos: la redistribución del ingreso.

En los países donde se presenta una redistribución del ingreso de quienes cuentan con ingresos más altos hacia quienes cuentan con ingresos más bajos, sucede que el índice de Gini mejora notoriamente como resultado de las políticas fiscales. Estudios de este tipo para México señalan que para 2013, el impacto de los impuestos directos y las transferencias gubernamentales en la reducción de la pobreza y de las desigualdades no es marcado; los impuestos indirectos tampoco tienen un impacto notorio, mientras que las transferencias en especie en los sectores educativo y de salud logran mayor impacto en la reducción (Lustig, Pessino y Scott, 2013) de la pobreza y de las desigualdades. Semejantes resultados presentan otros estudios, que encuentran que los beneficios de las políticas fiscales para los grupos de escasos recursos provienen de los servicios en especie: educación y salud, pero comparado México con países de ingresos altos, la efectividad de las políticas fiscales en la reducción de las desigualdades sigue siendo limitada (Castelletti, 2013).

En México y en países donde existen grandes desigualdades tanto en la distribución del ingreso como entre mujeres y hombres, es prioritario el estudio de la economía desde perspectivas alternativas y diferentes ángulos, dado que las explicaciones de la economía ortodoxa tradicional han sido insuficientes.

En los últimos años, la economía ortodoxa tradicional de corte neoclásico ha priorizado dejar al libre juego del mercado el ajuste de las fuerzas de la oferta y la demanda. Con ello se ha reducido el tamaño del Estado y también el de sus responsabilidades en la economía. Aun cuando los agentes económicos no cuenten con iguales capacidades para interactuar en el mercado, el Estado, en muchas ocasiones, permite que compitan como si estuviesen en igualdad de circunstancias. Se prioriza el beneficio económico sobre el bienestar de las personas y las desigualdades en lugar de disminuir, aumentan.

Es imperativo realizar el análisis de las desigualdades desde la economía misma, pero no únicamente con el análisis ortodoxo, sino que incluyendo perspectivas heterodoxas, buscando conocimientos profundos de la realidad, así como propuestas alternativas de análisis y solución.

Considerando que la economía es una construcción social, aquí se presenta una propuesta feminista para pensar el sistema económico donde “se busca poner en relación las macro estructuras económicas con la vida” (Pérez Orozco, 2014). En la Economía Feminista se concibe que las sociedades se organicen, no sólo para producir, distribuir y consumir bienes y servicios, sino para el **sostenimiento de la vida humana**.

Aquí se utilizará la Economía Feminista como propuesta de estudio económico para analizar las desigualdades tanto en la distribución del ingreso, como entre mujeres y hombres. Con esta mirada alternativa, las desigualdades y las relaciones de género son eje estructural del sistema económico, se busca analizar las desigualdades existentes y el impacto que las políticas impositivas tienen en dichas desigualdades.

Entre los estudios económicos, el estudio de la economía real y de las políticas fiscales en concreto resultan fundamentales para analizar la vida cotidiana de las personas: sus ingresos, su empleo, la calidad de vida, etc. En términos generales se puede decir que las políticas fiscales expresan la estrategia de desarrollo de los gobiernos, sus prioridades y la orientación de sus políticas económicas y sociales.

De tal modo, que se requieren estudios de incidencia de los impuestos para conocer el impacto de dichas políticas y adecuar las que así lo requieran a la búsqueda de la equidad entre los diferentes grupos de población. El interés del presente estudio se centra en la **equidad de los impuestos indirectos, especialmente del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en México**. Para conocer qué proporción del ingreso se paga de este impuesto y si se paga de acuerdo a las posibilidades de cada una de las personas.

El análisis de la equidad fiscal a través de la incidencia del gasto público es una tarea importante pero que aquí no se realiza, tampoco se estudia la incidencia de los impuestos directos. Este estudio analiza únicamente la equidad tributaria del Impuesto al Valor Agregado en México (impuesto indirecto) para así desarrollar una mayor profundización en el tema.

Es preciso señalar que se obtiene la incidencia impositiva para analizar la progresividad/regresividad de los impuestos de acuerdo a algunos de los textos de estudio de los impuestos, también se señala como progresivo (regresivo) un impuesto que resulta

en una distribución de ingresos menos (más) desigual que la del mercado (Lustig et al, 2013). Además, de la definición de progresividad/regresividad utilizada en el presente estudio: “Se dice que los impuestos son progresivos si los hogares más pobres pagan una proporción menor de impuestos que los hogares ricos, en relación a la medida de bienestar seleccionada, normalmente ingreso o gasto. Los impuestos son regresivos si lo opuesto es verdad y son neutrales si la proporción de impuestos es igual a la proporción de ingreso o de gasto” (Rajemison and Younger, 2000).

Aunque en lo general se asume que los impuestos indirectos son regresivos con relación al ingreso, cuando se aplican tratamientos especiales como exenciones y tasa cero u otros privilegios tributarios a algunos productos **se espera que se presenten modificaciones**. Por lo que es preciso obtener información sobre la incidencia impositiva en los diferentes hogares para conocer las afectaciones. Es importante contar con estudios que señalen para cada país con base en sus propias características, los impactos diferenciados de los impuestos. El no contar con dichos estudios puede generar o agravar las desigualdades en la población y así originar mayores problemas económicos.

De este modo, el primer capítulo de la investigación presenta el **marco teórico** que se utiliza para buscar explicación a la equidad/inequidad en el pago del IVA. Se inicia por señalar las definiciones de los principales conceptos que son metodológicamente significativos para el estudio de la equidad en los sistemas impositivos. Se presenta como propuesta alternativa la economía feminista, la cual con sus argumentos fortalece el análisis de la incidencia vertical y horizontal al incluir las desigualdades entre mujeres y hombres. Se suman por otra parte los debates actuales sobre los sistemas impositivos y su relación con la equidad y a la justicia impositiva.

En el capítulo segundo se describe la **metodología** que se sigue para obtener la incidencia del impuesto indirecto IVA, así como un análisis de los supuestos que conlleva el ejercicio cuantitativo.

El tercer capítulo presenta el **marco económico**, donde se señala y analiza la información utilizada para realizar el ejercicio. Se exponen también los indicadores más relevantes para explicar el contexto económico en el que opera el Impuesto al Valor Agregado. Se estudia

igualmente el Sistema Tributario Mexicano con énfasis en los impuestos indirectos y se presenta la historia sintética del IVA, así como sus principales características.

En el capítulo cuarto se ofrece el análisis de los **resultados** obtenidos, resaltando las respuestas a las preguntas de investigación presentadas en esta introducción.

Para finalizar se incluye el capítulo quinto, donde se asientan las principales **conclusiones** que se desprenden del trabajo, así como algunos retos y propuestas pertinentes.

Capítulo 1

Marco teórico y conceptual

El capítulo inicia con la presentación de los principales conceptos a utilizar en el estudio. A saber: igualdad, equidad y justicia, así como la relación entre ellos. También se expone como estos conceptos se interpretan en diferentes contextos teóricos y como se aplican en políticas actuales. Así mismo se señala la concepción y el estudio operativo de las desigualdades verticales y horizontales.

Se muestran las bases teóricas de la Economía Feminista, marco a través del cual se explica el funcionamiento del sistema económico y la generación de desigualdades. Con dicho marco se analizan los factores que pudiesen generar la inequidad en el pago de los impuestos, entre ellos especialmente en el IVA.

Se presenta además una síntesis de los debates actuales de la teoría económica ortodoxa acerca de los modelos económicos y sus sistemas tributarios, y su relación con la equidad impositiva.

Igualmente se introducen las políticas de obtención de ingresos y las políticas impositivas, así como los impuestos indirectos y el Impuesto al Valor Agregado concretamente. Se busca centrar el estudio en quienes pagan el IVA y en la equidad de dicho impuesto.

1.1. Igualdad, equidad y justicia.

Existen términos muy comunes y muy utilizados, pero que implican significados diferentes dependiendo del contexto y de la teoría en el que se encuentran, entre ellos están los términos: igualdad, equidad y justicia.

El concepto principal es el de **igualdad**. La igualdad es un **principio**, que señala que todas las **personas** son reconocidas con igual dignidad humana y libertad frente al Estado y a la sociedad. Es un concepto normativo, ya que las sociedades buscan alcanzar la igualdad entre sus integrantes. El principio de igualdad se encuentra plasmado en las piedras angulares que rigen los países, como en sus constituciones. Concebir a todas las personas como iguales es fundamental para lograr sociedades justas.

Mientras que **equidad** es un **criterio** que describe **acciones** encaminadas a buscar la igualdad entre las personas. Prácticas equitativas son aquellas que reconocen las diferencias que existen entre la población y buscan eliminar el trato diferenciado causado por dichas diferencias. En este marco se inscriben las políticas públicas, que son las intervenciones del Estado para dar dirección o cambiar el rumbo de las economías y de las sociedades; se pueden presentar políticas públicas que son acciones encaminadas a obtener resultados equitativos.

En economía se utiliza el principio de igualdad, para señalar que se está refiriendo a igualdad entre las personas y el término equidad es el que se utiliza para calificar a las políticas, programas y acciones que buscan alcanzar dicho principio.

La cantidad de definiciones de equidad utilizadas en la teoría económica, demuestran la multitud de escenarios en los cuales aparece la equidad. Para el marco teórico desde el cual se realiza el presente análisis el concepto de equidad es un concepto medular.

En términos teóricos, la CEPAL reconoce que “la concepción de **equidad** se inscribe en el mundo de las normas, valores, usos y costumbres sociales y culturales que regulan de manera informal la vida colectiva de cualquier grupo humano y que –como el resto de las instituciones informales– se van moldeando evolutivamente con la práctica social a lo largo del tiempo” (North, 1994. Citado en Lerda, 2008: 45).

Las normas, los valores, los usos y costumbres permean el accionar tanto de las personas como de las instituciones, y se convierten en parte de la realidad cotidiana que marca el devenir de cada sociedad. Ello implica que las políticas gubernamentales que se implementan y el accionar mismo de los gobiernos y de la sociedad en general, se puede o no realizar encaminado hacia la equidad, o al menos buscando ser equitativos.

Al concebir la equidad como regulador informal de los grupos humanos, implícitamente se señala que no necesariamente forma parte del comportamiento de los grupos, se considera un **valor o norma** que puede existir, pero también que puede estar ausente. Contar con prácticas sociales encaminadas a la búsqueda de sociedades equitativas es un proceso que no siempre se sigue y que cuando se sigue no siempre es lineal.

Que la equidad sea parte de los **usos y costumbres** que dan forma a las prácticas sociales, implica una sociedad que rechaza la subordinación y exclusión entre las personas o grupos sociales.

En términos operativos, la CEPAL es una de las instituciones que ha marcado la pauta señalando que los Estados deben promover la **equidad** en las políticas económicas y sociales. Para la CEPAL, la equidad es la “vara fundamental para medir la calidad del desarrollo” y señala que es “el eje principal en torno del cual se requiere reorientar los patrones de desarrollo de la región” (Lerda, 2008: 48).

De acuerdo al párrafo anterior, la CEPAL concibe la equidad como un **objetivo** de política económica y social. En el sentido más amplio, promover la equidad significa trabajar buscando que los resultados de las políticas impacten por igual a todos los agentes económicos. Concebir la equidad como una medida que evalúa la calidad y los resultados de las políticas, conlleva a imprimir la connotación de **justicia** en el quehacer gubernamental. Por otra parte, la CEPAL considera a la equidad el eje básico al que hay que “reorientar los patrones de desarrollo”, reconociendo que los patrones de desarrollo seguidos hasta ahora en gran parte de la región no han contado con el objetivo de equidad, por lo que resulta necesario dirigirlos hacia un nuevo camino. Insertando así a la equidad como figura central en los patrones de desarrollo.

Mientras que el Banco Mundial define la equidad como dos principios: 1) como igualdad de oportunidades, lo que significa que los logros de una persona, a lo largo de su vida, deberían estar determinados fundamentalmente por sus propios talentos y esfuerzos (no por raza, género, antecedentes sociales y familiares o país de nacimiento). También la define como: 2) la ausencia de privación en los resultados, en particular en los terrenos de salud, educación y consumo. Como la idea de “nivelar el terreno de juego” antes de que comience el partido (Lerda, 2008: 48).

Ambas concepciones de equidad, tanto la de la CEPAL como la del Banco Mundial, son definiciones encaminadas a dar directrices de operación y señalar la ruta a seguir para encaminarla hacia la práctica de la equidad. Una y otra definición, en diferentes magnitudes, llevan implícito un sentido de justicia e igualdad.

Es impensable concebir la equidad, sin concebir la necesidad de **justicia**. Amartya Sen, en su libro “La idea de la justicia” argumenta que “la **justicia** es en parte una relación en la cual la idea de obligación con los otros es importante” (Sen, 2013: 158). Por lo que la justicia se considera como principio de orden social, que implica conceder importancia y estar consciente de lo que les pasa a las personas.

En la concepción de Sen, las organizaciones sociales son las responsables de promover la justicia para todos los integrantes de la sociedad, donde la justicia es el motor de los procesos económicos y sociales que se desarrollan en la sociedad. La noción de justicia es un gran aporte que toma en cuenta el potencial de cambio en las vidas de las personas: “La necesidad de una comprensión de la justicia está relacionada con el argumento de que la justicia no puede ser indiferente a las vidas que las personas pueden realmente vivir” (Sen, 2013: 50).

Para él, una teoría de la justicia debe guiar la práctica acerca de lo que se debe hacer para eliminar las injusticias, ya que buscar justicia implica que existen **desigualdades** (Sen, 2013). Señalando que tanto las instituciones como las personas tienen responsabilidad cuando existe asimetría con los otros.

Las desigualdades tienen muchas dimensiones, los economistas tienden a medir la desigualdad en términos de ingreso o consumo, sin embargo, Sen promueve medir por capacidades. Cuando lo que se busca lograr es el **bienestar** de las personas, el ingreso y el consumo son malas aproximaciones porque en general no incluyen el acceso a bienes públicos, ni permiten ver la distribución al interior de los hogares, ni las diferentes formas en que una cantidad dada de ingreso se traduce en capacidades (lo que las personas pueden lograr), por lo que se prefiere la extensa y multidimensional medición de capacidades (Sen, 2013).

El enfoque de capacidades de Amartya Sen y Martha Nussbam pone el énfasis en las oportunidades y habilidades con que cuentan las personas “de cumplir fines y a la libertad sustantiva de realizar esos fines razonados” (Sen, 2013: 264), en contraposición con el tradicional énfasis en la concentración de medios de vida. Para Sen, las desigualdades de capacidades son las que generan las disparidades sociales y así una teoría de la justicia debe considerar la igualdad y la libertad de las personas.

También Sen, hace referencia a que la desigualdad se mide en términos relativos, como el alejamiento de una distribución apropiada y señala que “hay dos nociones rivales de la distribución “correcta” del ingreso, basadas respectivamente en las necesidades y el merecimiento”. Por lo que considera que la desigualdad es medida de dispersión, pero también de diferencia entre la distribución efectiva del ingreso, ya sea distribución por necesidades o de acuerdo a “algún concepto de merecimiento” (Sen, 2002: 98).

Las **desigualdades** se consideran un fenómeno multidimensional, surgen de factores tanto económicos, como sociales y políticos, entre ellos: disparidades en las condiciones de empleo, diferencias en el acceso a la tierra y los activos, discrepancias en el acceso a los servicios de salud y educación, así como diferencias en el acceso a derechos políticos y a las instituciones legales. Por lo que se considera que eliminar las desigualdades implica el establecimiento de un sistema impositivo progresivo, la promoción de la igualdad de oportunidades y la reducción de la discriminación en todas las áreas (Justino y Arnab, 2003).

1.2. Desigualdades horizontales y verticales.

Existe una corriente fundamentalmente de estudios empíricos que focaliza su atención en las **desigualdades** verticales y horizontales, así como la relación entre ellas⁴. La desigualdad vertical, corresponde a la “desigualdad de ingresos, consumo y algunas veces activos” (Stewart, 2005: 4), desigualdad en la que se focalizan los estudios económicos.

Pero también se presentan las desigualdades horizontales, que son las desigualdades entre los grupos. Existe una gran cantidad de formas de agrupar a las personas: por pertenencia racial, étnica, religiosa, de género y por edad son los tipos principales de grupos.

La afiliación a grupos es importante cuando: 1) las fronteras son relativamente estrechas, por lo que las personas no se pueden mover fácilmente de un grupo a otro; 2) pertenecer a un grupo lleva a tratamiento diferenciado entre las personas (discriminación); y, 3) las personas integrantes de un grupo asumen que pertenecer al grupo constituye una parte

⁴ Corriente desarrollada principalmente por el Centre for Research on inequality, Human Security and Ethnicity, CRISE. Queen Elizabeth House, University of Oxford. UK.

importante de su identidad y así los logros del grupo contribuyen al bienestar de sus integrantes.

El **bienestar** de las personas es cuestión no sólo de circunstancias individuales, sino que también lo es de la posición y situación del colectivo. La reducción de las desigualdades horizontales (la desigualdad entre los grupos), traerá como resultado importantes ganancias económicas, siendo la principal el logro de la eficiencia, ya que cuando no existe discriminación se asignan los recursos productivos de manera más eficiente.

Las desigualdades horizontales son componentes de las desigualdades verticales, “claramente entonces las desigualdades verticales tienden a ser más altas cuando existen altas desigualdades horizontales... cuando las desigualdades horizontales constituyen un componente muy grande de las desigualdades verticales será difícil reducir las desigualdades verticales sin disminuir las desigualdades horizontales” (Stewart, 2005: 6). En el presente trabajo, al estudiar conjuntamente las desigualdades verticales y horizontales se busca analizar como las desigualdades se agravan al presentarse en el mismo grupo, decil o categoría; y cómo es importante visibilizar cada dimensión de desigualdad en la búsqueda de la erradicación de las mismas.

De acuerdo al anterior argumento de reconocimiento de la existencia de asimetría entre las personas, se busca analizar el pago de los impuestos, en específico del IVA. Para fines **prácticos** y para realizar el ejercicio cuantitativo se utiliza aquí el estudio conjunto con metodología para **desigualdades horizontales y verticales**.

En el presente trabajo se asume que las necesidades, los intereses y los comportamientos de los agentes económicos, así como de las instituciones, se encuentran determinados por la identidad de género. Su influencia tanto en el mercado laboral, como dentro de cada grupo poblacional determina por una parte el nivel de **ingresos** que perciben los diferentes agentes económicos, y por la otra, que los **patrones de gasto** que cada grupo lleva a cabo difieran entre sí.

La metodología que se utilizará para obtener la incidencia de los impuestos indirectos es de carácter ortodoxo, mientras que como ya ha sido señalado, la evaluación de lo

equitativo/inequitativo y la interpretación de los resultados obtenidos se realizará con el marco teórico aquí presentado de Economía Feminista.

1.3. Una mirada alternativa de la economía: Economía Feminista.

Se parte de la **premisa** de que los impuestos son una fuente importante de financiamiento y son necesarios para el funcionamiento y la organización de los Estados nación. La reflexión aquí se centra en el pago de impuestos: en **quién paga impuestos**. Se busca conocer si los impuestos indirectos generan inequidades entre quienes los pagan y, en caso de que existan, qué factores son los que potencialmente las generan.

Se estudia a través de la Economía Feminista como las desigualdades entre mujeres y hombres son parte estructural del modelo económico y cómo dichas desigualdades se pueden reproducir y agravar con las políticas públicas vigentes, entre ellas las políticas tributarias.

Se eligió la Economía Feminista como marco de análisis de la equidad en las políticas tributarias y en específico en las políticas de imposición indirecta. Esta corriente de pensamiento integra factores e insumos no tradicionalmente contemplados por otras, lo que permite explicar y comprender mejor el funcionamiento del sistema y la estructura económica.

La mirada analítica de la Economía Feminista, ofrece una explicación alternativa de cómo las sociedades se organizan no sólo para producir, distribuir y consumir bienes y servicios, sino fundamentalmente, para el **sostenimiento de la vida humana**. Esta visión se sustenta en las disciplinas enfocadas a la comprensión del funcionamiento estructural de la sociedad, donde la economía es parte fundamental, pero también incorpora diversas otras, de tal modo que entre ellas se complementan y extienden sus propias ópticas. Se amplían las fronteras tradicionales de la economía con una mirada que incorpora la vida cotidiana de las personas al flujo circular del ingreso y a la economía.

Se requiere integrar como parte de la estructura de la economía, variables que la economía ortodoxa no contempla, entre ellas: el cuidado.

Para sostener la vida humana se requiere **cuidado** de las personas, de las plantas, de los animales, de los bienes y del planeta en general. Se cuenta con innumerables definiciones de “cuidado”, Joan Tronto y Berenice Fisher lo definen como: “Al nivel más general, el cuidado es visto como una actividad en especie que incluye todo lo que hacemos para mantener, continuar y reparar nuestro “mundo” para que podamos vivir en él tan bien como sea posible. Ese mundo incluye, nuestros cuerpos, nosotros mismos y nuestro ambiente, todo lo cual se busca entrelazar en una compleja red que sostenga la vida” (Tronto, 2013: 19)⁵. Es precisamente la integración del cuidado, como eje de las actividades económicas lo que determina la diferencia con la economía tradicional, y también por lo que en algunos casos se le denomina Economía del Cuidado.

Poner el foco de atención en el **sostenimiento de la vida humana implica:**

1) Colocar en el núcleo del análisis a las personas. La economía ortodoxa tradicionalmente focaliza, contabiliza y gira alrededor de los bienes que se producen; por lo que el hecho que la Economía Feminista se centre en las personas plantea un cambio radical, al tiempo que acerca la economía a otras materias de estudio cuyo centro son también las personas.

2) Al considerar como objetivo económico el sostenimiento de la vida humana, sucede que lo primordial son los **procesos vitales** de las personas. Se integran a la economía los procesos que permiten la reproducción de la vida, que conlleva la reproducción de la fuerza de trabajo necesaria para producir bienes y servicios. La producción de bienes, el mercado y los flujos monetarios dejan de ser las únicas variables prioritarias.

3) Integrar y analizar la **producción de bienestar humano**, lo que incrementa la producción existente, al incluir todos los procesos necesarios para que las personas se desarrollen y vivan en sociedad. Y no considerar únicamente a la producción de bienes y servicios como materia de estudio.

El proceso central para el sostenimiento de la vida humana, en términos económicos, es la satisfacción de necesidades humanas. Es decir, la **generación de bienestar**. De acuerdo con (Picchio, 2001: 34): “El **bienestar** tiene un contenido pluridimensional no reductible a

⁵ Traducción propia.

la posesión de valores monetarios, sino que remite a la **activación** efectiva de funciones vitales, como el conocimiento, la capacidad de mantener relaciones sociales y el disfrute de un grado de salud en consonancia con las condiciones sanitarias generales”.

Esta definición alude fundamentalmente a la generación de bienestar dentro de los hogares. Sin embargo, es preciso contar con que esta concepción marque la meta para todas las instancias que generan bienestar en la sociedad. En términos prácticos, el concepto de generación de **bienestar** se simplifica como: la contribución para que las personas puedan desarrollarse y vivir mejor.

El centrar el análisis económico en el sostenimiento de la vida humana implica, como ya se dijo, una mirada alternativa, en la que existen dos **tipos de trabajo**:

a) El que se realiza por una remuneración en el mercado laboral y es llevado a cabo en el ámbito público, reconocido como espacio mercantil.

b) El **trabajo doméstico y del cuidado no remunerado** que es el que se realiza para el sostenimiento de la vida humana y es llevado a cabo en el ámbito privado (dentro de los hogares).

Se amplía también el concepto de trabajo para que deje de ser un concepto que se circunscribe al área mercantil e incorpore las actividades realizadas para satisfacer necesidades humanas.

En términos de la economía ortodoxa, ambos se deberían considerar trabajos productivos, ya que ambos contribuyen directa o indirectamente a la producción de bienes y servicios. Con la integración del trabajo doméstico y de cuidado no remunerado se “amplían las fronteras de la economía” (Carrasco, 2014: 25). Ya no existe sólo el trabajo que pasa por el mercado, sino que también existe aquel otro trabajo que está fuera del área de mercado y que tradicionalmente no se reconoce, dado que se realiza al interior de los hogares. Con esto se ensanchan también los ámbitos de trabajo, siendo así que los hogares y el ámbito privado, también se consideran ámbitos de trabajo.

La visión alternativa considera al trabajo doméstico y del cuidado no remunerado una nueva categoría económica y la define como “El trabajo doméstico y del cuidado no remunerado

para la reproducción social que consiste en: cuidado y mantenimiento de espacios y bienes domésticos, cuidado de los cuerpos, la educación, la formación, el mantenimiento de las relaciones sociales y el apoyo psicológico de las personas integrantes de las familias” (Picchio, 2001: 15).

Contar con una visión amplia, como la que aquí se presenta, que integra **todo** lo que se produce en la economía permite conocer mejor la realidad de las personas tanto en el mercado laboral, como en la vida cotidiana. La mirada económica alternativa busca visibilizar y valorar las actividades que se realizan en el espacio privado y que son básicas para el desarrollo de la vida diaria de las personas, las cuales tradicionalmente se han encontrado escondidas y no son reconocidas ni valoradas. Citando a (Picchio, 2001 18): “Si a los procesos de producción, distribución e intercambio de la riqueza se incorpora también el proceso de reproducción social de la población, y de la población trabajadora en particular, la propia visión del sistema económico cambia, puesto que la calidad de las relaciones entre los procesos se modifica”.

Al incluir el trabajo de la reproducción social no remunerado, es decir, todo lo que se realiza para el bienestar de las personas, las condiciones de vida y sus muchas dimensiones se encuentra que el trabajo de la reproducción hace las funciones de:

- «Ampliación de la renta monetaria en forma de nivel de vida ampliado, lo que incluye la transformación de bienes y servicios.
- Expansión del nivel de vida ampliado en forma de una condición de bienestar efectiva, que consiste en el disfrute de niveles específicos, convencionalmente adecuados, de educación, salud y vida social.
- Reducción cuantitativa y cualitativa de la población trabajadora a los trabajadores y trabajadoras efectivamente empleados; en este caso, el trabajo no remunerado sirve de apoyo para la selección, realizada en el mercado de trabajo, de las personas y las capacidades personales efectivamente utilizadas en los procesos productivos, facilitando material y psicológicamente los procesos de adaptación a los mismo y/o absorbiendo las tensiones que generan» (Picchio, 2001: 16).

Al ampliar la renta, se está contabilizando el trabajo no remunerado en la generación de riqueza y ocultando costos de producción.

Resulta necesario concebir todo lo que se realiza para el bienestar de las personas como parte integrante de la organización económica y social. El trabajo doméstico y del cuidado incluye las actividades cotidianas para mantener la vida y son tanto de orden físico como de orden emocional. Es decir, en muchos casos las actividades de cuidado envuelven sentimientos y emociones: “las necesidades humanas son de bienes y servicios y también de afectos y relaciones” (Carrasco, 2010: 24).

Se asume que **cuidar** implica conocimientos, habilidades y capacidades que es necesario desarrollar, además de tratarse de una actividad que requiere tiempo, esfuerzo y energía. Así mismo se sabe que el cuidado es una tarea que en términos sociales y culturales se encuentra asignada históricamente principalmente a las **mujeres**, que son quienes subsidian la producción. Esta condición conlleva sin duda implicaciones en la vida cotidiana, personal y profesional de las mismas. Aunque en la economía tradicional, se reconoce la importancia de las actividades de las mujeres dentro de casa, sobre todo el cuidado familiar y en especial la educación de hijas e hijos, lo que es fundamental para que se conviertan en trabajadores productivos, sin embargo, a estas actividades no se les otorga valor económico (Carrasco, 2010).

Existe debate que señala que “se cuida” únicamente a personas dependientes: infantes, niñas, niños, personas enfermas o con discapacidad y de edades avanzadas. Sin embargo, es preciso reconocer que también se cuida a personas con plenas capacidades para ser autosuficientes. Esta última es la visión que aquí se utilizará. Sostiene que las labores de cuidado se realizan en el ámbito privado y que la organización social se estructura de tal forma que no únicamente se cuida a personas que no pueden procurarse el autocuidado, sino también a quienes sí pueden hacerlo. “Alejarnos del par ‘cuidador/a autónomo/a - receptor de cuidados dependiente’ nos deposita en un terreno más rico, al entender las necesidades de cuidado y las responsabilidades de cuidado como ideológica y socialmente construidas” (Esquivel, 2011: 23).

La organización económica-social se ha construido alrededor de **la división sexual del trabajo**, donde a las mujeres se les asigna el trabajo del cuidado, mayoritariamente gratuito, que se realiza en el ámbito privado; en tanto que a los varones se les asigna la función de proveer a los hogares, función que se realiza en el ámbito público.

Reflexionar sobre lo que organiza la vida cotidiana de las personas y que es determinante en la estructuración de las organizaciones económico-sociales resulta fundamental. De la división sexual del trabajo surge la desigualdad primordial entre mujeres y hombres, la desigualdad base. De ella se desprenden todas las desigualdades económicas, políticas, sociales y culturales.

Dado que la división sexual del trabajo asigna las tareas de la reproducción social fundamentalmente a las mujeres, determina así las funciones económicas y sociales que ellas realizan y otorga alrededor del cuidado la identidad femenina.

Gilberto Giménez Montiel, en su artículo Paradigmas de identidad, define identidad como “el conjunto de repertorios culturales interiorizados (representaciones, valores, símbolos), a través de los cuales los actores sociales (individuos o colectivos) demarcan sus fronteras y se distinguen de los demás actores en una situación determinada, todo ello dentro de un espacio históricamente específico y socialmente estructurado” (Giménez, 2002: 38).

La identidad de género, identidad femenina para las mujeres e identidad masculina para los hombres, determina el comportamiento de las personas y las relaciones entre los diferentes grupos sociales, así como también establece las diversas posiciones de cada grupo en la sociedad. En la identidad de género es fundamental el reconocimiento de lo que hace diferente a cada grupo de población.

El sentido en que la identidad se presenta se puede establecer en las siguientes proposiciones (Giménez, 2002: 41):

- “Presenta la identidad como resultado de una construcción social que pertenece al orden de las representaciones sociales y no como un dato objetivo.
- Pero se trata de una construcción que se realiza no de manera arbitraria y subjetiva, sino dentro de marcos sociales constrictivos que determinan las posiciones de los agentes y orientan sus representaciones y opciones.
- En cuanto “constructo”, la identidad se elabora dentro de un sistema de relaciones que oponen un grupo a otros grupos con los cuales está en contacto.

- Por último, la identidad se construye y se reconstruye constantemente en el seno de los intercambios sociales: por eso el centro del análisis de los procesos identitarios es la relación social.”

Siendo así que las identidades de género se construyen en la interacción social, a través del tiempo, bajo márgenes de comportamiento socialmente aceptados y que determinan la posición de las personas y grupos de población en la jerarquía social.

La identidad de género femenina se construye alrededor de la reproducción social, mediante las relaciones de cuidado de otras personas, lo que cuenta con un lugar tradicionalmente desvalorizado dentro de la jerarquía social.

Parte importante de la Economía Feminista es el reconocimiento de que las actividades de cuidado generan bienestar a quienes reciben los cuidados, pero sin duda también generan un costo para quienes las realizan. Esta condición origina **conflicto**. Implica resolver cómo distribuir, entre las personas integrantes de la sociedad, justamente ese trabajo que es necesario para la vida y que se realiza sin remuneración. Igual de necesario es tener presente las dos partes: beneficio y costo. El trabajo doméstico y de cuidado no remunerado cuenta con dos dimensiones, por un lado genera bienestar, sin embargo, es también un 'costo' para quienes lo proveen (en cuanto a tiempo, energía e incluso de ingresos no percibidos). Esta **tensión** tiene un fuerte contenido distributivo tanto de género, como de clase y también de generación (Esquivel, 2012).

Hablar de cuidado y de identidad femenina, podría parecer poco económico, sin embargo, cuidar es una actividad previa y necesaria para que las personas puedan producir y que tiene impacto en el corto, mediano y largo plazos en la vida de las personas.

Antes de continuar, conviene resaltar que las desigualdades entre mujeres y hombres, las desigualdades de género, no se presentan de forma aislada, sino que se manifiestan en interrelación con otras categorías de diferenciación, también socialmente construidas, que agravan las desigualdades. Entre ellas: la clase social, la edad, la condición étnica, la orientación sexual y el credo religioso.

Es importante señalar que también existen desigualdades entre mujeres, cuando se distribuyen las labores del trabajo doméstico y de cuidado, si bien son mayoritariamente gratuitas, también se ejercen en algunos casos a cambio de una retribución. En general, las desigualdades en la riqueza y el ingreso también se manifiestan en el traslado de las labores de cuidado a otras personas, casi siempre mujeres, otorgándoles una remuneración muy escasa, ya que constituye un trabajo no valorado e incorporando así una diferenciación entre las propias mujeres. Esta situación se presenta con más fuerza en los países donde las disparidades en la distribución del ingreso y de la riqueza son grandes y crecientes.

El cuidado se puede proveer en espacios privados o la esfera doméstica y en la esfera no doméstica como en instituciones del Estado, mercantiles o comunitarias (Lamaute, 2013). A nivel global, la mayor parte de los procesos de cuidado y generación de bienestar se realiza dentro de los hogares y principalmente por las mujeres integrantes de las familias, especialmente las madres de familia.

La generación de bienestar cuenta, entonces, con tres agentes económicos responsables: i) las familias dentro de los hogares, ii) las empresas en el mercado, y, iii) el Estado. Las empresas en el actual sistema económico no se asumen corresponsables en la generación de bienestar. Las actividades relacionadas con los cuidados y la generación de bienestar que el Estado realiza corresponden, en términos generales, a lo que se conoce como protección social, y en el presupuesto, como gasto social.

Las Políticas de cuidado, cuando existen, implican que el Estado asume su corresponsabilidad en el cuidado de las personas.

El Estado es una institución económica que media y norma las relaciones entre las familias y las empresas en el mercado y asume, en algunos casos, la responsabilidad de generar bienestar para la población: “Regula el funcionamiento del mercado de trabajo y participa directamente en la determinación de la situación social que ocupan las personas y en la estructuración de las desigualdades sociales, incluidas las de sexo. El Estado no es neutral” (Carrasco, 2010: 29).

El conflicto que se presenta alrededor del cuidado tiene que ver con su distribución dentro del hogar entre mujeres y hombres, pero también entre hogares, empresas privadas e

instituciones públicas del Estado. La cuestión medular en el tema del cuidado es que cuando uno de los agentes **no** asume su responsabilidad en la generación de bienestar, tienen que entrar los otros a sustituirlo, ya que las actividades que dan bienestar a la población son actividades fundamentales para el sostenimiento de la vida humana, que de ninguna manera se pueden dejar de realizar.

Las mujeres cuando enfrentan la ausencia de servicios públicos de cuidado, entran de manera espontánea a suplir las funciones del Estado. En épocas de austeridad económica, muchas veces se presentan recortes a programas sociales y con ellos en muchos casos disminuyen los servicios de cuidado.

Al dictar la organización económico-social que el trabajo doméstico y de cuidado no remunerado sea realizado principalmente por las mujeres, les asigna la responsabilidad de cuidado y así **determina sus posibilidades de inserción en el mercado laboral y de generar ingresos.**

Es a través de la división sexual del trabajo que se genera la identidad de las personas, la cual señala que lo femenino es cuidar y lo masculino es proveer. Tanto las personas como las instituciones responden al sentido de identidad social y así, con esta estructura atrás se genera tanto la **demanda** de empleo para las mujeres, como las posibilidades materiales de las mujeres de formar parte de la **oferta** de empleo en el mercado laboral.

Por una parte, la **demanda** de empleo femenino en el mercado laboral es, en muchos casos, en áreas de trabajo que son extensión del trabajo de cuidado que las mujeres realizan en sus hogares y que además son áreas mal pagadas, por considerarse un trabajo de poca valoración, generando así segregación laboral.

La demanda de empleo femenino en general se encuentra, en muchos casos, condicionada a que las mujeres no cuenten con dependientes. En algunos casos además, se considera que las mujeres no son las principales proveedoras en sus hogares y que el ingreso que perciben es el segundo ingreso que entra al hogar y que es ingreso complementario.

Por otra parte, la **oferta** de empleos femeninos en el mercado laboral, está compuesta por empleos que “aceptan” los condicionantes de las mujeres, es decir, empleos de horarios

flexibles, de horarios corridos, de calidad baja, sin prestaciones. Las mujeres buscan empleos que les permitan trabajar en sus propios hogares o que cuentan con la posibilidad de ausentarse del empleo en caso de necesidad.

En términos generales para su tiempo de trabajo, las mujeres priorizan, dada la identidad de género, asignar el tiempo necesario a sus labores de cuidado y el tiempo “restante” al empleo en el mercado laboral.

Aparte de la incapacidad de ciertos modelos económicos de generar empleos dignos, las mujeres enfrentan los prejuicios mencionados.

A lo anterior se agrega que cuando los Estados no cuentan con políticas de corresponsabilidad en las tareas de cuidado, las mujeres encuentran dificultades para participar en el mercado laboral. Cuando no existen guarderías, horarios extendidos escolares, asilos, etc., son las mujeres primeramente y en segundo lugar su círculo familiar de apoyo, quienes resuelven las carencias de espacios y políticas públicas de cuidado, con el costo de no participar en mercado laboral o hacerlo en condiciones de desventaja.

Tanto los factores de demanda como de oferta del mercado de empleo para las mujeres generan que las mujeres se encuentren, en muchos casos, laborando en el sector informal de la economía y en muchos casos también generando muy escasos ingresos.

La Economía Feminista señala cómo las sociedades se organizan estructuralmente para sostener y desarrollar la vida a través de la generación de bienestar. Con la visibilización de los diferentes agentes económicos y de sus labores, visibiliza a las mujeres, así como el subsidio que ellas aportan a la producción, pero además señala, a diferencia de la economía ortodoxa, que no todos los agentes económicos son iguales. No sólo existe el *homo economicus*, que es un varón que maximiza los beneficios y que rige sus decisiones basado en expectativas racionales. De hecho, en realidad solamente una élite de varones se comporta así, buscando siempre la acumulación de utilidades, como si viviese en un mercado perfectamente competitivo, siempre tendiente al equilibrio, sin intervención del Estado.

En realidad existe la división sexual del trabajo que asigna labores diferenciadas a mujeres y a hombres y que hace que la sociedad “espere” diferentes comportamientos dadas las identidades femenina y masculina. Siendo así como la Economía Feminista explica el funcionamiento de la economía ortodoxa de acumulación y lo complementa con la explicación a la generación estructural de desigualdades entre mujeres y hombres. Se eligió este marco teórico para explicar los bajos ingresos que perciben en el mercado laboral las mujeres, lo que ayuda a su vez a explicar la inequidad de la tributación indirecta.

A continuación, se presenta una síntesis de los modelos teóricos de la economía ortodoxa. Así como la explicación de las medidas tributarias, que cada modelo utiliza o propone utilizar para el mejor funcionamiento de la economía.

1.4. Debate de extremos teóricos de economía ortodoxa.

Existen dos modelos económicos que representan los extremos teóricos⁶ y con ellos el principal debate en economía ortodoxa, cada extremo cuenta con propuestas específicas en materia tributaria, que será lo que aquí se presentará. El debate es actual y además de teórico es muy político, dado el impacto de los sistemas y de las políticas tributarias en toda la población.

Los desafíos que todo sistema tributario enfrenta son los siguientes: en primer lugar el gobierno debe decidir si utilizará un sólo impuesto o si utilizará varios y diferentes tipos de impuestos; la segunda gran cuestión a definir por cada gobierno será cuántos recursos requiere adquirir a través de los impuestos, es decir cuánto dinero necesita recaudar; el tercer gran desafío consistirá, en el caso de haber seleccionado utilizar varios impuestos, cómo diseñar la combinación de impuestos más apropiada para obtener los recursos que el gobierno necesita.

El debate teórico actual se encuentra polarizado en un extremo se encuentra la tradición **neoclásica - neoliberal** que fomenta el libre juego del mercado y es la posición que tiene predominio, siendo lo que gran parte de los gobiernos pone en práctica y lo que en muchos

⁶ También se conocen como extremos teóricos: el pensamiento neoclásico – neoliberal y la social democracia europea (que deja la posición keynesiana en el centro).

casos promueven los organismos financieros internacionales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial, entre otros.

En el extremo **neoclásico – neoliberal** se presenta la tesis de que para que funcione mejor la economía se requiere dejar al mercado ajustarse al libre juego de la oferta y la demanda, sin intervenir, ni introducir distorsiones o en su caso, que la intervención del Estado sea mínima, de tal forma que deje que el mercado funcione.

La posición neoclásica en la actualidad asume que los impuestos generan distorsiones y por lo tanto debe considerarse únicamente la existencia de un solo impuesto al consumo que grave por igual todas las transacciones de compra-venta, que sería el impuesto de tasa única (flat tax) que según los supuestos neoclásicos, no genera ninguna distorsión. “Al flat tax se le conoce como impuesto de tipo único o con tarifa plana y constituye una forma de tributación muy utilizada tanto en la imposición indirecta como directa” (De Villota y Ferrari, 2004: 82).

Dentro de esta tesis teórica se considera que los impuestos al ingreso podrían desestimular tanto el ahorro, como las ganancias y en su momento la inversión. Atrás se encuentra la premisa que si se grava el ingreso habrá menos inversión y por lo tanto menor crecimiento económico.

El flat tax es la posición extrema entre quienes promueven el modelo neoclásico, en la realidad los países cuentan con una mezcla de impuestos directos e indirectos, con la concepción de fondo de que los impuestos generan distorsiones.

Cuando lo que se prioriza es no distorsionar el patrón de gasto, es decir en consideraciones de equidad se eligen los impuestos directos; mientras que cuando la prioridad es no distorsionar los incentivos para ganar dinero, en términos de eficiencia impositiva, se prefieren los impuestos indirectos.

También se encuentra como respaldo el supuesto de que el Estado no debe intervenir en la economía, pues si lo hace genera que se desplace la inversión privada (Crowding out) y así no se está permitiendo el libre juego de las fuerzas del mercado.

Dentro de este cuerpo teórico el Estado se asume como un agente económico “ineficiente”, sólo el sector privado (que se rige por el mercado) es agente económico eficiente.

El pensamiento económico neoclásico neoliberal imperante en gran parte de los gobiernos en la actualidad cuenta entre sus premisas fundamentales la posición relacionada con la política fiscal, que se resume en los siguientes puntos: “... bajo el nombre de Neoliberalismo e incluye (ó):

- Un cambio dramático a favor del libre funcionamiento del mercado.
- En contra de la intervención del Estado.
- A favor del equilibrio presupuestal, de la desregulación de las diversas actividades de la economía y el recorte de los impuestos.
- La reducción de los servicios públicos.
- A favor del capital financiero y de las ganancias a corto plazo” (Tello e Ibarra, 2012: 109).

Siendo éstas las propuestas que dicha corriente promueve y que se encuentran basadas en los siguientes mitos:

- 1) “El mito del lado de la oferta argumenta que gravar a los ricos reduce el trabajo y el ahorro y que todo el mundo –no sólo los ricos– sale perjudicado” (Stiglitz, 2012: 287). Este mito forma parte de la creencia popular.
- 2) “Subirles los impuestos a los millonarios o a las grandes empresas, perjudica a las pequeñas empresas, y por consiguiente, cuesta puestos de trabajo”.
- 3) “Proporcionar seguro a los desempleados reduce su incentivo para buscar trabajo, lo que, a su vez, da lugar a un mayor índice de paro”.
- 4) “La austeridad trae consigo la recuperación y un mayor gasto del gobierno no lo hace”.

Como se puede ver los mitos en los que se basa el modelo neoclásico–neoliberal están todos relacionados con la política fiscal. Los dos primeros tienen que ver con la forma de generar los ingresos y específicamente con los impuestos directos, mientras que los dos últimos están relacionados con el tipo de participación del Estado en la economía y en qué se debe gastar.

En el otro extremo del debate teórico se encuentra la posición que señala que los gobiernos deben intervenir en la economía para obtener mejores resultados, la llamaremos posición **keynesiana**. Esta corriente de pensamiento cuenta con semejanzas con las posiciones estructuralistas, como la de la CEPAL y de algunos gobiernos que cuentan con Estados de gran tamaño.

En la parte del debate actual, que denominamos de ascendencia **keynesiana**, se asume que el Estado tiene que intervenir en la economía para darle una dirección apropiada a ésta. En esta posición teórica se cuenta con que existe una gama de impuestos directos e indirectos que se encuentran a disposición del Estado y que éste debe buscar la mejor combinación que se ajuste a sus objetivos y a las necesidades de recursos imperantes.

Se asume que el Estado debe seleccionar el mejor “trade off” entre maximización de la recaudación y que la imposición sea equitativa, es decir que no se grave a los agentes económicos que cuentan con más escasos recursos económicos. Se introduce así la equidad fiscal, no sólo como un principio ético a seguir, sino como un objetivo de Estado, “aun suponiendo que los impuestos al ingreso generan distorsiones, si la sociedad tiene como objetivo explícito adicional mejorar el patrón de distribución del ingreso, es posible que se tenga que elegir una estructura tributaria que implique algún grado de ineficiencia respecto de otras y, aún así, la elección sería la óptima se maximiza el bienestar de la sociedad” (Caballero, 2009: 45). Se plantea aquí como necesaria la intervención del Estado en la economía y se deben estudiar la naturaleza y las características que debe seguir dicha intervención y también buscar cómo mejorar los instrumentos regulatorios y fiscales.

Al ver la economía del lado de la demanda y de la necesidad de fortalecer el mercado interno, siguiendo la teoría económica de origen Keynesiano, Stiglitz señala: “Si el gobierno, supongamos aumenta el gasto, el PIB aumenta en una cuantía mayor. La relación entre el aumento del PIB y el aumento del gasto del gobierno se denomina multiplicador”. “Si el gobierno aumenta los impuestos y aumenta el gasto al mismo tiempo –de forma que el déficit actual no varíe-, se estimula la economía”, lo que se denomina multiplicador del presupuesto equilibrado (Stiglitz, 2012: 280).

Para la CEPAL existen dos formas complementarias de avanzar hacia mayores niveles de equidad distributiva: “una es la vía fiscal, aplicando impuestos a los sectores de mayores

ingresos y otorgando beneficios a los sectores desfavorecidos... Otro sendero hacia la igualdad es el que privilegia la propuesta de cambio estructural avanzando hacia una matriz productiva que endógenamente genere empleos y capacidades y ampliando actividades de alta productividad entre las que se incluyen el acceso a la tecnología, la apropiación del conocimiento y la distribución de los aumentos de productividad entre los diferentes factores productivos” (CEPAL, 2012: 18).

El debate en la actualidad sigue siendo muy importante y muy político y las posiciones tomadas responden a una visión verdaderamente de extremos teóricos acerca de la realidad de los países. En la siguiente sección se presenta una parte, que aun cuando continúa siendo teórica, está muy relacionada con la aplicación de las políticas económicas y con las herramientas disponibles para la obtención de ingresos.

1.5. Políticas de obtención de ingresos e impositivas.

Los gobiernos obtienen ingresos a través de: impuestos, derechos, productos y aprovechamientos. Los derechos son los pagos que se hacen por el uso o aprovechamiento de los bienes de dominio público de la nación, así como por los servicios que presta el Estado (por ejemplo: licencias, registro civil). Los productos corresponden a los pagos que se hacen por los servicios que presta el Estado en sus funciones de derecho privado, así como por el uso, aprovechamiento o enajenación de bienes de dominio privado (por ejemplo: enajenación o venta de inmuebles). Los aprovechamientos son ingresos que el Estado percibe por funciones de derecho público (por ejemplo: reintegros o indemnizaciones) (Ayala, 2000).

Los diccionarios definen los impuestos o tributos como la obligatoria transferencia de dinero (en pocos casos de bienes y servicios) desde individuos, instituciones o grupos privados al gobierno. Se cuenta con **2 tipos de impuestos**:

- a) **Los impuestos directos**: que son aquellos que gravan al ingreso, la riqueza, el capital o el patrimonio y que afectan en forma directa al sujeto del impuesto, por lo tanto no es posible que se presente el fenómeno de la traslación.
- b) **Los impuestos indirectos**: que son aquellos que recaen sobre los gastos de producción y consumo, por lo tanto su principal característica es que son

trasladables hasta el consumidor final. Los impuestos indirectos los paga toda la población.

En términos teóricos surge el debate acerca de si existe y cuál sería la mezcla óptima o el mejor sistema impositivo. Conocer cuánto se debe gravar de manera directa a las personas y a su riqueza y cuánto es mejor obtenerlo de impuestos indirectos, es decir gravando el consumo de los bienes o servicios, es un tema que sigue causando controversia entre académicos y gobiernos. Debido a las distorsiones que generan en la economía cada uno, Stiglitz argumenta que las distorsiones son causadas específicamente por el objetivo redistributivo de los sistemas impositivos y concluye señalando que es pertinente contar con una mezcla de impuestos al ingreso progresivos, complementados por impuestos a las donaciones y al capital que incrementan la progresividad, junto con impuestos indirectos, tratando de limitar el nivel de las distorsiones (Stiglitz, 2015).

En muchos países los pagos a la seguridad social se consideran impuestos, aunque son para uso muy concreto y no para la población en general. “Los ingresos a la seguridad social se consideran “rentas reservadas”, ya que corresponden a ingresos destinados a un uso específico” (CEPAL, 1998: 82).

Hablar de la recaudación tributaria implica tener presente la existencia de los **gastos tributarios**, que corresponden a “espacios” donde no se pagan impuestos, es decir donde se obtienen menores ingresos para los gobiernos y comprenden a:

- i) exenciones: ingresos u otros conceptos excluidos de la base imponible
- ii) deducciones: sumas deducidas del valor bruto en la estimación del monto imponible
- iii) créditos: deducciones de obligaciones tributarias
- iv) tasas preferenciales: tasas menores diferenciadas por tipo de contribuyente, industria, actividad y localización
- v) prórrogas: ampliaciones de los plazos para el pago de impuestos, equivalentes a préstamos sin intereses” (CEPAL, 1998: 47).

El asunto no es sólo la recaudación que se requiere para financiar los gastos públicos, sino que se necesita tener presente que la propensión a contar con una gran cantidad de **prácticas cuasifiscales**, entendidas como: aquellas actividades gubernamentales que

resultan en el cobro de impuestos o en la dación o gasto que se realiza bajo la intervención de agencias descentralizadas, donde se definen y aprueban concesiones y subsidios que no pasan por el poder legislativo. (CEPAL, 1998).

Para conocer la posición fiscal de un país es preciso conocer tanto los gastos, impuestos, subsidios y transferencias visibles en el presupuesto, como contar con indicadores de lo que se podría denominar la política cuasifiscal, que comprende: las actividades extrapresupuestarias, los gastos tributarios, los pasivos contingentes y conjeturales⁷ y la Política fiscal implícita⁸. (CEPAL, 1998).

Entre las políticas cuasifiscales se encuentran las operaciones de salvamento en caso de crisis cambiarias y el consesionamiento de garantías a inversionistas; también los gastos que realiza el sector privado y que se benefician de exenciones, tasas preferenciales, deducciones y prórrogas de pagos acordados para este fin. Corresponde a gasto público indirecto, ya que debe financiarse con recursos públicos. Para contribuir a la transparencia, la CEPAL recomienda la reducción de dichas prácticas o la elaboración de presupuestos complementarios que incluyan los recursos a los que está renunciando el Estado, informando sobre montos, razones y destino de los “gastos tributarios” que generan las exenciones, tasas preferenciales, deducciones y el diferimiento de obligaciones tributarias. Además, los presupuestos complementarios deberían externar el gasto que implican las regulaciones obligatorias y la estimación de las garantías públicas otorgadas (pasivos contingentes). (CEPAL, 1998).

1.6. Impuestos indirectos e Impuesto al Valor Agregado.

Se denominan impuestos indirectos porque gravan las transacciones, es decir el gasto de las personas y no directamente su ingreso. También son impuestos indirectos, en el sentido que quien los retiene y entrega al fisco (empresas), es diferente a quien cuenta con la carga del tributo (consumidores).

Según la clasificación de la OCDE, los impuestos indirectos se denominan también impuestos al consumo, los define como “Impuestos sobre producción, venta, transferencia,

⁷ Pasivos contingentes y conjeturales son aquellos donde el gobierno sustituye un gasto inmediato por una promesa de desembolso futura bajo ciertas condiciones.

⁸ Esta política consiste en el manejo de algunas áreas, como el marco regulatorio, para conseguir resultados semejantes a los que se obtienen a través de impuestos y subsidios.

renta y envío de bienes y entrega de servicios” (OCDE, 2012: 28) y los clasifica en: 1) impuestos generales sobre consumo, incluyendo el Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a bienes y servicios, Impuesto a las ventas, y otros impuestos generales; 2) la segunda clasificación corresponde a los impuestos sobre bienes y servicios específicos, es decir impuestos al consumo, a las aduanas y a las importaciones, además de impuestos en servicios específicos.

Para la OCDE, los impuestos al valor agregado sobre consumo son los más utilizados en el mundo y cuentan con las siguientes características principales: “1) son impuestos sobre el consumo final de los hogares; 2) Se establecen sobre una base amplia (opuesto a los impuestos sobre bienes específicos); 3) Se recaudan en los negocios pero ellos no deben llevar la carga del impuesto, ya que el IVA es un impuesto sobre consumo final de los hogares (consumidores); 4) La recaudación del impuesto al valor agregado está basada en un proceso de etapas, con causantes sucesivos que pueden deducir impuestos a las compras de insumos y contabilizar los impuestos a la venta de los productos. Dado que el consumidor final no puede recuperar el impuesto, la cantidad de impuestos recabados a la venta de productos a través del proceso, debe ser igual a la cantidad de impuestos al valor agregado cobrado por el último vendedor en la cadena de la oferta” (OCDE, 2012: 31).

En terminología de la economía ortodoxa el Impuesto al Valor Agregado es **neutral**, además de en términos de la ventaja económica ya señalada, en el sentido que busca que se pague en la jurisdicción correcta donde ocurre, de acuerdo al principio de destino); entendiendo como dimensiones de la neutralidad “la ausencia de discriminación en un ambiente impositivo no sesgado e imparcial y la eliminación de indebidas cargas tributarias y desproporcionados o inapropiados costos de cumplimiento de los negocios” (OCDE, 2012: 33), esta concepción de neutralidad está relacionada con el comercio internacional. “Entre las conocidas ventajas del IVA destaca su neutralidad nacional, internacional e intertemporal, como también el hecho de se trata de un impuesto en gran medida auto controlable” (CEPAL, 1998: 76).

Los diferentes países que aplican impuestos al valor agregado los aplican de diferente manera y cuentan cada uno con sus propias excepciones, montos de tasas y con arreglos de acuerdo a sus necesidades, todo ello en el marco legal diseñado en cada país de

acuerdo a sus objetivos e intereses. Entre los países hay algunos que diseñan su mezcla impositiva buscando la equidad.

1.7. Equidad tributaria y características de los impuestos.

Contar con equidad tributaria implica que las personas pagan impuestos de acuerdo a sus posibilidades.

La equidad fiscal y tributaria señala la idea de que los impuestos deben ser justos para todas las personas. “Es importante notar que lo equitativo/justo son conceptos normativos, basados en valores y su interpretación puede ser diferente entre personas, países, culturas y a través del tiempo. Como depende de perspectivas individuales y considera circunstancias específicas, el concepto es difícil de aplicar en la práctica” (Grown, 2006: 3). Existen dos criterios: 1) equidad horizontal, que señala que contribuyentes iguales deben ser tratados de manera igual; y, 2) equidad vertical, algunos individuos se encuentran en mejores circunstancias económicas que otros para cumplir con impuestos y deben pagarlos.

Ya desde los economistas clásicos se encuentra la discusión sobre la equidad tributaria, Smith y Ricardo consideraban importante la equidad tributaria, el primero desde su famoso texto: **Investigación de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones** (Smith, 2010) señala que las contribuciones deben corresponder a las posibilidades de quien las entrega. La política tributaria que Smith propone es la de buscar la forma que los impuestos no sean una carga que impida la inversión en producción tanto agrícola como manufacturera. Mientras que Ricardo en su libro **Principios de Económica Política y Tributación**, (Ricardo, 1973) realiza lo que se podría llamar una primera aproximación a los estudios de incidencia de los impuestos, ubicando el efecto de cada uno de los impuestos en las diferentes clases sociales. Para Ricardo no existe impuesto alguno que no tenga tendencia a disminuir el poder de acumulación.

Para J. S. Mill “el concepto de capacidad gravable está basado en principios morales y no económicos, la primera regla de tributación es la igualdad, es decir la imposición en proporción a los medios”. Donde “medios contiene un sentido no simplemente de dinero, sino de dinero en relación con ciertas necesidades objetivas, obligaciones, compromisos”,

lo que permite integrar la diversidad entre individuos habiendo diferencias entre las personas (quienes cuentan con más dependientes, por ejemplo) (Mill, citado por Kaldor, 1963: 26). Como se puede ver la concepción de equidad en Mill, no se basa estrictamente en el contar o no con recursos monetarios, sino que va más allá al señalar que se debe tener en cuenta por ejemplo el número de dependientes.

Kaldor con una preocupación muy grande por buscar la equidad en el pago de los tributos, argumenta que: “mediante cambios drásticos en los métodos y principios de imposición existentes sería posible alcanzar el **ideal de gravar** a los individuos de acuerdo a su “poder de compra” relativo, con mucha mayor precisión, con el impuesto al gasto.” Para él si: a) el sistema actual de ISR se complementara con un impuesto anual sobre la riqueza del capital; b) el concepto de “ingreso gravable” se hiciera extensivo de manera que abarcara todas las formas de acrecentamiento de la riqueza y no simplemente los tipos convencionales de pago de ingreso; c) si se eliminaran las desigualdades inherentes a las de la adopción de un sistema de “promedio acumulativo” de ingreso, o algo semejante, deberíamos acercarnos mucho más a un sistema impositivo equitativo con base en la capacidad gravable, que bajo los métodos existentes” (Kaldor, 1963: 41).

Es importante señalar que en los principios de tributación: eficiencia, sencillez administrativa, flexibilidad, responsabilidad política y justicia (Stiglitz, 1988), no siempre aparece el principio de justicia o equidad.

Los impactos de las políticas fiscales tradicionalmente se han medido con factores netamente económicos. Las dimensiones del desempeño institucional sujetas a evaluación en la mayoría de los casos únicamente son: 1) **Economía** entendida como la capacidad de una institución para generar y movilizar adecuadamente los recursos financieros necesarios para su misión institucional. 2) **Eficiencia** considerada como la relación entre la producción física de un bien o servicio y los insumos que se utilizaron para alcanzar este nivel de producto. 3) **Eficacia** asumida como el grado de cumplimiento de los objetivos planteados (independientemente de los recursos asignados para tal fin). 4) **Calidad de Servicio** definida como capacidad de la institución para responder en forma rápida y directa a las necesidades de los usuarios (en términos de oportunidad, accesibilidad, precisión en la entrega del servicio, comodidad y cortesía en la atención).

Como se puede constatar, las anteriores dimensiones del desempeño de las políticas fiscales son puramente contables y dejan de lado los impactos que dichas políticas generan en la sociedad a niveles económicos y sociales. Como ya se señaló, las políticas fiscales generan impactos fundamentales en la vida cotidiana de las personas, por lo que es imperativo contar con análisis de las políticas fiscales desde ángulos menos estudiados hasta ahora, como sería la equidad.

También se presentan como criterios básicos en los cuales se fundamentan los sistemas tributarios: eficiencia, flexibilidad (o suficiencia) y equidad. De Villota señala que “para que un impuesto sea eficaz es necesario que no produzca alteraciones en la asignación de los recursos, lo que se traduce en no interferir en las decisiones sobre ahorro, inversión y oferta laboral” (De Villota, 2004: 13). Mientras que se considera que existe flexibilidad cuando los impuestos se pueden adaptar a los cambios socio-económicos producidos tanto en la sociedad, como en las personas, al tiempo que generan los recursos necesarios para sufragar las necesidades públicas, lo que requiere que sean operativos, es decir sencillos de aplicar y fáciles de comprender por los contribuyentes (Stiglitz, 1988).

La equidad de los sistemas impositivos, significa que las personas paguen de acuerdo a sus posibilidades. De los dos criterios (Ayala, 2000): 1) equidad horizontal, que señala que contribuyentes iguales deben ser tratados de manera igual; y, 2) equidad vertical, algunos individuos se encuentran en mejores circunstancias económicas que otros para cumplir con impuestos y deben pagarlos. El primero de los criterios, la equidad horizontal presenta gran debate dado que solicitar tratamiento igual, no es siempre lo equitativo, en su lugar, por ejemplo, en el caso de existir diferencias de género, se requiere tratamiento diferenciado y eso es lo equitativo (Elson, 2007).

A lo largo de la presente investigación se buscará definir en la práctica la equidad tributaria. Partiendo desde el reconocimiento de la necesidad de justicia, dado que existen grandes desigualdades, se introduce una propuesta alternativa de marco teórico explicativo diferente al de la economía ortodoxa: la Economía Feminista.

La visión que aquí se presenta considera que la sociedad se encuentra organizada de tal forma que es la **división sexual del trabajo** una condición **fundamental** en la estructura

económico-social. Esta nueva visión de la economía considera que la generación de bienestar es una medida de funcionamiento del sistema económico.

Se señala asimismo que el Estado puede intervenir para buscar la equidad de los agentes económicos, considerando no únicamente la equidad en el nivel de ingresos, sino también la equidad en términos de género (para eliminar desigualdades entre mujeres y hombres).

Capítulo 2

Metodología de investigación

En el capítulo 2 se presenta la metodología de investigación utilizada para obtener la incidencia del Impuesto al Valor Agregado en México. Se señala primero el diseño metodológico seguido y los diferentes tipos de incidencia impositiva con sus implicaciones. Se presentan las variables, las clasificaciones y las aproximaciones utilizadas en la realización del ejercicio. Se analizan los supuestos implícitos en la metodología. Para finalizar el capítulo se presenta el instrumento de evaluación utilizado.

2.1. Metodología de ejercicio cuantitativo.

Para responder a las **preguntas** fundamentales de esta investigación: ¿Existe en México equidad/inequidad en el pago del Impuesto al Valor Agregado? Y en caso de existir, ¿A qué obedece la equidad/inequidad en el pago del IVA?, se utiliza una metodología que cuenta con dos niveles: vertical y horizontal.

Se utiliza la metodología de orden **vertical**, para realizar estudios de incidencia impositiva para conocer si los diferentes grupos de población pagan impuestos indirectos en proporción a las posibilidades correspondientes a su estrato de ingreso. Tradicionalmente los análisis de incidencia se han concentrado en el análisis de la incidencia vertical, ésta es la metodología que se utiliza como indicador de cómo el sistema tributario ha sido diseñado y cómo afecta a los diferentes grupos de población, con base fundamental en el ingreso.

A dicha metodología vertical se incluye el análisis a nivel **horizontal**, para **conocer** acerca de la equidad tributaria en términos de género, se toma en cuenta que dentro de cada uno de los estratos de ingreso existen otras diferencias entre las personas y se crean categorías de hogares dentro de cada tramo de ingreso. La metodología desarrollada se encuentra plasmada en el libro: Grown, Caren and Imraan Valodia (ed.). Taxation and Gender Equity. A comparative analysis of direct and indirect taxes in developing and developed countries. IDRC: Routledge. London. 2010.

Se toma una metodología que fue diseñada con el propósito de integrar el análisis de género a los estudios tradicionales de incidencia impositiva. La metodología ha sido utilizada para determinar la incidencia de los impuestos indirectos en ocho diferentes países, incluido México para el año 2006. Dicho trabajo para México (Pérez Fragoso y Cota, 2010) representa la base para el presente estudio. Se busca además, para cumplir con los **objetivos de la actual investigación** complementar los conocimientos de la incidencia impositiva en México, obteniendo información para varios años, para demostrar si el pago del IVA es equitativo/inequitativo en términos de distribución del ingreso y de género, así como cuáles son los factores que generan dicha equidad/inequidad.

La Incidencia, es decir lo que las personas pagan de Impuesto al Valor Agregado en México, se calculó con la siguiente metodología.

La fórmula empleada se puede sintetizar como:

- $IVApagij = Tasaj \times (Gastoj / (1 + Tasaj))$
- Donde $IVApagij$ es el impuesto pagado por el hogar “ i ” en el producto “ j ”, $Tasaj$ es la tasa de IVA correspondiente al producto “ j ” y $Gastoj$ es el gasto en consumo reportado del hogar “ i ” en el producto “ j ”.
- La sumatoria de los impuestos pagados en cada producto adquirido por los hogares es el IVA total pagado por hogar, que se utiliza para el cálculo de la incidencia.

En la metodología utilizada para obtener la incidencia del IVA se calcularon los siguientes datos para cada hogar y cada producto comprado:

1. Ingreso mensual = se sumaron los ingresos obtenidos por los diferentes integrantes del hogar al trimestre y se dividió entre tres.
2. Gasto mensual = se dividió el gasto trimestral entre tres.
3. Tasa de IVA por producto = a cada uno de los productos especificados en el gasto de los hogares se le asignó la tasa de IVA correspondiente.
4. Gasto antes de impuesto = Gasto mensual / (1 + tasa de IVA)
5. IVA pagado = Gasto mensual - Gasto antes de impuesto.
6. Incidencia sobre gasto = IVA pagado / Gasto mensual.
7. Incidencia sobre ingreso = IVA pagado / Ingreso mensual.
8. Incidencia sobre gasto por decil y categoría = se suman las incidencias sobre gasto por

hogar y se obtiene el promedio (se divide entre el número de hogares de ese decil y categoría)

9. Incidencia sobre ingreso por decil y categoría = se suman las incidencias sobre ingreso por hogar y se obtiene el promedio (se divide entre el número de hogares de ese decil y categoría)

En síntesis, la metodología utilizada consistió en aplicar las tasas de IVA correspondientes por producto a los gastos en consumo reportados por hogar y estimar el impuesto pagado en cada concepto de gasto en consumo, bajo el supuesto de que toda la carga impositiva se traslada al consumidor vía un incremento en el precio.

Con la metodología empleada se obtiene tanto el promedio de ingresos, como el promedio de gastos en consumo de los hogares de cada decil y categoría, y con dichos promedios se obtiene la incidencia.⁹

En algunos estudios se denomina que lo que se hace es obtener el impuesto “teórico” (Jorratt, 2011) al aplicar las tasas de IVA sobre las bases tributarias estimadas a partir de las variables recogidas en las encuestas.

2.2. Incidencia sobre gasto y sobre ingreso.

La incidencia de los impuestos indirectos se puede medir sobre ingreso o sobre gasto de los hogares. El debate es acerca de cuál es la mejor medida de **bienestar**¹⁰, si el ingreso o el gasto, se busca con los estudios de incidencia determinar en cuánto y cuáles grupos de población verán reducido su bienestar con el pago de impuestos.

Los argumentos a favor de utilizar el **ingreso** (Hernández Trillo, Scott y Zamudio, 2001; Martínez – Vázquez, 2001; Roach, 2010) señalan a éste como una medida muy completa de bienestar, ya que su medición incluye tanto el consumo como el ahorro. Se considera además que esta medida no toma en cuenta si se utiliza inmediatamente (gasto presente) o en el futuro. Cuando se trata de estudios fiscales, es más fácil de cuantificar en términos

⁹ Otra metodología consiste en obtener individualmente cada una de las incidencias por hogar y con ellas obtener el promedio del decil y categoría.

¹⁰ Este bienestar es el bienestar de economía ortodoxa.

de ingreso que de gasto, tanto el ingreso mismo, como el impacto que tienen en él los impuestos o las transferencias gubernamentales. Por otro lado, como argumento en contra de utilizar el ingreso como medida de bienestar se señala que puede ser una medida muy volátil, ya que puede variar mucho tanto en el corto como en el mediano plazo. Señalan además que el ingreso es muy fácil que se encuentre sub-declarado en las encuestas.

El **gasto** como mejor medida de bienestar (Rajemison and Younger, 2000; Bird and Miller, 1989), se sustenta en argumentos que consideran un período prolongado de vida y que asumen que las personas ahorran en tiempos de bonanza y piden prestado en épocas de ingresos bajos, para lograr nivelar su “estándar” de vida frente a fluctuaciones de los ingresos monetarios, por lo cual, el gasto es mejor medida de nivel de vida en el largo plazo, asemejándose al ingreso permanente de Modigliani. Se señala que el gasto es mejor medida de bienestar en especial para grupos de población con ingresos muy variados.

La incidencia resultante en el caso de utilizar como base el ingreso se espera que sea un indicador inversamente proporcional al ingreso, mientras que la incidencia con relación al gasto se espera que resulte en un indicador directamente proporcional al gasto.

El debate sobre las diferencias de incidencia cuando ésta se realiza con relación al gasto o al ingreso y sobre cuál tipo de incidencia es más conveniente utilizar, se resuelve en muchos casos en la práctica, ya que se utiliza la información disponible.

En México, se cuenta con información disponible tanto de ingreso como de gasto, y en el presente documento se realizan ambos ejercicios y así se complementa el estudio.

Para determinar la incidencia vertical y horizontal del Impuesto al Valor Agregado se realizaron las dos series de cálculos para obtener estos dos tipos de información:

1.- Se determina la incidencia en el ingreso de las diferentes categorías de hogares por deciles de ingreso; la incidencia del IVA muestra qué proporción representa el pago de IVA dentro de los ingresos de cada categoría de hogar.

2.- Se determina la incidencia en el gasto en consumo de las diferentes categorías de hogares por deciles de ingreso. La incidencia del gasto en consumo expresa qué proporción

del gasto en consumo representan los impuestos pagados (IVA) en cada hogar, de las diferentes categorías de hogares.

2.3. Variables utilizadas.

Para realizar el estudio de incidencia impositiva y analizar la equidad tributaria del IVA tanto por estratos de ingreso como entre los grupos de población, básicamente entre mujeres y hombres se requeriría:

- **Ingreso individual** diferenciado por mujeres y hombres.
- **Consumo individual** diferenciado por mujeres y hombres.

La Encuesta Nacional Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) cuenta con información sobre **ingreso individual** desagregado por sexo, que será la variable a utilizar.

Con relación al **consumo individual** desagregado por sexo, es preciso mencionar que se requiere:

1) El **consumo** que sucede dentro de cada uno de los hogares, que no se encuentra documentado. Es muy difícil saber qué integrante del hogar consumió los bienes y servicios que se adquirieron para el hogar. Entonces lo que sí se conoce en las encuestas utilizadas son los datos de **gasto en consumo** por hogar. Por lo que este ejercicio utiliza la variable gasto en consumo, en lugar de consumo.

2) Además, se encuentra la imposibilidad de encontrar datos **de gasto individual**, dado que las estadísticas toman como unidad de medida los hogares. No se cuenta con información individual, ni de mujeres, ni de hombres. La unidad de observación que la ENIGH considera para su estudio, es el "**hogar**", el cual se define como el conjunto formado por una o más personas que residen habitualmente en la misma vivienda y que se sostienen de un gasto común, principalmente para alimentarse, y pueden ser parientes o no.

Todas las encuestas tienen como **unidad de medida los hogares**. Cuando la unidad de medida es el hogar, es muy difícil hablar del consumo o gasto individual, ya que aun cuando se pudiesen obtener datos per cápita, sería imposible utilizarlos. Asignar datos per cápita

implica asumir que al interior de los hogares existe democracia, que las decisiones de consumo del hogar se toman en conjunto con todas las personas integrantes, que se valora por igual las opiniones de todas las personas y que se reparten equitativamente todos los productos con que cuenta el hogar. "... No es muy arriesgado suponer que en muchos casos, los intereses de los miembros de las familias son contrapuestos y, en esa situación, nada asegura que la solución óptima para el conjunto familiar sea la mejor para cada uno de los miembros" (Borderías, Carrasco y Carme, 1994). Sería incongruente utilizar los datos per cápita, dado que en los estudios de Economía Feminista se demuestra la incompatibilidad de utilizar el supuesto de "unidad familiar dentro del hogar" de la economía ortodoxa.

Dadas las restricciones anteriores se trabajará con los **patrones de gasto en consumo de los hogares**. Se espera que la diferencia de patrón de gasto en consumo sea uno de los factores que causan las diferentes incidencias en los hogares. Por lo tanto, es sobre ésta información que se aplica la metodología.

A nivel vertical se cuenta con una muy conocida y utilizada clasificación: por deciles de ingreso. Se requiere entonces conocer una clasificación a nivel horizontal, buscando qué es lo que se utilizará como variable de diferenciación entre los hogares. Es preciso clasificar los hogares para hacer visibles los diferentes efectos de las decisiones de gasto en consumo de los mismos.

2.4. Clasificación vertical.

Para realizar la clasificación vertical se requiere diferenciar los hogares en base al ingreso total con que cuentan, así que se clasificaron en el estudio por **deciles de ingreso**, ésta es una clasificación que permitirá analizar la progresividad/regresividad del Impuesto al Valor Agregado en México.

Los deciles de ingreso, se calcularon tomando en cuenta las diferencias de tamaño de los hogares, los cálculos se realizaron de forma per cápita, dividiendo el ingreso entre el número de integrantes de cada hogar y se ordenaron jerárquicamente, siendo el primer decil el de más escasos recursos.

2.5. Clasificación horizontal.

En este estudio se cuestiona la homogeneidad dentro cada tramo de ingreso, se asume que los hogares que componen cada uno de los deciles no son semejantes entre sí, sino que el rango de ingreso en el que oscilan se ve influenciado por otras características que determinan tanto el ingreso que se obtiene, como el patrón de gasto en consumo que se ejerce en los hogares.

Dado que se cuenta con información sobre los ingresos de los integrantes del hogar desagregados por sexo, para la clasificación a nivel **horizontal** se diseñaron 3 diferentes categorías de hogares con base en la **proveeduría**. Las categorías de hogares se obtuvieron con los ingresos aportados por los diferentes integrantes del hogar, **sumando** los ingresos por el sexo de quien los aporta y para cada hogar se determinó si la mayoría de los ingresos (60%) aportados al hogar son: femeninos, masculinos o mixtos.

Se construyeron las siguientes categorías de hogares en base a la proveeduría o generación de ingresos:

- Hogares con proveeduría femenina: cuando las mujeres generan 60% o más del ingreso total del hogar.
- Hogares con proveeduría mixta: cuando ni las mujeres ni los varones generan 60% o más del ingreso familiar.
- Hogares con proveeduría masculina: cuando los hombres generan 60% o más del ingreso total del hogar.

Aquí se argumenta que la clasificación horizontal aporta una visión más amplia en el estudio de la equidad impositiva. Las categorías de hogares se basan en la premisa que **los hogares dentro de un mismo decil difieren entre sí** y que las diferencias se estructuran alrededor de los ingresos obtenidos y de los patrones de gasto de los hogares. Lo que permite incorporar factores culturalmente determinados que generan desigualdades entre mujeres y hombres.

Siendo así que se diseña una **aproximación**, dada la imposibilidad de conocer los patrones de gasto en consumo diferenciados de las mujeres y de los varones. Se **supone** que las categorías de hogares cuentan con diferentes patrones de gasto en consumo a su interior

y que este patrón se asemeja al patrón de gasto en consumo de las mujeres cuando ellas son las principales proveedoras, al patrón de gasto en consumo de los varones en los hogares con proveeduría masculina y patrones de gasto en consumo compartido por los dos sexos, cuando los hogares cuentan con proveeduría mixta. La aproximación que se establece asume que las **posibilidades de negociación** o de definición del patrón de gasto en consumo del hogar, lo realizan **quienes aportan más recursos a esos hogares**. Asumiendo que dentro de los hogares quienes proveen los ingresos serán quienes más poder de negociación y de decisión tengan en el patrón de gasto en consumo del hogar.

Se utiliza la proveeduría para definir las categorías de hogares, considerando que así se evita entrar en la definición de jefaturas de hogar, que dadas sus características (se basan en la declaración de quien responde la encuesta) puede causar muchas complicaciones (Budlender, 2003). Sin embargo, se tiene presente que las categorías aquí generadas, basadas en factores económicos (aportación de ingresos al hogar) también incluyen el supuesto que asocia la mayor aportación de ingresos al hogar con la mayor definición de la canasta de gasto en consumo, supuesto necesario para hacer el estudio.

La metodología utilizada para obtener el ingreso del hogar, que consiste en sumar los ingresos que se aportan desagregando por sexo, toma en cuenta que gran parte de los hogares cuentan con más de una persona generadora de ingresos. El supuesto utilizado sólo indica el sexo de quienes generan los ingresos, más no edades, ni posiciones en el hogar, ni tampoco el número de personas que generan ingresos en el hogar.

Cada hogar obtiene para su consumo diferentes productos y así define su patrón o canasta de gasto en consumo, que es diferente en cada hogar dependiendo del decil de ingreso y de la categoría de proveeduría en que se encuentre. La diferencia de patrón de gasto en consumo causa diferentes incidencias en los hogares.

2.6. Análisis de los supuestos.

Para realizar los estudios de incidencia se requiere utilizar **supuestos**. Se presentan aquí los supuestos que se incorporan en el estudio, seguidos de un pequeño análisis de cada uno con el fin de identificar el efecto que su uso causa en los resultados.

1) Los ejercicios cuantitativos que se realizan son de incidencia para el caso del Impuesto al Valor Agregado, el cual como ya se dijo, es un impuesto indirecto y por lo tanto, la forma más sencilla de trabajar es **asumiendo que el pago del impuesto se traslada al consumidor**. Se aplica la tasa impositiva a los gastos correspondientes de los hogares, en el entendido que toda la carga fiscal se transfiere vía aumento de precios, estimando así el impuesto pagado en cada uno de los bienes y servicios. Este supuesto implica que “los propietarios de los factores de producción tienen ofertas perfectamente inelásticas y los consumidores tienen demandas de bienes y servicios perfectamente inelásticas”, en la práctica las elasticidades son menos controversiales y menos homogéneas para todos los bienes y servicios. Se han realizado ejercicios donde el supuesto no es tan estricto, ni igual para todos los bienes, sin embargo los resultados han sido muy semejantes a cuando se hace el presente supuesto. “Los resultados obtenidos con supuestos sobre la elasticidad más realísticos y elaborados tienden a generar resultados similares” (Martínez – Vázquez, 2008. Citado por Lustig et al, 2013: 6).

En el presente estudio se obtiene la **incidencia teórica o estatutaria**, ya que en el análisis se **asume** que los impuestos indirectos se trasladan por completo al consumidor, que es resultado de mercados competitivos y que los impuestos son sólo a bienes finales. Entendiendo por incidencia estatutaria, lo que señala la ley que se requiere a quienes están obligados a pagar el IVA. La otra opción sería obtener la incidencia económica, entendida como conocer si el poder de compra de algún agente económico disminuye y en qué proporción cuando el gobierno impone un impuesto (Rajemison and Younger, 2000). El caso de la incidencia económica para determinar sobre quién finalmente cae la carga tributaria y quién ve disminuido su ingreso real, aplica para conocer el efecto en el bienestar de las empresas y los impuestos en cascada de la estructura productiva, además que la incidencia económica difiere en el corto y largo plazos.

2) El hecho de obtener la incidencia estatutaria, implica que los impuestos se pagan conforme está establecido en la ley y no considera las transacciones que suceden en el **mercado¹¹ informal y supone que no existe evasión, elusión, ni corrupción**.

¹¹ Existen muchas y variadas definiciones de informalidad, la mayoría relacionadas con el mercado laboral: que no cuentan con prestaciones, que mezclan factores de producción y de consumo, entre las principales características.

Dejar fuera las transacciones que suceden en el mercado informal en una economía como la mexicana se considera que es un supuesto restrictivo. Sin embargo, es un supuesto necesario dadas las dificultades de señalar un porcentaje, un monto o un determinado número de transacciones que se desarrollan en la economía informal.

Incluso una de las definiciones de personas que laboran en la informalidad, se dice de quienes “no pagan impuestos”, adjudicando esto a personas que no cuentan con registro para realizar actividades económicas, entre estas actividades se encuentran principalmente la venta de bienes y el ofrecimiento de servicios. Es preciso notar que quienes “no pagan impuestos” tampoco “reciben beneficios” de parte del Estado, de seguridad social, ni prestaciones. Los impuestos que no pagan quienes se encuentran en la informalidad son los impuestos directos, el registro con el que no cuentan es el registro oficial frente a las autoridades gubernamentales para llevar a cabo las actividades económicas que realizan. La mayor parte de quienes se encuentran laborando en la informalidad obtienen muy escasos ingresos, así que probablemente no pagarían impuestos de todas formas, como señala Tello: “el ISR no lo pagan pues sus ingresos son tan bajos que, en todo caso, estarían exentos de ello” (Tello, 2015: 21).

La exclusión de la informalidad, como supuesto que en el presente ejercicio se utiliza, está relacionada con los gastos en consumo de los hogares y se asume que los bienes y servicios se adquieren en el mercado formal, es decir que se paga IVA en los productos que así se encuentra establecido por la ley, por eso se señala que es estatutario. Lo anterior debido a la dificultad de conocer, si los bienes o servicios que forman parte del gasto en consumo de los hogares fueron adquiridos en el mercado formal o el informal.

En economías como la mexicana, donde un gran porcentaje de personas laboran en el sector informal, como señalan Cardero y Espinosa: “En los años analizados (2000 a 2009) la población ocupada en el sector informal -definido a partir de la carencia de acceso a los programas de bienestar y salud provenientes del empleo- fue en promedio de 64%, con una tendencia hacia la igualación entre hombres y mujeres” (Cardero y Espinosa, 2013: 37), no se conoce la relación entre obtener los ingresos en el sector informal y realizar los gastos en consumo en el mismo. Sin embargo, a manera de deducción se podría señalar que es muy probable que así suceda, dada la escasa capacidad de gasto que allí se genera. La informalidad se presenta principalmente en los estratos de bajos ingresos.

Para los fines del estudio que aquí se realiza, es pertinente recordar que en México, los bienes y servicios básicos, entre ellos alimentos y medicinas, se encuentran gravados con tasa cero y esto corresponde a una gran proporción del gasto en bienes y servicios de consumo en los hogares, sobre todo en los de más escasos recursos.

Frente a los dos hechos señalados: (1) que es probable que parte del gasto en consumo de los hogares se realice en el sector informal, es decir se realice sin cubrir el pago de IVA y (2) que la mayor parte de la canasta de gasto en consumo corresponde a bienes básicos y estos no se encuentran gravados con IVA, se desprende que el supuesto que se presenta sobre considerar que todo el gasto en consumo de los hogares se realiza en el mercado formal (con pago de IVA) podría considerarse que **se compensa**, pues **por un lado se creería que se sobreestiman** los resultados de incidencia asumiendo que todos los hogares pagan IVA en los bienes y servicios correspondientes y por otro lado se sabe que la mayor parte de los gastos en consumo que se realizan, sobre todo los estratos de población de ingresos bajos y medios, corresponden a bienes y servicios que no se encuentran gravados (o se encuentran gravados con tasa cero). Por lo tanto los resultados podrían **considerarse los adecuados**, dado que no se tiene conocimiento si los bienes y servicios que se consumen, que no sean los básicos, se adquieren en el mercado formal o informal.

La informalidad está fuertemente relacionada con la evasión, pero no es sólo en los mercados informales que se da la evasión del IVA. En sectores completamente formalizados, se “ofrece” la opción de obtener los bienes y servicios con factura o sin ella, lo que implica que no se contabiliza la transacción que se lleva a cabo. Por lo tanto, el que exista evasión y no se tome en cuenta podría sobreestimar los resultados obtenidos. La evasión implica altos grados de corrupción y algo semejante sucede con la elusión, aunque ésta se realiza a nivel empresas y no a nivel hogar.

3) La metodología de incidencia que se utiliza en el presente estudio está basada en el principio de “posibilidad de pago” (ability to pay): se da por hecho que las personas pagan impuestos, como parte de su ingreso¹², de acuerdo a su habilidad de asumir la carga tributaria.

¹². Hay algunos estudios de incidencia impositiva que contabilizan, además, como ingreso de los hogares lo que no se paga cuando los productos están exentos o cuentan con tasa cero de IVA.

4) En el estudio se asume además que tanto las mujeres como los hombres están aportando todo su ingreso al hogar. La ENIGH da a conocer que existen hogares donde los ingresos que obtienen sus integrantes no se utilizan en el mismo hogar, en el año 2014, por ejemplo, el 12% de los hogares respondieron que dan ayuda en dinero a otros hogares, además de las ayudas en especie.

5) Los resultados que se obtienen con la metodología aquí empleada corresponden a una primera aproximación de la incidencia del IVA desde una perspectiva estática, que muestra la proporción de la medida de bienestar seleccionada que se entrega al gobierno en forma de impuestos por cada categoría de hogares, sin tomar en cuenta los **cambios en la conducta de consumidores**.

Para la utilización de la metodología propuesta también se necesita realizar supuestos relacionados con la estructura de tributación, a continuación se presentan dichos supuestos.

6) Otro supuesto generalizado, que es importante seguir es el que señala que el patrón de demanda (gasto en consumo) de los hogares está **compuesto de bienes finales**, sin considerar que pudiese haber bienes intermedios y que el valor agregado de los bienes intermedios en realidad también se grava, pero para aplicar la tasa a los insumos intermedios se requeriría un estudio de matriz insumo-producto, que no se aplica en este caso. Realizar un análisis insumo-producto complejizaría mucho el estudio y probablemente además de la dificultad de trabajar con el desglose de cada uno de los bienes y servicios que forma parte del patrón de gasto en consumo de los hogares, los resultados no serían muy diferentes. El hecho de asumir que no se gravan los bienes intermedios podría considerarse una **subestimación de los resultados**.

7) El IVA, además de la tasa cero, cuenta con dos tasas: una general y otra menor para quienes viven en la frontera, aquí se **asume** que todos los hogares gravan 15%, es decir la tasa general (o 16% para los años señalados), no se presenta diferenciación de tasas dado que a través de las encuestas no se puede saber cuáles son los hogares que realizaron sus gastos en la frontera. Esto podría considerarse una pequeña **sobredimensión de los resultados**.

8) Además de que existen bienes exentos y bienes gravados con tasa cero, para los fines del presente ejercicio se **asume** que todos son bienes exentos. En realidad, aunque ninguno está gravado, la diferencia entre bienes exentos y bienes con tasa cero radica en que los bienes que cuentan con tasa cero pueden solicitar la devolución del IVA de los gastos y compras de los insumos intermedios utilizados, lo que no sucede para los bienes exentos. Para el presente ejercicio el tratar a ambos como bienes exentos podría significar una **subestimación de los resultados**. Como ya se señaló, en este análisis no se utiliza la desagregación de bienes intermedios y es probable que dicha subestimación sea pequeña dado que en los hogares no se consume gran cantidad de bienes intermedios.

En términos generales se podría señalar que el resultado final de asumir los supuestos mencionados sería una sobredimensión, ya que realizar gastos en consumo en el sector informal y la evasión sobreestiman los resultados, al igual que el asumir que todos los bienes cuentan con tasa de IVA igual (sin considerar el IVA fronterizo de algunos años).

2.7. Instrumento de evaluación.

Al aplicar la metodología aquí expuesta, se obtiene como incidencia el **promedio de incidencias** (en términos porcentuales) de cada decil y categoría de hogares. Por lo que es necesario utilizar algún instrumento para evaluar si los resultados obtenidos por decil y categorías de hogares son diferentes entre sí. Para justificar el estudio se utilizan las Pruebas “t”.

Se utilizan **Pruebas “t” Student**¹³ para determinar si las medias de los grupos de observaciones son estadísticamente diferentes una de otra. Se requiere que sean diferentes para poder compararlas y obtener conclusiones “estadísticamente válidas”.

La comparación se realiza sobre la información utilizada para obtener la incidencia. Se efectúan 3 pruebas “t”, para comparar de dos en dos las 3 categorías de hogares. También se presentan las pruebas “t” de los resultados de incidencia obtenidos.

¹³ La “t” Student “es una prueba estadística para evaluar si dos grupos difieren entre sí de manera significativa respecto a sus medias en una variable” (Hernández Sampieri, 2010).

Capítulo 3

Marco económico

Como parte del marco contextual se ofrecen aquí las clasificaciones vertical y horizontal realizadas en el presente ejercicio. Por una parte, se exponen las características de los hogares que pertenecen a cada decil, por la otra se señala la cuantía de los diferentes tipos de hogares de cada categoría.

El ingreso y el gasto de los hogares son las variables básicas para el estudio, en este capítulo se presentan las fuentes de información utilizadas para realizar el ejercicio y se analizan las variables. Se señala la comparación con el ingreso que ofrecen las cuentas nacionales. Se muestran, de igual modo, las diferencias de canasta de gasto en consumo entre deciles y entre categorías. Se presenta también la evaluación de la información utilizada y su confiabilidad, así como el número de hogares que declaran contar con gasto mayor al ingreso.

Se exponen además los indicadores relevantes del contexto de la economía mexicana en los años estudiados, entre ellos los de uso del tiempo.

Este capítulo presenta una síntesis del sistema impositivo mexicano y las principales características del Impuesto al Valor Agregado en México.

3.1. Las clasificaciones.

A nivel vertical se realiza la clasificación de los hogares por deciles, se dividen el total de los hogares en diez partes iguales en base a nivel de ingreso, por lo que así sabemos que cada grupo corresponde a un 10% de los hogares.

A nivel horizontal se lleva a cabo la categorización en base a la proveeduría con que cuenta cada hogar, se dividen los hogares con base a quien aporta los ingresos al hogar. El cuadro 3.1 presenta información acerca del número de hogares de cada una de las tres categorías, así como el porcentaje que representan del total para cada uno de los años estudiados.

Cuadro 3.1

Categorías de hogares. Número y porcentaje. 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014										
Tipo de proveeduría	2006	%	2008	%	2010	%	2012	%	2014	%
Femenina	5,285	28	7,097	24	7,186	26	2,291	26	4,879	25
Masculina	11,662	62	18,405	63	16,712	61	5,503	61	11,908	61
Mixta	1,989	11	3,946	13	3,684	13	1,186	13	2,661	14
Total	18,936	100	29,448	100	27,582	100	8,980	100	19,448	100

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI. ENIGH 2006 a 2014.

En el cuadro se puede constatar que la mayoría de los hogares (entre 61 y el 63%) cuentan con proveeduría masculina, son pocos hogares donde la proveeduría es mixta, entre 11 y 14%, y finalmente entre 24 y 28% de los hogares cuentan con ingresos primordialmente femeninos.

3.2. Análisis de la información utilizada.

Para la realización de los ejercicios cuantitativos se utilizó información del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), y la Encuesta Nacional Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) para los años 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014¹⁴.

Para obtener el **ingreso total**, se suman los diferentes ingresos que se obtienen en cada uno de los hogares (ver Anexo A.3.1). Los ingresos corresponden a todas las fuentes posibles, y son ingresos obtenidos por todas las personas integrantes del hogar¹⁵.

El ingreso **total** utilizado se asemeja a lo que muchos estudios consideran ingreso de mercado, incluye todos los ingresos que se perciben en el hogar provenientes de fuentes de empleo, de rentas y de inversiones de capital, transferencias gubernamentales y remesas.

Al utilizar el ingreso como lo obtiene la ENIGH, es decir, lo que cada persona considera

¹⁴ La encuesta se realiza mediante entrevista directa. La persona informante para la encuesta puede ser la jefa o el jefe del hogar, la esposa, el esposo, la compañera, el compañero o un integrante del hogar de 15 o más años.

¹⁵ La mayor parte de los hogares cuenta con dos o más personas que proveen. Por ejemplo, en 2014 sólo el 28% de todos los hogares contaban con una sola persona proveedora.

como el ingreso que tiene disponible, se están mezclando las respuestas dependiendo de cuál sea la situación laboral de quien responde: 1) en el caso de las personas asalariadas cuando responden a la encuesta se refieren a los ingresos después del Impuesto Sobre la Renta (ISR), pero 2) en el caso de las personas no asalariadas, como aquellas que laboran de forma independiente o en la informalidad, es probable que se refieran a su ingreso antes del pago de ISR.

Se trabaja el período de 2006 a 2014 y para hacer comparativa la información de ingresos y gastos de los diferentes años, se deflactaron las series utilizando el Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) con 2012 como año base.

En el cuadro 3.2, se presenta información de **ingresos** por decil para las diferentes categorías de hogares, para los 5 años estudiados, en términos reales (para conocer más acerca de la obtención del ingreso y de la información en términos nominales ver Anexo A.3.1).

Se tomará el año 2006, como el año base del estudio, aun cuando se conoce que en 2008 hubo un cambio en la metodología seguida para la construcción de las variables¹⁶ de la ENIGH, se considera que presentar también 2006 resulta un panorama más amplio de lo que sucede en los hogares mexicanos y no distorsiona el ejercicio. A partir del 2008 se consideran ingresos no monetarios en el ingreso corriente de los hogares y se clasifican en diferentes rubros: el autoconsumo, el aguinaldo, los regalos, así como la estimación del alquiler de vivienda. Cada año que se levanta la encuesta se presentan modificaciones pequeñas, sin embargo es a partir de 2006 que se sigue un mismo modelo. El recorte temporal aquí utilizado se realizó con base a la información disponible compatible, para estudiar qué pasa con la incidencia del IVA a través de los años.

Los **ingresos** de los hogares que presentan las ENIGH se comportan de manera similar a través de los años estudiados, pudiendo encontrarse lo siguiente:

¹⁶ La nueva construcción de variables, ha sido realizada conforme a las recomendaciones de la ONU, específicamente, las emitidas en la 17ª Conferencia Internacional de Estadígrafos del Trabajo y en el Reporte del Grupo de Canberra.

- 1) En términos reales los ingresos de los hogares aumentan de 2006 a 2008, mientras que en los otros años presentan comportamientos irregulares entre deciles y categorías de hogares.
- 2) La polarización en la distribución del ingreso entre los hogares de nuestro país. Las desigualdades se encuentran muy marcadas a nivel **vertical** entre deciles, siendo las diferencias más marcadas entre los ingresos promedio de los hogares en los extremos de la tabla, al inicio entre el primero y el segundo deciles y al final, entre los deciles nueve y diez para todos los años.
- 3) A nivel **horizontal**, en las categorías de hogares se encuentra que para todos los años, el ingreso promedio de los hogares con proveeduría femenina es menor en todos y cada uno de los deciles. En la última columna de los cuadros se señala el porcentaje que representan los ingresos de los hogares con proveeduría femenina con relación a los hogares con proveeduría masculina para cada decil. Por ejemplo, en el año 2006 en el primer decil, los ingresos de los hogares con proveeduría femenina representan 75% de los ingresos de los hogares con proveeduría masculina.
- 4) Es importante señalar que la polarización del ingreso se agrava en el caso de la categoría de hogares de proveeduría femenina decil uno, en todos los años estudiados los ingresos de los hogares de proveeduría femenina representan alrededor de 70% de los ingresos de los hogares de proveeduría masculina. Lo mismo sucede para el decil diez en los años 2006, 2008 y 2010, además la problemática se trasmite al decil dos en los años 2010 y 2012.
- 5) También dentro de las categorías se ve que los hogares con proveeduría mixta cuentan con los ingresos más altos de cada decil. Con algunas excepciones: para 2006 y 2008, deciles uno y diez; decil uno en 2010 y 2014; decil diez en 2012.

Es pertinente señalar que la ENIGH 2014 señala que 45.8% de hogares cuentan con apoyos de programas sociales, de donativos de otros hogares y de remesas.

Cuadro 3.2

Ingreso per cápita promedio por hogar en términos reales. Hogares clasificados por deciles y por proveeduría. 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.

DECIL	INGRESO PER CAPITA POR HOGAR 2006 (pesos constantes 2012=100)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
1	1,472.9	1,019.4	1,300.9	69.2%
2	3,218.1	2,570.0	3,714.0	79.9%
3	4,546.3	3,779.1	5,576.7	83.1%
4	5,824.4	4,756.3	6,850.9	81.7%
5	7,090.9	5,994.0	8,480.5	84.5%
6	8,599.9	7,111.7	9,784.8	82.7%
7	10,450.1	8,847.0	11,288.3	84.7%
8	12,636.4	11,399.0	14,277.0	90.2%
9	18,033.5	15,363.0	19,149.3	85.2%
10	38,716.1	28,996.5	38,144.3	74.9%

DECIL	INGRESO PER CAPITA POR HOGAR 2008 (pesos constantes 2012=100)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
1	2,139.4	1,615.7	1,864.9	75.5%
2	3,981.2	3,334.5	4,205.8	83.8%
3	5,265.3	4,507.0	6,253.4	85.6%
4	6,830.1	5,736.8	7,874.3	84.0%
5	8,182.4	6,705.7	9,202.5	82.0%
6	10,039.9	8,288.3	10,906.2	82.6%
7	12,086.3	10,070.0	13,094.4	83.3%
8	15,060.9	12,931.1	17,226.1	85.9%
9	20,448.5	18,166.5	22,387.8	88.8%
10	50,802.8	35,185.5	43,085.4	69.3%

DECIL	INGRESO PER CAPITA POR HOGAR 2010 (pesos constantes 2012=100)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
1	2,158.4	1,541.6	2,055.5	71.4%
2	3,885.6	2,988.0	3,977.8	76.9%
3	5,060.8	4,161.9	5,642.3	82.2%
4	6,263.7	5,288.5	7,343.5	84.4%
5	7,807.9	6,493.2	8,778.3	83.2%
6	9,123.0	7,762.5	10,001.3	85.1%
7	11,243.9	9,325.1	12,434.8	82.9%
8	13,773.6	11,885.5	16,146.0	86.3%
9	18,648.7	15,715.8	20,759.4	84.3%
10	38,853.9	29,012.0	39,361.3	74.7%

DECIL	INGRESO PER CAPITA POR HOGAR 2012 (pesos constantes 2012=100)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
1	1,978.5	1,410.2	2,164.2	71.3%
2	3,549.0	2,661.0	3,621.9	75.0%
3	4,438.8	3,847.4	5,070.0	86.7%
4	5,696.8	4,551.4	6,632.0	79.9%
5	6,951.4	5,920.6	8,012.0	85.2%
6	8,405.8	7,237.1	10,061.8	86.1%
7	10,502.3	8,697.3	11,540.0	82.8%
8	13,513.0	11,696.3	15,143.2	86.6%
9	17,384.0	15,649.6	19,157.0	90.0%
10	36,607.4	29,974.1	35,020.1	81.9%

DECIL	INGRESO PER CAPITA POR HOGAR 2014 (pesos constantes 2012=100)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
1	1,983.9	1,470.2	1,816.7	74.1%
2	3,538.9	2,969.6	3,646.8	83.9%
3	4,616.0	3,757.9	5,217.1	81.4%
4	5,708.8	4,665.7	6,403.8	81.7%
5	6,848.5	5,458.5	7,882.4	79.7%
6	8,214.1	7,174.9	9,166.5	87.3%
7	9,659.5	8,073.2	10,826.9	83.6%
8	11,449.1	10,335.5	13,553.1	90.3%
9	15,521.6	14,218.0	18,519.5	91.6%
10	34,414.5	31,077.9	35,343.8	90.3%

Fuente: Elaboración propia con información de las ENIGH 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014 de INEGI.

Es importante señalar que se presenta una gran diferencia entre el ingreso que reportan los hogares en la encuesta ENIGH y la contabilidad nacional. Si se aplica el factor de expansión al ingreso de los hogares de la ENIGH, debería dar algo muy cercano al Ingreso Nacional disponible neto del sector hogares de las Cuentas Nacionales.

El ingreso nacional disponible neto del sector hogares, en las Cuentas Nacionales para 2014, es de 11,814,945 millones de pesos corrientes. Para llegar a una cifra equivalente, se multiplicó el ingreso mensual de los hogares (su ingreso disponible) por el factor de expansión y luego por 12 meses para anualizarlo.

El resultado es de 4,320,410 millones de pesos. Lo cual representa sólo 36.6% de lo de las cuentas nacionales (ni la mitad). O si se quiere ver de otra manera, el ingreso nacional disponible de los hogares en las cuentas nacionales es 2.73 veces más grande. Por lo tanto, el ingreso representado en la ENIGH 2014 es más o menos la tercera parte del ingreso nacional disponible.

En principio, esto se debe principalmente a: 1) Las diferentes formas de medir cada uno; por una parte, se encuentra la rigurosidad de las Cuentas Nacionales donde el ingreso se mide de manera descendente siguiendo los cánones contables; por la otra, en las encuestas se trata de captar cómo perciben el ingreso los informantes, sin presiones de cierre preciso. 2) También las encuestas pueden contar con errores de carácter muestral, como los que surgen al realizar el vaciado de la información o al seleccionar los hogares para aplicar la encuesta. 3) Además del subreporte o sobreporte de algunas fuentes de ingreso de quienes declaran, (Leyva – Parra, 2004) se dice que las personas de bajos ingresos no declaran todo su ingreso, o todas las transferencias que reciben del gobierno, por temor a que les quiten los beneficios sociales que tienen, y las personas de muy altos ingresos no están representadas en la encuesta, y por lo tanto, en materia de ingresos la encuesta está sesgada hacia abajo, y este efecto es mayor en tanto mayor es la participación en el ingreso nacional del 10% más rico del país, el décimo decil de la ENIGH no tiene a las personas más ricas.

Estudios recientes señalan que las encuestas y la contabilidad nacional son incompatibles: “la literatura internacional reciente coincide en que ambas fuentes tienen objetivos, unidades de análisis, conceptos, procedimientos y métodos diferentes, lo que hace que no

sean comparables, ni homologables”. (Villatoro, 2015: 13).

Para los fines de la presente investigación, es de fundamental importancia lo que se considera que sucede en el levantamiento de las encuestas con los primeros deciles, es decir la **subestimación** de los ingresos obtenidos que se encuentra causada por la declaración incompleta, pero también por la dificultad de captación de los ingresos del auto empleo y de la informalidad.

Para comprender las desigualdades, también es importante tener presente la escasa declaración de los hogares de más altos ingresos, denominada “**truncamiento**” (Villatoro, 2015) que subestima la desigualdad existente. Algunos autores consideran que la diferencia entre las Cuentas Nacionales y las ENIGH debe reasignarse a lo largo de toda la distribución del ingreso. Para ello se requiere de algunos supuestos razonables. En particular, Esquivel utiliza como referencia a países como Chile, Colombia y Uruguay, donde los ingresos y distribución son relativamente similares, y para los cuales se cuenta con información tanto de encuestas de hogares como de datos fiscales (Esquivel, 2015).

Después de revisar varias propuestas para corregir las diferencias entre las ENIGH y la Cuentas Nacionales, (Cortés, F y D. Vargas, 2017) es posible concluir proponiendo que es necesario “repensar la forma como se capta el ingreso en las ENIGH” debido a los cambios en la distribución de las remuneraciones al trabajo causados por la informalidad, el desarrollo del mercado de capitales, en la relevancia de las remesas y al empleo de transferencias monetarias condicionadas en la política social.

La presente investigación utiliza la información disponible y se considera que tanto el subregistro como el truncamiento que se manifiestan en los dos extremos tanto a niveles de muy bajos ingresos como a niveles de muy altos ingresos, ocultan información que sería interesante conocer, pero que implica cambios profundos en el levantamiento de las encuestas como se señaló antes.

A continuación se presenta información de **gasto en consumo** por decil para las diferentes categorías de hogares, para los 5 años estudiados, en términos reales.

La información utilizada correspondiente a **gasto en consumo total**¹⁷ que lo constituyen todos los gastos monetarios y no monetarios de los hogares. La conformación del gasto total fue diferente para cada uno de los diferentes años del estudio. Cada ENIGH ha agrupado o desagregado esta información en diferentes bases de datos, por lo que, para tener el gasto en consumo total, se han tenido que agregar diferentes bases de datos en cada año. Las categorías y claves de bienes y servicios consumidos que se tomaron en cuenta, se ajustaron año con año y las diferencias fueron mínimas. (Ver Anexo A.3.2 para obtención del gasto en consumo e información de gasto en consumo nominal).

La teoría económica señala que el consumo es función del ingreso, en el presente estudio, ya que no se puede contar con información de consumo de los hogares, se puede decir que el gasto es función del ingreso, lo que se ve con claridad en el cuadro 3.3. El gasto en consumo presenta una relación positiva con el ingreso, el gasto en consumo promedio de los hogares incrementa conforme los deciles son mayores y con ellos el nivel de ingreso aumenta.

¹⁷ La suma de recursos utilizados en la compra de los productos, bienes o servicios adquiridos por los integrantes del hogar en los periodos de referencia.

Cuadro 3.3

**Gasto en consumo promedio por hogar en términos reales.
Hogares clasificados por deciles y por proveeduría para 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.**

DECIL	GASTO PER CAPITA POR HOGAR 2006 (pesos constantes 2012=100)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
1	3,237.5	3,679.4	3,066.7	113.6%
2	4,216.4	4,504.5	4,723.0	106.8%
3	5,152.2	5,211.1	5,910.1	101.1%
4	5,945.3	5,611.6	6,608.3	94.4%
5	6,751.2	7,186.8	7,754.3	106.5%
6	8,122.5	7,644.3	8,604.2	94.1%
7	9,422.6	8,823.7	9,829.2	93.6%
8	10,892.6	10,481.7	11,789.4	96.2%
9	15,066.7	13,523.4	15,628.9	89.8%
10	24,820.6	20,951.2	27,389.7	84.4%

DECIL	GASTO PER CAPITA POR HOGAR 2008 (pesos constantes 2012=100)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
1	3,523.6	3,033.6	3,121.9	86.1%
2	4,709.7	4,210.0	4,646.2	89.4%
3	5,402.3	4,763.7	6,048.3	88.2%
4	6,298.7	5,732.7	6,653.2	91.0%
5	6,852.1	5,979.6	7,126.6	87.3%
6	7,564.7	6,878.3	8,624.1	90.9%
7	8,648.8	7,967.1	9,579.2	92.1%
8	10,392.6	9,635.9	11,649.3	92.7%
9	13,172.9	12,984.6	14,558.6	98.6%
10	24,100.1	18,617.1	25,651.2	77.2%

DECIL	GASTO PER CAPITA POR HOGAR 2010 (pesos constantes 2012=100)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
1	2,915.3	2,561.1	2,866.0	87.9%
2	3,973.3	3,440.9	3,980.8	86.6%
3	4,649.5	4,059.5	4,799.0	87.3%
4	5,310.9	4,740.3	5,989.8	89.3%
5	6,156.7	5,513.1	6,768.4	89.5%
6	6,988.3	6,139.7	7,498.4	87.9%
7	7,909.3	7,174.8	9,024.3	90.7%
8	9,326.0	8,369.3	11,272.9	89.7%
9	12,223.5	10,851.2	13,691.6	88.8%
10	21,650.3	16,713.4	23,429.7	77.2%

DECIL	GASTO PER CAPITA POR HOGAR 2012 (pesos constantes 2012=100)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
1	2,867.3	2,133.5	2,873.2	74.4%
2	3,892.5	3,062.4	3,760.8	78.7%
3	4,431.3	4,099.9	5,120.9	92.5%
4	5,126.7	4,244.4	5,628.6	82.8%
5	5,718.1	5,154.0	6,413.1	90.1%
6	6,543.8	6,453.4	7,304.3	98.6%
7	7,720.3	7,232.0	8,915.2	93.7%
8	9,064.1	8,877.3	10,692.3	97.9%
9	11,422.0	10,950.6	13,157.9	95.9%
10	20,176.5	18,311.7	21,695.4	90.8%

DECIL	GASTO PER CAPITA POR HOGAR 2014 (pesos constantes 2012=100)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
1	3,151.9	2,750.2	3,113.9	87.3%
2	4,204.8	3,881.4	4,213.7	92.3%
3	4,940.3	4,315.0	4,956.5	87.3%
4	5,423.3	4,951.2	5,812.8	91.3%
5	6,143.4	5,366.1	6,597.8	87.3%
6	6,861.5	6,352.2	7,453.0	92.6%
7	7,672.8	7,036.7	8,248.6	91.7%
8	8,534.1	8,472.3	10,209.4	99.3%
9	11,208.6	10,969.8	12,955.0	97.9%
10	20,087.5	18,205.9	21,494.4	90.6%

Fuente: Elaboración propia con información de las ENIGH de INEGI.

También en la información de gasto en consumo se constata que:

- 1) El gasto en consumo real sólo incrementa de 2006 a 2008 y sólo en los primeros 4 deciles.
- 2) La polarización en la distribución del ingreso en México es más notoria en los extremos de la tabla.
- 3) Se encuentra que a nivel horizontal, dentro de un mismo decil, el gasto en consumo en los hogares con proveeduría femenina es menor que el gasto en consumo de los hogares de proveeduría masculina. Aunque las diferencias son menos agudas que en el de los ingresos. Excepción hecha en el año 2006 deciles uno y cinco. En la columna que se encuentra a la derecha de cada cuadro de gasto en consumo por hogar se encuentra el porcentaje de lo que representa el gasto en consumo en los hogares con proveeduría femenina con relación al gasto en consumo de los hogares con proveeduría masculina para cada uno de los deciles.
- 4) En la mayoría de los casos el gasto en consumo mayor es el de los hogares de proveeduría mixta en todos los años. Con excepción de: decil uno en 2006, deciles uno y dos en 2008 y 2010, así como decil dos en 2012.
- 5) El comportamiento del gasto en consumo en las diferentes categorías de hogares no es tan regular como el del ingreso. Se presentan casos donde existen diferencias notorias (menores a 80%) entre los hogares de proveeduría femenina y masculina. En 2008 y 2010, en el decil diez, y en 2012, los deciles uno y dos.
- 6) Al mismo tiempo que hay bastantes casos donde el gasto en consumo es muy semejante ente los hogares de proveeduría femenina y masculina (arriba del 90%).

3.3. Canasta de gasto.

La Encuesta Ingreso Gasto de los Hogares cuenta con 738 productos diferentes y quien la responde señala si se obtuvo cada uno de los productos, en qué cantidad y cuánto se gastó en ello. En cada hogar encuestado se lleva un cuaderno de gasto durante 6 meses y de ahí se saca un promedio trimestral de gasto en consumo. Por ello, lo que publican es el gasto en consumo trimestral para que se logre captar los productos que se compran en plazos no muy cortos. En 2014, por ejemplo, se encontraba que 442 de los productos mencionados pagaron IVA.

Cada uno de los hogares dependiendo del decil de ingreso y de la categoría a la que pertenece obtiene diferentes productos y define su patrón o canasta de gasto en consumo. La diferencia de patrón de gasto en consumo es uno de los factores que causa las diferentes incidencias en los hogares.

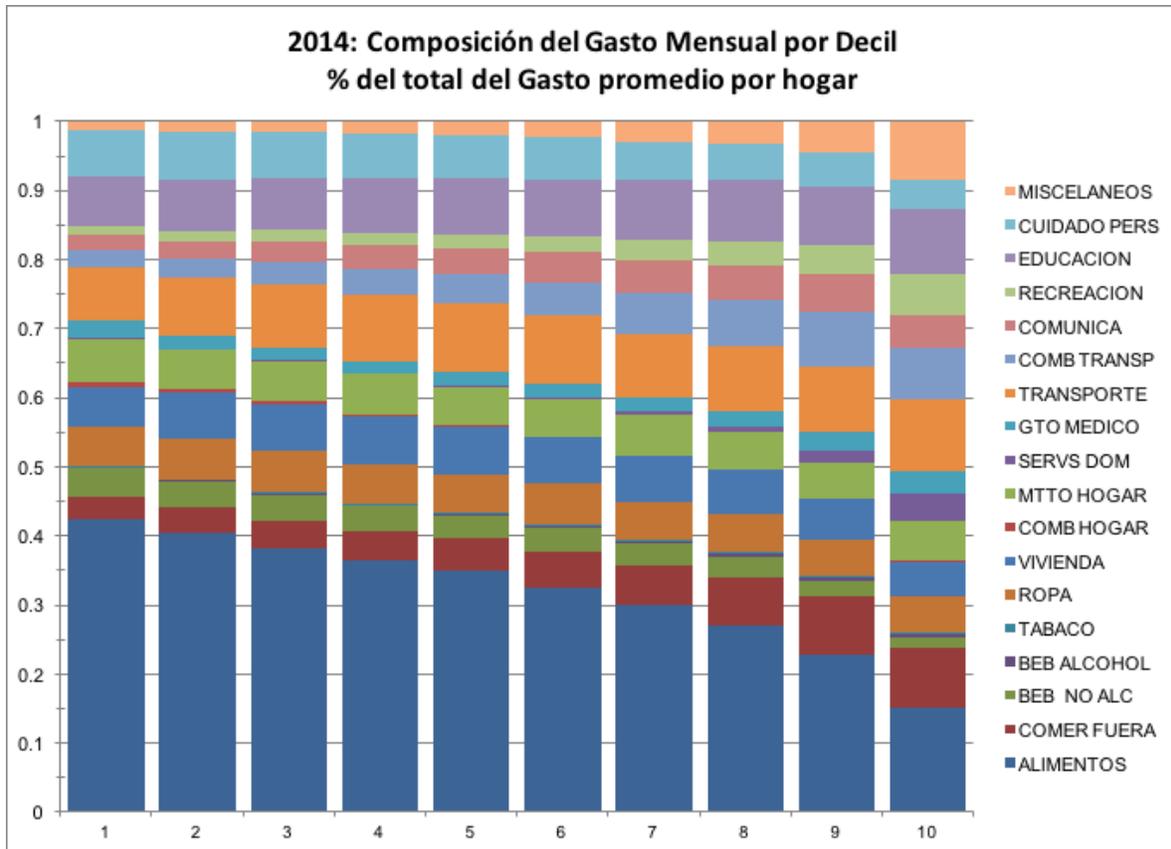
Para conocer, grosso modo, las diferencias en los patrones de gasto en consumo se divide el gasto en consumo de los hogares en tipos de productos. La mayoría de los países obtiene la clasificación de sus gastos en consumo de las encuestas de la Clasificación de Consumo Individual por Propósito (COICOP: Classification of Individual Consumption by Purpose) que son acuerdos tomados en la Comisión Estadística de Naciones Unidas. De allí se agregaron y obtuvieron los siguientes 18 tipos de productos:

1. Alimentos
2. Comidas fuera
3. Bebidas no alcohólicas
4. Bebidas alcohólicas
5. Tabaco
6. Ropa y calzado
7. Vivienda, agua, electricidad y gas
8. Combustible para uso en el hogar
9. Equipamiento y mantenimiento del hogar
10. Servicios domésticos
11. Gastos médicos
12. Transporte
13. Combustible para transporte
14. Comunicación
15. Recreación
16. Educación
17. Cuidado personal
18. Misceláneos¹⁸

¹⁸ Misceláneos comprende: **GASTOS DIVERSOS:** Servicios profesionales de abogados, notarios, arquitectos, etcétera (no médicos). Funerales y cementerios. Paquetes para fiesta (salón, comida, orquesta). Gastos en cargos comunales para festividades locales. Contribuciones para obras del servicio público local. Seguros contra incendio, daños y riesgos para la vivienda, educación y seguro de vida (no capitalizable). Otros gastos diversos no comprendidos en las categorías anteriores. **TRANSFERENCIAS:** Indemnizaciones pagadas a terceros. Pérdidas y robos en dinero (excluye

Tomando el año 2014 como ejemplo se puede constatar en la gráfica 3.1, que las canastas difieren mucho entre deciles. El primer decil gasta mucho en alimentos y el último decil gasta mucho en comidas fuera y en muchos otros rubros.

Gráfica 3.1
Composición del gasto por deciles. 2014



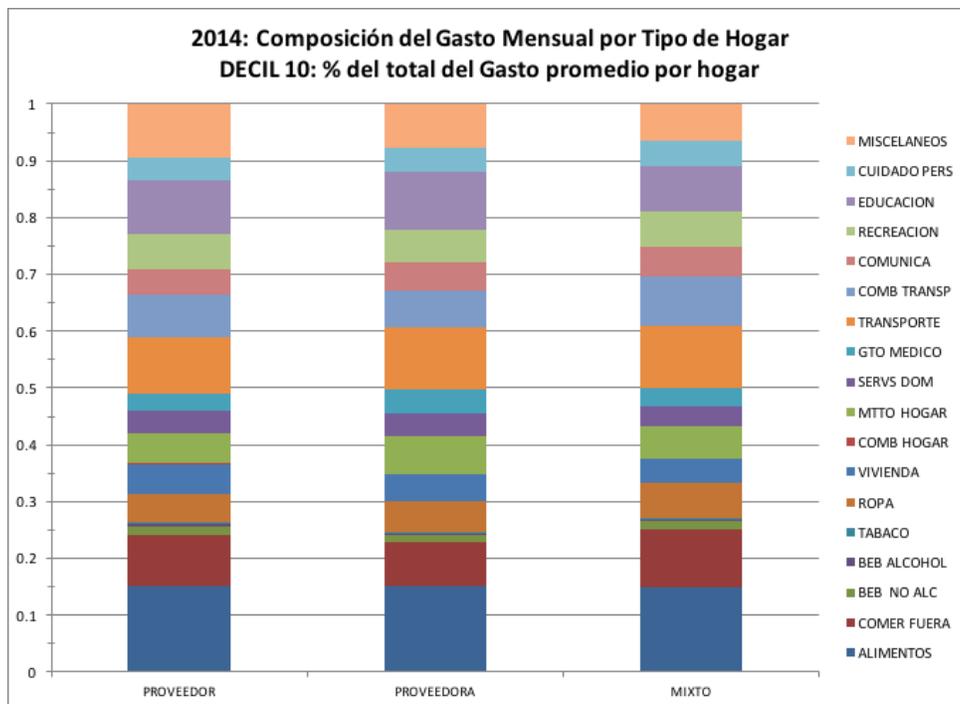
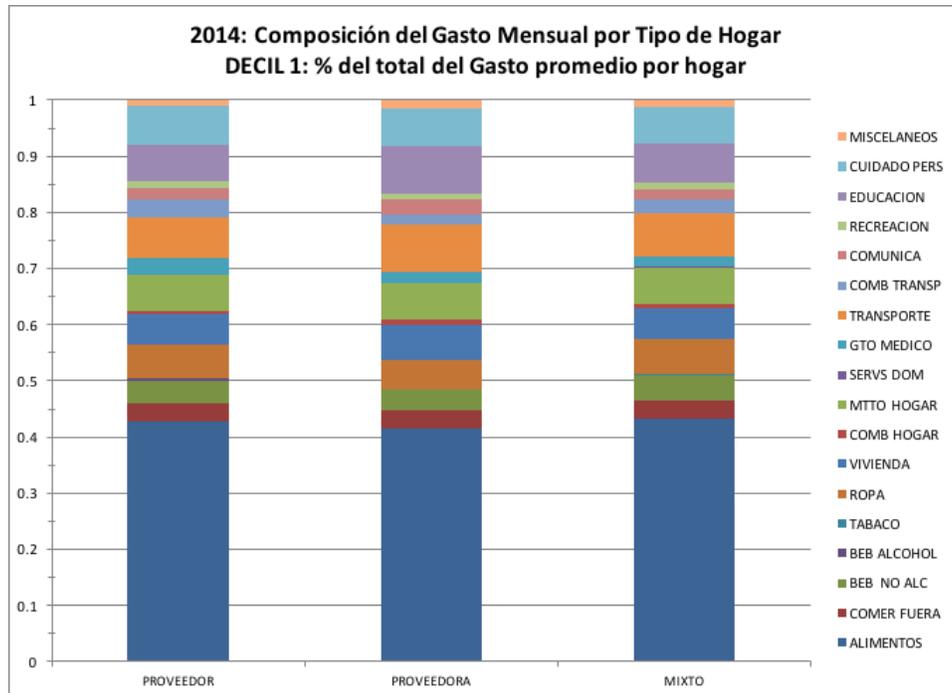
Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 2014 de INEGI.

negocios). Ayuda a parientes y personas ajenas al hogar (en dinero). Contribuciones a instituciones benéficas en dinero, iglesias, Cruz Roja, incluye servicios eclesiásticos. Servicios del sector público: expedición de pasaporte, actas, títulos, etcétera. Trámites para vehículos: licencias, placas, verificación vehicular, etcétera. **GASTO EN REGALOS A PERSONAS AJENAS AL HOGAR:** Alimentos, bebidas y tabaco. Transporte (pasajes). Artículos o servicios destinados a la limpieza y cuidados de la casa. Artículos o servicios destinados a cuidados personales. Artículos o servicios destinados a educación, cultura y recreación. Artículos o servicios destinados a la comunicación y servicios para vehículos. Artículos o servicios destinados a vivienda y servicios de conservación. Prendas de vestir, calzado y accesorios. Cristalería, blancos y utensilios domésticos. Artículos o servicios destinados a cuidados de la salud. Enseres domésticos y mantenimiento de la vivienda. Artículos de esparcimiento. Artículos o servicios destinados al transporte. Gastos diversos. Erogaciones financieras y de capital.

También para el año 2014, se elaboró la gráfica 3.2 con la diferenciación de las canastas entre las 3 categorías de hogares donde se puede constatar que las canastas de los hogares con proveeduría femenina, masculina y mixta, no difieren mucho entre sí entre deciles, ni en el primer decil ni en el último.

Gráfica 3.2

Composición del gasto en consumo de los deciles uno y diez por categoría de hogares. 2014



Fuente: Elaboración propia con información de la ENIGH 2014. INEGI.

No obstante, difieren entre los deciles uno y diez. En el eje vertical se encuentra el gasto en consumo en porcentaje y se puede ver que las proporciones de gasto en consumo entre las diferentes categorías de hogares del decil uno son muy semejantes.

En el decil uno alrededor de 50% del gasto en consumo se destina a alimentos, que son bienes que cuentan con tasa cero de IVA, así como los servicios médicos y educativos, el transporte terrestre, lo que implica que se paga IVA sobre la proporción del gasto que resta al eliminar dichos rubros.

Mientras que en el decil diez se puede observar que se presentan diferencias marginales entre las canastas de gasto en consumo con que cuenta cada una de las categorías de hogares.

3.4. Evaluación de la información.

Para evaluar los resultados a obtener, es necesario contar con que la información que se utiliza en el estudio sea comparable. Se utilizan pruebas “t” para determinar si las medias de los grupos de observaciones son estadísticamente diferentes una de otra. Se requiere que sean diferentes para poder compararlas y sacar conclusiones “estadísticamente válidas”.

Para justificar estadísticamente los resultados, se obtuvieron “t” para los datos de ingreso y gasto en consumo. Se asume que si los componentes (ingreso y gasto en consumo de los hogares) son estadísticamente significativos, quiere decir que el cálculo de la incidencia también debe serlo.

Se obtuvieron 3 pruebas “t” para cada decil y cada año, para comparar de dos en dos las 3 categorías de hogares: 1) hogares de proveeduría masculina versus hogares de proveeduría femenina; 2) hogares de proveeduría masculina versus hogares de proveeduría mixta; y, 3) hogares de proveeduría femenina versus hogares de proveeduría mixta.

A continuación en el cuadro 3.4 se presentan las “t” obtenidas para el ingreso mensual de los hogares en cada decil y categoría.

Cuadro 3.4

**Pruebas “t” de los ingresos mensuales de los hogares por decil y categoría.
2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.**

2006 *t-statistic PARA INGRESO MENSUAL*

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	10.5	2.1	-3.6
2	8.1	-3.5	-7.5
3	7.2	-5.6	-8.7
4	8.0	-4.8	-9.4
5	6.6	-5.9	-9.3
6	7.3	-4.2	-9.1
7	6.5	-2.7	-7.3
8	3.9	-4.1	-6.5
9	5.9	-1.9	-6.7
10	5.3	0.2	-5.0

2008 *t-statistic PARA INGRESO MENSUAL*

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	10.7	4.2	-3.4
2	8.2	-1.9	-5.8
3	6.9	-6.5	-9.8
4	8.2	-6.2	-11.0
5	8.7	-5.1	-10.4
6	8.1	-3.5	-9.2
7	8.0	-3.5	-9.2
8	6.8	-5.9	-10.5
9	5.2	-3.9	-7.7
10	5.6	2.0	-3.9

2010 *t-statistic PARA INGRESO MENSUAL*

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	11.9	1.6	-7.5
2	11.8	-0.8	-7.7
3	8.8	-4.0	-8.5
4	7.3	-6.2	-9.6
5	8.4	-5.0	-9.5
6	7.2	-3.8	-8.7
7	8.3	-4.0	-9.8
8	6.6	-6.9	-11.0
9	7.3	-4.4	-10.2
10	6.8	-0.3	-6.1

2012 *t-statistic PARA INGRESO MENSUAL*

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	6.9	-1.7	-7.1
2	7.7	-0.4	-5.1
3	3.7	-2.8	-4.1
4	5.2	-3.4	-6.2
5	4.0	-3.6	-5.6
6	3.6	-4.0	-6.1
7	4.4	-2.1	-5.6
8	3.7	-2.4	-4.9
9	2.5	-2.1	-4.1
10	2.7	0.5	-1.8

2014 *t-statistic PARA INGRESO MENSUAL*

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	9.6	2.4	-5.2
2	7.0	-0.9	-4.7
3	8.0	-3.9	-8.1
4	7.5	-3.9	-8.5
5	8.8	-5.1	-10.2
6	5.1	-4.1	-7.2
7	6.5	-4.1	-8.5
8	3.5	-5.8	-8.4
9	3.2	-6.3	-8.4
10	1.4	-0.5	-1.1

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar, las pruebas “t” de los ingresos mensuales por decil y categoría resultan estadísticamente significativas, por lo tanto los datos son comparables entre sí, con 95% de confianza.

Se encuentran sólo 1 caso en 2006, 2 casos en 2010, 2 más en 2012 y 4 casos en 2014. En total 9 casos donde la “t” es muy inferior a lo necesario para ser válida. De los casos mencionados 6 suceden en el decil 10 y 3 en el decil 2.

Como ya se ha señalado la información del último decil sufre probablemente de lo que se llama “truncamiento”, es decir, que a niveles de ingreso muy altos no se declaren los ingresos totales, mientras que en el caso que nos ocupa, nos lleva a señalar que en esos casos, no son suficientemente diferentes entre las distintas categorías de hogares, para que se pueda decir que son estadísticamente comparables.

Algo semejante sucede con los 3 casos donde en el decil 2 resultan “t” estadísticas muy bajas, es decir no significativas. Como ya se ha señalado los ingresos de los primeros deciles, probablemente se encuentran subdeclarados.

A continuación en el cuadro 3.5 se presenta información de “t” estadísticas para gastos mensuales:

Cuadro 3.5

**Pruebas “t” de los gastos mensuales de los hogares por decil y categoría.
2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.**

2006 *t-statistic PARA GASTO MENSUAL*

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	-2.5	0.6	1.6
2	-1.6	-1.9	-0.6
3	-0.3	-2.5	-1.8
4	1.6	-2.1	-2.9
5	-1.8	-3.5	-1.2
6	1.7	-1.3	-2.2
7	1.9	-1.0	-2.2
8	1.1	-1.9	-2.5
9	3.0	-0.8	-3.1
10	3.9	-1.8	-4.9

2008 *t-statistic PARA GASTO MENSUAL*

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	5.1	3.1	-0.6
2	4.1	0.4	-2.1
3	4.6	-3.3	-5.5
4	3.6	-1.9	-4.1
5	5.0	-1.3	-4.7
6	3.5	-4.7	-6.1
7	3.0	-3.4	-5.1
8	2.8	-3.8	-5.8
9	0.5	-3.1	-3.2
10	6.2	-1.2	-6.6

2010 *t-statistic PARA GASTO MENSUAL*

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	4.0	0.5	-2.6
2	4.9	0.0	-3.1
3	5.0	-0.9	-3.9
4	4.1	-3.6	-6.0
5	4.0	-3.0	-5.4
6	4.3	-2.0	-4.8
7	3.5	-4.1	-5.8
8	3.7	-5.9	-8.5
9	3.6	-3.1	-6.4
10	5.9	-1.5	-7.6

2012 *t-statistic PARA GASTO MENSUAL*

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	5.2	0.0	-4.1
2	4.6	0.5	-2.7
3	1.5	-2.1	-2.9
4	3.5	-1.6	-4.1
5	2.2	-2.2	-3.6
6	0.3	-1.9	-1.7
7	1.2	-2.5	-2.8
8	0.4	-2.7	-2.4
9	0.8	-2.3	-2.8
10	1.4	-0.8	-1.8

2014 *t-statistic PARA GASTO MENSUAL*

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	3.1	0.3	-1.8
2	2.4	-0.1	-1.4
3	4.3	-0.1	-2.9
4	2.8	-1.8	-3.1
5	4.3	-2.0	-4.7
6	2.2	-2.3	-3.9
7	2.7	-2.1	-3.7
8	0.2	-4.5	-4.2
9	0.6	-3.6	-3.8
10	2.0	-1.2	-2.9

Fuente: Elaboración propia.

Como es posible observar, las pruebas estadísticas “t” para los gastos en consumo mensuales por decil y categoría de hogares son estadísticamente significativas con 95% de confianza.

Se encuentran más casos de “t” no válidas para gastos en consumo mensuales que en los ingresos mensuales, lo que significa que los gastos en consumo son diferentes entre deciles, pero son más parecidos que los ingresos entre las categorías de hogares.

Se encuentra que hay 4 casos que con 90% de confianza se pueden aceptar las “t” como válidas y señalar que los gastos son diferentes entre categorías de hogares, los casos ocurren uno cada año en 2006, 2008, 2012 y 2014. Mientras que se cuenta con 11% de casos donde los gastos entre las categorías de hogares no son estadísticamente diferentes. Los casos suceden 4 en 2006, 3 en 2008, 3 en 2010, 6 en 2012 y 5 en 2014, sumando entre todos 21 casos.

12 de los casos con “t” no válida ocurren cuando se comparan los gastos mensuales de los hogares de proveeduría masculina y mixta. Lo anterior lleva a señalar que probablemente son más parecidos los gastos entre estas categorías de hogares que al compararlos con los de proveeduría femenina.

3.5. Observaciones con gasto mayor a ingreso.

En la información de las ENIGH, utilizadas en el presente estudio se encuentra que en muchos casos los gastos son mayores a los ingresos, ver Cuadro 3.6.

Cuadro 3.6
Cuadro Total de observaciones donde el gasto es mayor que el ingreso en las ENIGH 2006 a 2014 (Número y porcentaje de hogares)

AÑO	NÚMERO DE OBSERVACIONES		%
	TOTAL	GASTO mayor a INGRESO	
2006	18,921	8,411	44.5%
2008	29,450	10,520	35.7%
2010	27,583	8,270	30.0%
2012	8,980	2,950	32.9%
2014	19,448	7,527	38.7%

Fuente: Elaboración propia con información de las ENIGH de INEGI.

La explicación del Instituto Nacional de Estadística y Geografía¹⁹ a que se cuente en las encuestas con muchas observaciones donde el gasto es superior al ingreso, es que el ingreso corriente total no cuenta con información sobre financiamiento. Los hogares en muchas ocasiones tienen que recurrir a endeudamientos, a utilizar ahorros, a vender un inmueble, a financiarse con tarjetas de crédito, a desacumular bienes y otras formas de financiamiento para completar el ingreso corriente. En la encuesta no se capta si los gastos se deben a que contaban con los recursos con anterioridad (ahorros) o si los buscaron en esos momentos (préstamos). La pregunta que se realiza durante la encuesta en los hogares es acerca del financiamiento en los últimos seis meses únicamente. Se introducen preguntas de balance, es decir durante la entrevista la persona que realiza la encuesta señala que en las respuestas aparece que el gasto es mayor que el ingreso, que si no falta algo de informar. Como se puede ver en el Cuadro 4, el financiamiento es una actividad que sucede con regularidad.

También, puede suceder que las personas encuestadas no declaren sus verdaderos ingresos o no reconozcan como ingreso algunos recursos que se obtuvieron en el período de estudio, como la venta de algún artículo de la casa.

INEGI señala que las Encuestas ENIGH con una alta proporción de hogares donde el gasto es mayor al ingreso, forman parte importante de la realidad de país y que se deben incluir así en los estudios, ya que así se observan los extremos en la distribución del ingreso de México.

Se recurre al financiamiento principalmente en los hogares correspondientes a los primeros deciles donde la mayor proporción de hogares que cuentan con gasto mayor a ingreso ocurre en el decil uno, en todos los años estudiados²⁰.

A veces parece que lo que muestran las encuestas de ingreso – gasto de los hogares representan registros diferentes del nivel de vida, por una parte, aquellas personas de la parte inferior de la distribución del ingreso **gastan** mucho más que lo que sus medios

¹⁹ La Oficina de Microdatos y apoyo a doctorantes de INEGI, me concertó entrevista con Lic. Patricia Méndez, quien es responsable de la ENIGH.

²⁰ A nivel categorías, en el decil uno los hogares de proveeduría dual son los que recurren al endeudamiento, mientras que en los deciles dos, tres y cuatro son los hogares de proveeduría masculina.

parecen permitir (Leicester, Brewer y Goodman, 2008); siendo ésta situación la que se presenta en los países que cuentan con grandes desigualdades en la distribución del ingreso, donde llama la atención los montos declarados de gasto, ya que son mucho mayores a los declarados de **ingreso**.

3.6. Contexto de la economía mexicana 2006 – 2014.

El indicador fundamental para conocer cómo se desenvuelve una economía es la tasa de crecimiento porcentual de su Producto Interno Bruto (PIB). El cuadro 3.7 presenta información sobre el período estudiado.

Cuadro 3.7

Producto Interno Bruto Real	
% Crecimiento	
2006	5.3
2007	3.3
2008	1.5
2009	-6.1
2010	5.5
2011	4.0
2012	4.0
2013	1.3
2014	2.3
2015	2.5
Fuente: Banco de México	

Como se puede observar, la economía mexicana en los últimos 9 años ha experimentado **oscilaciones** importantes en el crecimiento de la producción de bienes y servicios. La baja en el crecimiento del PIB del año 2008, que se profundizó en el año 2009 y que fue causada por su dependencia del exterior, no se ha logrado subsanar.

Buscando comprender los cambios en los ingresos y gastos de los hogares en el período definido para la investigación, se estudiaron los indicadores que presenta la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE) de INEGI, ya que lo que sucede en los hogares

y con los ingresos son el reflejo de lo que sucede en el mercado laboral y en la economía en su conjunto.

Teniendo presente lo que sucede en México para los años estudiados, se encuentra que (ver cuadro 3.8):

- 1) La población mayor de 14 años incrementa durante el período estudiado.
- 2) La población ocupada que aumenta es la que se encuentra en el sector terciario, probablemente en el sector informal, lo que muestra que México es un país que presenta una gran escasez de generación de empleos, especialmente empleos con remuneración digna y con prestaciones.
- 3) La mayor proporción de la población (67.25%) obtiene en su empleo ingreso entre cero y hasta 3 salarios mínimos. Además, este grupo de población incrementa en el período de estudio.

Cuadro 3.8

Indicadores estratégicos. Total Nacional y Porcentajes. 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.										
Indicadores	2006	%	2008	%	2010	%	2012	%	2014	%
1. Población										
Total	108,914,323		111,891,534		114,818,957		117,564,064		120,205,174	
14 años y más	77,725,582	71.4	81,136,827	72.5	84,452,737	73.6	87,551,654	74.5	87,520,286	72.8
2.1. Población económicamente activa										
Población ocupada	44,289,978	59.1	47,073,037	58.0	48,716,332	57.7	51,584,355	58.9	52,108,400	59.5
Población desocupada	1,648,534		1,959,589		2,572,777		2,507,729		2,284,602	
3. Población ocupada por:										
3.2. Sector de actividad económica										
Primario	6,330,883	14.3	6,345,395	14.1	6,620,057	14.3	6,978,691	14.2	6,862,835	13.8
Secundario	11,389,106	25.7	11,094,395	24.6	10,971,199	23.8	11,568,510	23.6	12,130,771	24.3
Terciario	26,242,744	59.3	27,321,263	60.6	28,246,964	61.2	30,204,155	61.5	30,517,620	61.3
3.3. Nivel de ingresos										
Hasta un salario mínimo	5,823,628	13.1	5,418,761	12.0	5,829,136	12.6	6,444,068	13.1	6,709,932	13.5
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	9,042,778	20.4	8,980,969	19.9	10,515,869	22.8	11,278,804	23.0	12,040,656	24.2
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	9,619,026	21.7	10,506,890	23.3	9,817,307	21.3	10,733,630	21.9	11,079,183	22.2
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	7,964,972	18.0	7,577,598	16.8	7,994,373	17.3	7,408,853	15.1	7,209,975	14.5
Más de 5 salarios mínimos	5,236,982	11.8	4,929,784	10.9	3,895,053	8.4	3,924,027	8.0	3,276,311	6.6
No recibe ingresos	4,011,851	9.1	4,014,733	8.9	4,014,357	8.7	4,111,804	8.4	3,672,157	7.4
No especificado	2,590,741	5.8	3,684,713	8.2	4,077,460	8.8	5,175,440	10.5	5,835,584	11.7
3.4. Duración de la jornada de trabajo										
Ausentes temporales con vínculo laboral	879,612	2.0	764,820	1.7	900,136	2.0	856,393	1.7	731,343	1.5
Menos de 15 horas	2,837,781	6.4	2,931,327	6.5	2,868,492	6.2	3,323,067	6.8	3,133,538	6.3
De 15 a 34 horas	8,331,798	18.8	7,945,502	17.6	8,354,802	18.1	9,055,198	18.5	8,685,231	17.4
De 35 a 48 horas	19,137,724	43.2	20,063,943	44.5	20,657,604	44.8	21,528,381	43.9	22,750,630	45.7
M_s de 48 horas	12,875,591	29.1	13,143,371	29.1	13,082,461	28.4	13,972,359	28.5	14,217,279	28.5
No especificado	227,472	0.5	264,485	0.6	280,060	0.6	341,228	0.7	305,777	0.6

Fuente: INEGI. ENOE 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014. Cuarto Trimestre.

Cuando se presenta la misma información que el cuadro 7, únicamente para mujeres se encuentra que (ver cuadro 3.9):

- 1) La población femenina mayor a 14 años se incrementa.
- 2) La población económicamente activa (PEA) femenina incrementa durante el período. Las mujeres se incorporan al mercado de trabajo en menor cantidad que los varones, en 2014 se consideran PEA sólo 42% de las mujeres mayores de 14 años, mientras que entre la población total nacional se presenta cerca de 60% para el mismo año.
- 3) La población ocupada femenina en el sector terciario incrementa más que la población total ocupada.
- 4) Una proporción mayor de población femenina (72.70%) que de la población total genera ingresos entre cero y 3 salarios mínimos.
- 5) La población femenina participa en el mercado laboral entre 35 y más de 48 horas a la semana, en una proporción en crecimiento pasando de 60% en 2006 a 63.76% en 2014. Mientras que la población total que labora esas horas pasó de representar 72.28% en 2006 a 74.20% en 2014, donde se nota también incremento, aunque menos acelerado que el de la población femenina sola.

Cuadro 3.9

Indicadores estratégicos. Total Nacional de Mujeres y porcentajes. 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.										
Indicadores	2006	%	2008	%	2010	%	2012	%	2014	%
Población										
Total	56,625,095		57,866,721		59,226,779		60,669,575		62,108,515	
14 años y más	41,300,448	72.9	42,852,141	74.1	44,301,793	74.8	45,943,404	75.7	45,974,568	74.0
2.1. Población económicamente activa	17,211,629	41.7	17,513,209	40.9	18,070,763	40.8	19,722,287	42.9	19,683,940	42.8
Población ocupada	16,549,654		16,808,734		17,207,807		18,768,242		18,791,666	
3. Población ocupada por:										
3.2. Sector de actividad económica	16,549,654		16,808,734		17,207,807		18,768,242		18,791,666	
Primario	803,028	4.9	750,132	4.5	736,010	4.3	831,672	4.4	728,682	3.9
Secundario	3,084,961	18.6	2,857,327	17.0	2,780,072	16.2	2,984,301	15.9	3,109,818	16.5
Terciario	12,563,274	75.9	13,086,120	77.9	13,587,186	79.0	14,848,901	79.1	14,864,650	79.1
3.3. Nivel de ingresos	16,549,654		16,808,734		17,207,807		18,768,242		18,791,666	
Hasta un salario mínimo	2,964,747	17.9	2,817,461	16.8	2,985,099	17.3	3,407,293	18.2	3,449,462	18.4
Más de 1 hasta 2 salarios mínimos	3,951,005	23.9	4,041,964	24.0	4,603,457	26.8	4,965,914	26.5	5,256,929	28.0
Más de 2 hasta 3 salarios mínimos	3,214,632	19.4	3,427,476	20.4	3,022,316	17.6	3,425,786	18.3	3,379,858	18.0
Más de 3 hasta 5 salarios mínimos	2,313,214	14.0	2,194,969	13.1	2,431,488	14.1	2,263,596	12.1	2,036,971	10.8
Más de 5 salarios mínimos	1,444,804	8.7	1,363,913	8.1	1,074,549	6.2	1,199,372	6.4	964,684	5.1
No recibe ingresos	1,812,015	10.9	1,738,880	10.3	1,640,202	9.5	1,687,466	9.0	1,575,814	8.4
No especificado	849,237	5.1	1,224,071	7.3	1,450,696	8.4	1,818,815	9.7	2,128,148	11.3
3.4. Duración de la jornada de trabajo	16,549,654		16,808,734		17,207,807		18,768,242		18,791,666	
Ausentes temporales con vínculo laboral	328,931	2.0	257,423	1.5	347,314	2.0	345,960	1.8	295,170	1.6
Menos de 15 horas	1,789,388	10.8	1,788,982	10.6	1,744,285	10.1	2,058,146	11.0	1,982,954	10.6
De 15 a 34 horas	4,324,347	26.1	4,088,121	24.3	4,228,360	24.6	4,611,097	24.6	4,456,270	23.7
De 35 a 48 horas	6,865,319	41.5	7,306,276	43.5	7,454,809	43.3	7,938,155	42.3	8,337,038	44.4
Más de 48 horas	3,179,919	19.2	3,303,456	19.7	3,343,574	19.4	3,725,899	19.9	3,643,653	19.4
No especificado	61,750	0.4	64,476	0.4	89,465	0.5	88,985	0.5	76,581	0.4

Fuente: INEGI. ENOE 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014. Cuarto Trimestre.

3.7. Uso del tiempo.

Desde 1996, como parte de las encuestas nacionales, se cuenta en México con estadísticas de uso del tiempo.

A nivel nacional la Encuesta del Uso del Tiempo (ENUT) señala cómo se distribuyen entre mujeres y hombres los dos tipos de trabajo: el trabajo remunerado y el trabajo doméstico y del cuidado no remunerado. De acuerdo con la ENUT realizada en el 2014 a nivel nacional, se obtuvo información acerca de los tipos de trabajo (cuadro 3.10) que realizan mujeres y hombres con edades entre los 15 y 59 años.

Cuadro 3.10

Horas promedio semanales por tipo de trabajo de la población de 15 a 59 años de edad, a nivel nacional, 2014.

	Hombres	Mujeres
Trabajo Remunerado	49,5	38,7
Trabajo No Remunerado	15,5	51,0
Tiempo de trabajo Total	65,1	89,7

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo, INEGI, 2014.

El cuadro 3.10 muestra la marcada brecha de desigualdad entre mujeres y hombres, ya que en promedio las mujeres realizan 51 horas a la semana de trabajo no remunerado, y los hombres únicamente 15,5 horas. Esto hace que la carga total de trabajo de las mujeres sea mucho más grande que la de los varones.

Cuadro 3.11

Horas promedio semanales por tipo de trabajo de la Población Ocupada de 15 a 59 años de edad, a nivel nacional, 2014.

	Hombres	Mujeres
Trabajo Remunerado	49.5	38.7
Trabajo No Remunerado	16.6	46
Tiempo total de Trabajo	66.1	84.7

Fuente: elaboración propia con datos de la Encuesta Nacional de Uso del Tiempo, INEGI, 2014.

Con respecto a la población Ocupada entre los 15 y 59 años de edad, la situación se mantiene. En el cuadro 3.11 se puede observar que aunque mujeres y hombres se encuentran en la misma condición de contar con un trabajo remunerado, aún persiste la desigualdad en cuanto la realización de trabajo no remunerado. Las labores de cuidado en las mujeres mexicanas determinan su inserción en el mercado laboral.

La información sobre la utilización del tiempo es fundamental para demostrar la permanencia cultural de la división sexual del trabajo que estructuralmente asigna a las mujeres como responsables del trabajo doméstico y de cuidado y a los varones como responsables de proveer. Aún y cuando la parte de proveeduría ya no es campo estricto de varones, la desigualdad permanece en la carga de trabajo doméstico y de cuidado que realizan las mujeres con relación a la participación de los varones en dicho trabajo.

En las últimas décadas las mujeres se han insertado en el mercado laboral. Sin embargo, los varones no participan en las responsabilidades de trabajo doméstico y de cuidado no remunerado. Esto da por resultado que las mujeres trabajen a la semana muchas más horas que las que trabajan los varones. La carga del trabajo doméstico y de cuidado no remunerado en el país está siendo, sin duda, sostenida principalmente por las mujeres.

Uniendo información presentada en este mismo apartado se encuentra que la categorización de hogares señala que en 2014, 25% de los hogares se sostienen con ingresos femeninos y se encuentra que, en cada decil, estos hogares corresponden a los hogares que tienen los ingresos menores dentro del mismo decil.

Además se conoce también que las canastas de gasto de consumo de los hogares difieren mucho interdeciles, pero poco intradeciles. En el siguiente apartado se verá cuántos productos dentro de dichas canastas son gravados con Impuesto al Valor Agregado en México, iniciando con la presentación del sistema impositivo mexicano, sus alcances, principales impuestos, así como las principales características del IVA, todo ello como parte del contexto económico del país.

3.8. Sistema Tributario Mexicano.

La Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos, en el Título primero, capítulo II De los mexicanos, Artículo 31 señala: Son **obligaciones de los mexicanos**: Fracción IV: “Contribuir con los gastos públicos, así de la Federación, como del Distrito Federal o del Estado y Municipio en que residan, de la manera proporcional y equitativa que dispongan las leyes”.

En nuestro país la equidad tributaria y el pago proporcional son principios señalados en la Constitución, y se sabe que tanto el concepto de proporcionalidad como el de equidad son complejos y cuentan con muchas dimensiones.

El Código Fiscal de la Federación define los impuestos como: contribuciones establecidas en la Ley que deben pagar las personas físicas y morales que se encuentren en la situación jurídica o de hecho prevista por la misma y que sean distintas de las señaladas en las fracciones II, III y IV de este artículo. (Aportaciones de seguridad social, contribuciones de mejoras y derechos).

El Estado Mexicano cuenta con ingresos presupuestarios: petroleros y no petroleros, que a su vez se dividen en ingresos tributarios y no tributarios.

Dentro de los ingresos no petroleros y no tributarios se cuenta con: ingresos accesorios, contribuciones de mejoras, derechos no petroleros, productos y aprovechamientos. Donde destacan por su cuantía los aprovechamientos que son, por ejemplo: reintegros, recuperaciones de capital, aportaciones de los estados, municipios y privados para obras públicas, indemnizaciones, etcétera.

El sistema tributario mexicano se ha caracterizado a través de los años, por contar con un **nivel muy bajo de recaudación** con relación a su Producto Interno Bruto (PIB). México presenta un nivel de 19.5% del PIB en el año 2014 (OCDE, 2015). Aun cuando se han presentado diversas reformas al sistema tributario, éstas no han significado un cambio sustancial en cuanto a su capacidad recaudatoria, “a pesar de múltiples ajustes, adecuaciones e incluso reformas a las diversas leyes fiscales y de importantes cambios en la administración de los tributos, la recaudación en relación al Producto Interno Bruto –la carga o presión tributaria- ha permanecido relativamente estable en los últimos cincuenta años” (Tello y Hernández, 2010: 37).

México es el país de la OCDE que cuenta con el **nivel más bajo** de ingresos tributarios con relación al PIB. El rango en el que se mueve la disparidad entre los países de la OCDE para 2014 se encuentra entre 19.5 y 50.9% (Dinamarca) del PIB. La diferencia entre países es muy grande, en muchos casos los países tienen más que el doble de ingresos tributarios que México, en el año 2014 existen 9 países que más que doblan los ingresos tributarios de México: Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Finlandia, Francia, Italia, Noruega y Suecia (OCDE, 2015).

El promedio de ingresos tributarios de los países que conforman la OCDE es de 34.4% del PIB (OCDE, 2015). México cuenta con “debilidad crónica” (Ibarra, 2013: 15) de las recaudaciones impositivas.

Los sistemas tributarios con que cuenta cada país son el resultado de la evolución histórica del desarrollo político, social y económico que sigue cada nación. A través de decisiones políticas y económicas internas se obtienen los recursos públicos, cuando éstos son escasos y se cuenta con una base gravable potencialmente amplia implica que los gobiernos son débiles. México a lo largo de su historia ha decidido financiar su gasto público con recursos escasos, sin tomar en cuenta las problemáticas que la población enfrenta. Así el país asume su responsabilidad en cuanto a la equidad tributaria y a la posibilidad de financiar el desarrollo económico. El país se encuentra en condiciones de no permitir que la mayor parte de la población cuente con los requerimientos mínimos para afrontar riesgos e incertidumbres de vida.

Contar con el nivel más bajo de recaudación frente al PIB conlleva resultados en cuanto al desempeño económico que ha logrado México en los últimos años, “la cuestión medular del régimen impositivo nacional reside en una estructura impositiva que no aporta recursos suficientes para financiar la inversión estatal e incrementar la oferta de bienes públicos asociados al progreso del país” (Ibarra, 2011: 31).

En México se cuenta con los siguientes **impuestos directos**:

- 1) El **Impuesto Sobre la Renta (ISR)**. Es el tributo que grava el ingreso neto de las personas físicas y morales. Se considera la forma más apropiada para la captación de recursos, toma en consideración condiciones individuales del causante y se apega más a la equidad y a la justicia impositiva. (Ayala, 2000: 146)
- 2) El **Impuesto Empresarial a tasa única (IETU)**. Entró en vigor en el año 2008 y es complemento del ISR. El IETU fue abrogado en 2013.
- 3) El impuesto sobre tenencia y uso de automóvil. Cada entidad federativa puede definir su aplicación a partir de 2012.
- 4) Impuesto a los depósitos en efectivo. Entró en vigor en 2008 y fue eliminado a partir de 2014.

En México tenemos los siguientes **impuestos indirectos**:

- 1) **Impuesto al Valor Agregado (IVA)**: es un impuesto sobre el consumo que lo pagan las personas físicas y morales que intercambian bienes, presten servicios independientes, otorguen el uso o goce temporal de bienes o importen bienes o servicios²¹.
- 2) **Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS)**: “Es un impuesto que se traslada al consumidor final a través del incremento de los precios y es correctivo, debido a que grava actividades que generan efectos sociales negativos, como es el consumo de bebidas alcohólicas y el tabaco, los cuales producen problemas de salud que deberán ser solventados a la larga por el gobierno, mediante gasto público en salud, y también grava el consumo de combustibles generadores de contaminación. El IEPS, de acuerdo con la Ley de Ingresos de la Federación, se

²¹ Ley del Impuesto al Valor Agregado, H. Cámara de Diputados, www.cddhcu.gob.mx

aplica a los actos de compraventa de: 1) gasolina y diesel, 2) tabaco, 3) bebidas alcohólicas, 4) cervezas y bebidas refrescantes, 5) juegos y sorteos, 6) redes de telecomunicaciones, 7) bebidas energizantes, 8) bebidas saborizadas, 9) alimentos no básicos, 10) plaguicidas, 11) aguas, refrescos y concentrados, 12) otros.²²

- 3) Impuestos al comercio exterior: importación y exportación.
- 4) Impuesto por la actividad de exploración y extracción de hidrocarburos.
- 5) Además, algunos llaman impuesto al **impuesto a los rendimientos petroleros**. Obligación de PEMEX y sus organismos subsidiarios. (Para otros autores forma parte de los derechos).

Es importante señalar que algunos países consideran como impuesto las aportaciones a la seguridad social (así está considerado en la OCDE). En México también las contribuciones a la seguridad social son bajas con relación a los países de la OCDE e incluso mucho más bajas que países latinoamericanos como Brasil, Argentina y Uruguay (Ibarra, 2013: 52).

El gobierno mexicano obtiene sus ingresos de diversas fuentes, en la actualidad se nota el proceso en el cual se va dependiendo cada vez más de los Ingresos Tributarios 10.5% del PIB y menos del suministro de Ingresos no Tributarios, que en 2014 representan el 12.6% del PIB y corresponden a los recursos que el Gobierno Federal recibe de los Ingresos Petroleros (menos IEPS) más Ingresos no tributarios y de Organismos y empresas. Ver cuadro 3.13.

²² La ley del impuesto especial sobre producción y servicios, Cámara de Diputados, www.cddhcu.gob.mx, SHCP. Dirección General de Estadística de la Hacienda Pública. Unidad de Planeación Económica de la Hacienda Pública. Estadísticas oportunas consultadas: Junio de 2016.

Cuadro 3.12

Ingresos Presupuestarios del Sector Público					
Por ciento del PIB					
	2006	2008	2010	2012	2014
Total	21.9	23.5	22.3	22.5	23.1
Petroleros	8.3	8.7	7.7	8.9	7.1
No petroleros	13.6	14.9	14.6	13.6	16.0
Gobierno Federal	9.8	11.2	10.8	9.8	12.2
Tributarios	9.0	9.9	9.5	8.4	10.5
ISR - IETU- IDE	4.3	5.2	5.1	5.2	5.5
IVA	3.7	3.8	3.8	3.7	3.9
No tributarios	0.8	1.2	1.3	1.4	1.7
Organismos y empresas	3.7	3.7	3.7	3.8	3.8
Fuente: SHCP					

En los años 2008 y 2012 especialmente se experimenta un incremento en ingreso por petróleo del Gobierno Federal, lo que representa inestabilidad de depender de los precios internacionales de los hidrocarburos para el sostenimiento de la economía nacional, además de las implicaciones de financiar un país con los ingresos provenientes de recursos no renovables. Es preciso reconocer que en el año 2008 el PIB se contrajo por la crisis financiera internacional y en el año 2012 creció 4% la economía mexicana.

Entre los ingresos presupuestarios tributarios se encuentran tanto impuestos directos como indirectos, siendo el principal tributo el Impuesto sobre la Renta de los impuestos directos y el Impuesto al Valor Agregado dentro de los impuestos indirectos. Cada uno de ellos abrumadoramente representa la mayor proporción del tipo de impuestos al que pertenece. En el año 2014 el ISR representó 5.5% del PIB. En tanto que el IVA representó 3.9% del PIB.

En México, el ISR es el impuesto que más ingresos recauda, siendo el IVA el que más se le acerca y ambos están establecidos a nivel Federal. Por lo regular, en los países desarrollados existe una mayor capacidad recaudatoria y una mayor participación de impuestos directos en el total de su recaudación; “conforme los países se desarrollan más, tienden a generar más ingresos como parte del PIB” (Grown and Valodia (ed), 2010: 2), los países en vías de desarrollo tienen una mayor dependencia de los impuestos indirectos.

3.9. Impuesto al Valor Agregado en México.

El Impuesto al Valor Agregado se estableció en México en el año de 1980, en el período de 1977 a 1982, “en materia de impuestos indirectos la reforma consistió en la introducción del Impuesto al Valor Agregado (IVA), el cual exentaba o aplicaba tasa cero a productos de consumo popular; el IVA era pieza clave para ordenar el complicado y concurrente sistema fiscal de la federación, los estados y los municipios; y constituiría el pilar del nuevo régimen de participaciones tributarias. A partir de las iniciativas que crearon la Ley del IVA y la de Coordinación Fiscal se eliminaron 28 impuestos y 4 disposiciones federales y se abrogaron, derogaron o dejaron en suspenso más de 360 impuestos locales. Una auténtica reforma fiscal” (López Tijerina, 2010: 49).

En los años 2006 y 2008, el IVA en México tenía tres tasas diferentes: la tasa general de 15%; la tasa de 10%, para la zona fronteriza y la tasa cero, además de las exenciones. A partir del año 2010 la tasa general del IVA pasó a ser de 16%, continúa la tasa cero para los mismos bienes y servicios, mientras que la tasa fronteriza preferencial pasa a ser de 11%. Adicionalmente, hay exenciones aplicadas a productos específicos, como se muestra en el siguiente cuadro (3.13).

Cuadro 3.13

MÉXICO: Características del Impuesto al Valor Agregado (IVA)

Tasa general	Exenciones	Tasa cero	Otras tasas preferenciales
15% y 16% a partir de 2010	La venta de: suelo y construcciones habitacionales, libros, bienes muebles usados, loterías y premios, monedas y lingotes de oro. Los servicios de: crédito hipotecario, comisiones de fondos para el retiro, gratuitos, enseñanza, transporte, aseguramiento por créditos, intereses de créditos o similares, médicos. Uso de inmuebles de casa –	La enajenación de: animales y vegetales no procesados. Medicinas. Alimentos. Agua potable. Implementos agrícolas (maquinaria, fertilizantes y plaguicidas). Servicios agrícolas y pesqueros. Mayoreo de oro y joyería. Libros y revistas.	En la zona fronteriza: 10% 11% desde 2010 y 16% a partir de 2014.

Tasa general	Exenciones	Tasa cero	Otras tasas preferenciales
	habitación y de fincas agrícolas. Uso de libros. En las importaciones temporales, donada por residentes extranjeros, obras arte y oro.	El uso de maquinaria agrícola. Las exportaciones.	

Fuente: Elaboración propia con información de Ley del Impuesto al Valor Agregado.

La diferencia entre bienes exentos y bienes con tasa cero radica en que, si bien ninguno está gravado, para los primeros no se puede solicitar la devolución del IVA de los insumos intermedios, mientras que para los de tasa cero sí se puede acreditar el IVA de los gastos y compras de sus insumos intermedios.

Es muy importante señalar que en México, los alimentos, que son los bienes de mayor consumo aquí y en el mundo, cuentan con tasa cero de IVA y lo mismo sucede con las medicinas, la leche y el agua potable, características importantes que abonan a la búsqueda de equidad fiscal en el país.

Si se toma en cuenta la productividad de la recaudación del IVA²³, se encuentran factores que muestran la realidad del Sistema Tributario Mexicano y en específico del IVA, “La baja productividad de los impuestos en México se explica en buena medida por la inadecuada administración de los tributos, los grandes niveles de evasión y elusión, así como la creciente economía informal alentada por las bajas tasas de crecimiento económico en los últimos años” (Tello y Hernández, 2010: 42).

Para el año 2012, Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe 2017 de la CEPAL calcula que la evasión del IVA en México corresponde a 24.3% (CEPAL, 2017).

Además de las características arriba mencionadas, es preciso señalar que si bien en México el Impuesto sobre la Renta sólo lo paga menos de la mitad de la población (Pérez Fragoso y Cota, 2013), el Impuesto al Valor Agregado lo paga toda la población, siendo ésta la

²³ Productividad de un impuesto es el cociente de la carga tributaria entre la tasa general del impuesto.

característica que lo hace más necesario y propenso para los estudios de incidencia. Asimismo, mientras que el Impuesto sobre la Renta, en México, lo pagan más hombres que mujeres, dada la estructura de ingresos del país, el IVA lo paga toda la población al adquirir bienes y servicios gravados.

La equidad tributaria, como ya se señaló, se considera un término relativo y es preciso continuamente hacer referencia al uso que se le está dando al término en cada contexto. Incluso para organismos internacionales como la OCDE, que si bien reconoce que las exenciones y tasa cero de IVA en alimentos favorecen a los grupos de personas que se encuentran en pobreza, señala también que quienes más se benefician de estos subsidios son los grupos que cuentan con mayor riqueza: “El asunto es si las tasas reducidas son una manera efectiva de lograr objetivos redistributivos. Los beneficios del IVA reducido serán mayores para los hogares que están mejor en términos absolutos ya que ellos consumen más y a menudo productos más caros que los hogares pobres” (OCDE. 2012: 71). Este efecto hace que los gobiernos obtengan menos recursos y la OCDE se pregunta si no será mejor eliminar tasas cero y excepciones y entregar transferencias directas a los hogares más pobres para obtener resultados redistributivos mejores.

Algunos estudiosos de los impuestos muestran que para 2006 si se eliminan las tasas preferenciales del IVA, los ingresos recaudados, que representa 3.7% del PIB podrían alcanzar potencialmente hasta 10%, pero siendo realistas y calculando la evasión y elusión se obtendría un 6.8% del PIB (Antón y Hernández, 2010).

Antes de finalizar el presente capítulo es preciso señalar que la OCDE mide el desempeño de los impuestos al valor agregado de los diferentes países miembros, a través de la razón de ingresos del IVA. Esta razón representa la diferencia entre los ingresos por IVA recaudados y lo que pudiese teóricamente haber sido recaudado si el IVA se aplicara con una sola tasa a toda la base gravable, en un régimen “puro” y donde todos los ingresos por impuestos fuesen obtenidos²⁴. México obtiene 0.31, siendo el país que consigue el peor desempeño y la OCDE lo explica diciendo: “El bajo desempeño de México en la razón de ingreso por IVA probablemente resulte de una combinación del uso extendido de la tasa

²⁴ Lo más cercano a uno corresponde al mejor desempeño.

zero, la tasa menor de IVA en las fronteras y una baja tasa de cumplimiento (condescendiente)” (OCDE. 2012: 112).

Frente al panorama de montos y fuentes de ingresos presupuestarios del Gobierno Mexicano es pertinente centrar la reflexión con relación al tema que nos ocupa: la equidad fiscal y en específico la equidad tributaria del Impuesto al Valor Agregado. El hecho que los recursos públicos en México sean escasos, una gran parte proveniente de fuentes de recursos nacionales no renovables y que se cuente con un sistema tributario complejo indica claramente la necesidad de evaluar cada una de las fuentes de financiamiento desde los diversos niveles, no sólo en términos de cantidad, sino también en cuanto a la equidad, la eficiencia, la flexibilidad, la responsabilidad política y facilidad de administración.

El análisis que aquí se realiza es con relación al Impuesto al Valor Agregado únicamente, dada la importancia que el mismo representa entre los impuestos indirectos, tanto por los ingresos recaudados a nivel nacional, como por la importancia del IVA, como impuesto que se paga en muchos de los productos de las diferentes canastas de gasto de los hogares.

Capítulo 4

Resultados

En este capítulo se presentan los resultados que se obtuvieron al realizar estudios de incidencia impositiva para comprobar la hipótesis de existencia de **inequidad** en el pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA), principal impuesto indirecto en México. El ejercicio se realizó para los años 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.

Se ofrecen primero los resultados de incidencia sobre ingreso por año, para cada uno de los años estudiados. Se muestran las características generales y se resaltan las diferencias por categorías de hogares.

Se presenta también el comportamiento de la incidencia sobre ingreso a través de los años. Se muestra la evolución de las incidencias de manera conjunta, así se ve con claridad el comportamiento de los deciles y se analizan los resultados.

Para finalizar el capítulo se presenta la incidencia sobre gasto para los años estudiados, tanto año por año, como a través de los años.

Como ya se ha señalado, el concepto de **equidad tributaria** es complejo y multidimensional. En el presente ejercicio se mide la equidad tributaria a través de la incidencia, como la proporción que los hogares pagan de Impuesto al Valor Agregado tanto proporción al ingreso en un caso, como proporción del gasto en otro.

Dado el comportamiento de los impuestos indirectos al obtener la incidencia **se espera** lo siguiente a nivel vertical:

- 1) Conforme incrementan los deciles, la proporción de **ingreso** que se paga en impuestos indirectos disminuye.
- 2) La incidencia sobre **gasto** de los impuestos indirectos incrementa conforme incrementan los deciles y el gasto de los hogares.

Para fines de comprobación de la hipótesis, a nivel horizontal **se considera** que existe **equidad tributaria en términos de categorías de hogares** cuando:

- 1) Dentro de cada decil, los hogares que cuentan con proveeduría femenina y los hogares que cuentan con proveeduría masculina pagan igual proporción de impuestos indirectos, tanto con relación a su ingreso en un caso, como con relación a su gasto en el otro caso.
- 2) Lo mismo para los hogares donde la proveeduría es mixta, dentro del mismo decil, que pagan igual proporción de impuestos que los hogares con proveedurías femenina y masculina.

La magnitud de las incidencias sobre ingreso para el IVA en México es de alrededor del 6% (Martínez Vázquez, 2001); así mismo la magnitud de la incidencia sobre gasto (Bird and Miller, 1989) también es de alrededor del 6% (Grown, 2010). Se encuentra que para México, Sudáfrica y Reino Unido las incidencias del IVA sobre gasto son de alrededor de 7%, para Ghana 5%, Marruecos entre 3 y 5%, Uganda entre 2 y 3% e India hasta 3%, siendo Argentina el único país que cuenta con incidencia de IVA sobre gasto de alrededor de 13%.

Se inicia el estudio realizando un análisis de los resultados de incidencia sobre ingreso por deciles y categorías de hogares.

4.1. Resultados de incidencia sobre ingreso

Se obtuvieron las incidencias sobre ingreso del Impuesto al Valor Agregado con clasificación vertical por deciles de ingreso y categorización de los hogares por proveeduría a nivel horizontal, se presentan en el cuadro 4.1.

Cuadro 4.1

**Incidencia sobre ingreso del Impuesto al Valor Agregado.
Hogares clasificados en deciles y categorías. 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.**

DECIL	INCIDENCIA IVA/INGRESO 2006 (porcentaje)		
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO
1	12.8	22.2	12.7
2	7.4	10.6	6.9
3	6.5	7.7	6.1
4	6.2	7.2	5.7
5	6.0	7.8	5.5
6	6.3	6.9	5.6
7	6.3	6.9	6.2
8	6.6	6.6	5.9
9	6.6	6.7	6.5
10	5.6	6.0	5.8

DECIL	INCIDENCIA IVA/INGRESO 2008 (porcentaje)		
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO
1	9.2	10.3	9.3
2	6.7	6.9	6.4
3	5.9	5.8	5.6
4	5.5	5.8	4.7
5	5.2	5.3	4.9
6	5.0	5.1	5.2
7	4.9	5.1	4.8
8	4.9	5.1	4.7
9	4.9	5.3	4.8
10	3.9	4.3	4.8

DECIL	INCIDENCIA IVA/INGRESO 2010 (porcentaje)		
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO
1	7.9	9.4	7.8
2	6.0	6.3	5.9
3	5.7	5.9	5.2
4	5.6	5.7	5.2
5	5.5	5.7	5.2
6	5.6	5.6	5.4
7	5.6	5.8	5.5
8	5.7	5.6	5.7
9	5.9	6.0	6.0
10	5.7	5.8	5.9

DECIL	INCIDENCIA IVA/INGRESO 2012 (porcentaje)		
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO
1	8.5	8.6	7.5
2	6.7	7.4	6.1
3	6.4	6.5	6.2
4	6.4	6.1	5.6
5	5.9	6.0	5.8
6	5.9	6.4	5.4
7	6.1	6.3	6.0
8	5.7	6.3	6.1
9	6.2	6.3	6.5
10	5.8	6.1	6.3

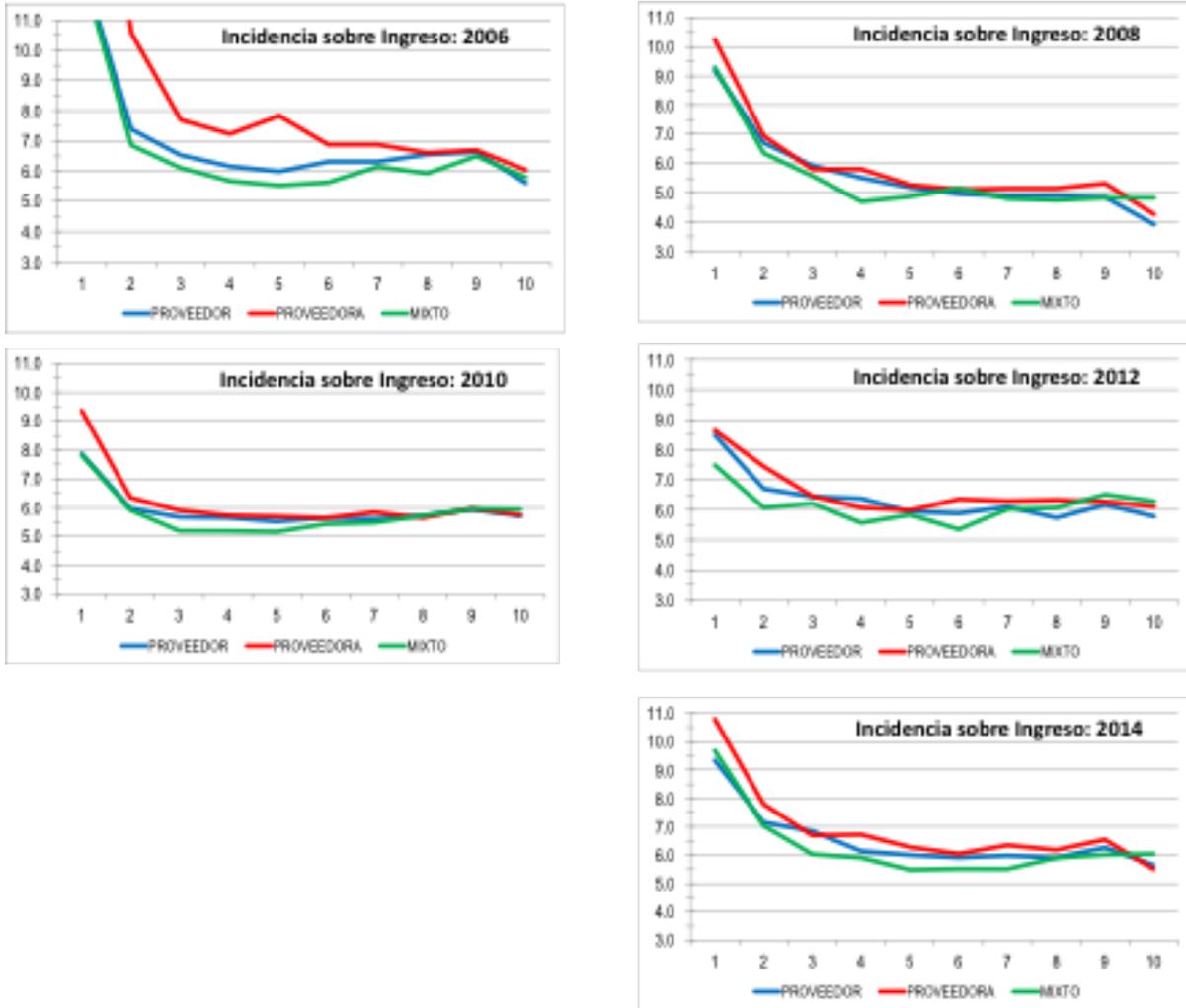
DECIL	INCIDENCIA IVA/INGRESO 2014 (porcentaje)		
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO
1	9.3	10.8	9.7
2	7.2	7.8	7.0
3	6.8	6.7	6.0
4	6.1	6.7	5.9
5	6.0	6.3	5.5
6	5.9	6.0	5.5
7	6.0	6.3	5.5
8	5.9	6.2	5.9
9	6.3	6.5	6.0
10	5.7	5.5	6.0

Fuente: Elaboración propia.

Dada la cantidad de información, ésta se presenta en forma gráfica para distinguir más sencillamente los resultados a señalar. Ver gráfica 4.1, que contiene la misma información que el cuadro 4.1.

Gráfica 4.1

Incidencia sobre ingreso del Impuesto al Valor Agregado.
Hogares clasificados en deciles y categorías. 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

Los principales resultados de incidencia de **cada año** que se pueden observar en el cuadro y gráfica 4.1 son los siguientes:

- 1) Las incidencias sobre ingreso corresponden a **magnitudes** aparentemente **pequeñas**. Representan el promedio porcentual de la incidencia de los hogares de cada decil y categoría; oscilan entre 3.92 y 15% del ingreso de los hogares.

- 2) En todos los casos, las incidencias sobre ingreso siguen una tendencia **descendente**, es decir son superiores en los deciles de menores ingresos.
- 3) Las tres categorías de hogares cuentan con incidencias sobre ingreso cuyo comportamiento es **semejante** entre deciles y entre categorías.
- 4) Las incidencias sobre ingreso son **más altas en los deciles uno y dos**, que en todos los otros deciles, para todas las categorías. Los deciles uno y dos cuentan con pendiente negativa, las incidencias sobre ingreso disminuyen conforme aumentan los ingresos obtenidos (los deciles).
- 5) Las incidencias sobre ingreso en los hogares de **proveeduría femenina** son más altas, sobre todo en los deciles uno y dos. La diferencia es superior a un punto porcentual entre categorías de hogares.
- 6) A partir del decil tres y hasta el decil nueve, el comportamiento de la incidencia en las 3 categorías de hogares es muy **semejante** entre sí. (Además de menor que en los otros deciles).
- 7) En algunos casos en el decil diez, la incidencia disminuye aún más.

Cuadro 4.2

Evaluación de los resultados de incidencia sobre ingreso. Pruebas “t”

t-statistic PARA INCIDENCIA-INGRESO

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	-4.0	-1.0	1.3
2	-4.4	0.0	2.3
3	-2.5	1.2	2.6
4	-4.3	1.0	3.0
5	-5.2	1.5	3.8
6	-2.0	2.2	3.1
7	-1.2	1.9	3.0
8	0.8	3.4	2.8
9	0.9	1.4	0.7
10	-0.6	1.4	1.6

t-statistic PARA INCIDENCIA-INGRESO

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	-3.3	-0.2	2.1
2	-1.8	1.1	2.1
3	1.2	1.9	1.0
4	-1.5	4.0	5.2
5	-0.3	2.8	2.8
6	-0.8	0.0	0.5
7	-1.9	1.9	3.0
8	-1.4	2.3	3.2
9	-2.0	2.1	3.4
10	0.6	0.3	-0.2

t-statistic PARA INCIDENCIA-INGRESO

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	-3.7	0.1	2.9
2	-1.6	0.5	1.4
3	-0.9	2.2	2.7
4	-0.9	2.4	3.0
5	-1.2	2.8	3.4
6	0.3	2.3	2.0
7	-0.7	1.6	1.8
8	0.2	1.1	0.9
9	0.2	1.3	1.1
10	-0.2	0.6	0.8

t-statistic PARA INCIDENCIA-INGRESO

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	1.8	2.4	1.3
2	-1.2	1.2	2.1
3	-1.8	0.2	1.1
4	1.6	1.8	0.6
5	0.3	1.1	0.9
6	-1.6	1.6	2.6
7	-0.1	0.8	0.9
8	-1.7	1.3	2.0
9	0.4	0.7	0.3
10	-0.2	0.2	0.4

t-statistic PARA INCIDENCIA-INGRESO

DECIL	TIPO DE HOGAR		
	PROVEEDOR vs PROVEEDORA	PROVEEDOR vs MIXTO	PROVEEDORA vs MIXTO
1	0.4	-0.2	-0.5
2	-1.2	0.5	1.3
3	0.3	2.1	2.0
4	-2.0	1.8	2.8
5	-2.0	1.3	2.4
6	-0.9	2.2	2.7
7	-0.5	3.2	3.5
8	-0.5	1.9	2.3
9	0.3	2.4	2.1
10	-0.6	0.6	1.0

Fuente: Elaboración propia.

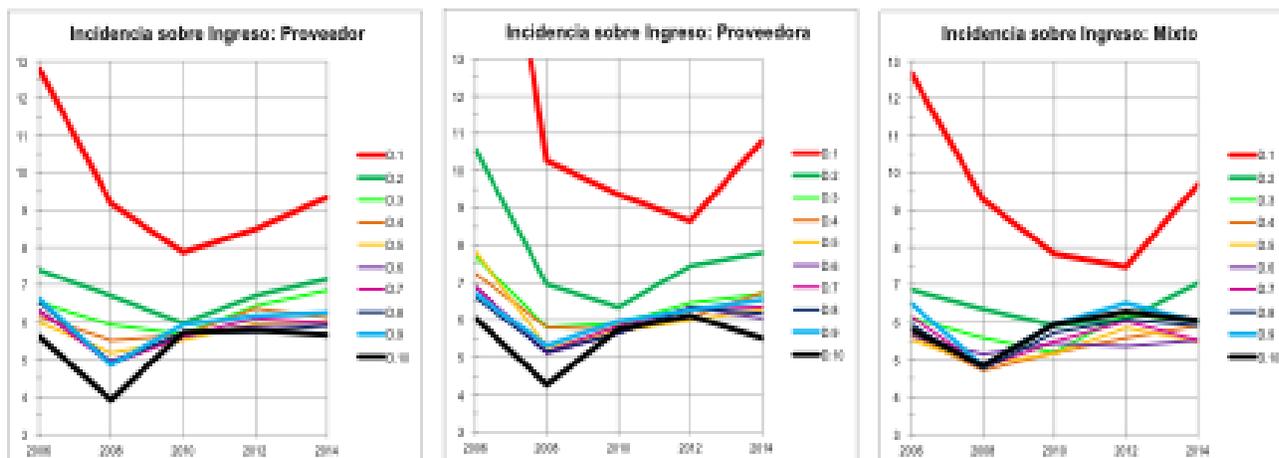
Además de la ya presentada evaluación, para los datos utilizados para obtener la información de incidencia sobre ingreso, se señala que los datos son estadísticamente diferentes y por lo tanto los resultados son válidos. Se presenta aquí también la evaluación de los resultados de incidencia sobre ingreso obtenidos, donde se puede ver que en la mayoría de los años estudiados, resultan mejor evaluadas las diferencias entre los hogares de proveeduría femenina con relación tanto a los hogares de proveeduría masculina como a los de proveeduría mixta, siendo menor el número de evaluaciones válidas para los hogares de proveeduría masculina y los de mixta, se considera que las decisiones de gasto en consumo de ambas categorías de hogares son muy semejantes.

En lo general los resultados de incidencia con mejor resultados de evaluación son para los años 2006, 2008 y 2014, donde la mitad o más de las “t” son válidas con 95% de confianza. Los años 2010 y 2012 sólo cerca de una tercera parte de las “t” son válidas con dicho nivel de confianza. Lo que muestran los indicadores de evaluación de la incidencia sobre ingreso, no le quitan validez al estudio, sino que señalan que las variables utilizadas –ingreso y gasto– cuentan con un comportamiento muy semejante, además de que las clasificaciones y categorías empleadas hacen que las observaciones de la muestra sean pequeñas y semejantes entre sí.

Antes de proceder a explicar los resultados, es importante presentar las incidencias sobre ingreso a través de los años y de manera conjunta. Ver Gráfica 4.1.1.

Gráfica 4.1.1

Incidenia sobre ingreso del Impuesto al Valor Agregado por deciles a través de los años. Para hogares con proveeduría masculina, proveeduría femenina y proveeduría mixta. 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.



Fuente: Elaboración propia.

Los principales resultados encontrados a nivel de la **incidenia sobre ingreso a través de los años** son los siguientes:

- 1) Sobresale que el **primer decil** cuenta con incidencia mucho más alta que los otros deciles. Tanto para hogares de proveeduría femenina, masculina o mixta.
- 2) El comportamiento del **segundo decil** es semejante al decil uno, cuenta con incidencia más alta que todos los deciles siguientes.
- 3) La **categoría de hogares de proveeduría femenina** es la que cuenta con incidencia más alta de todas las categorías del primer decil.
- 4) También la categoría de hogares de proveeduría femenina cuenta con incidencia más alta que las otras categorías de hogares en **la mayoría de los otros deciles**.
- 5) Si se compara la **incidenia sobre ingreso** de todos los años, se encuentra que 2006 fue la más alta (sólo marginalmente algunos la superan en algún decil y por muy poco en el año 2012 y en 2014 aún menos).
- 6) La incidencia en las categorías de hogares de proveeduría femenina y mixta en el decil uno, disminuye de 2006 a 2012. Mientras que en la categoría de proveeduría masculina la inflexión se da en el año 2010. Para el decil dos, la incidencia disminuye hasta 2010 en los 3 casos y de allí en adelante vuelve a aumentar.

- 7) Para los hogares pertenecientes a los demás deciles de ingreso la incidencia oscila entre 5 y 6 puntos porcentuales del ingreso (excepción hecha para 2008 que disminuye a 4%).
- 8) Es pertinente estudiar la inflexión resultante en las incidencias a partir de 2012 y en los hogares de proveeduría masculina desde 2010.

La incidencia del ingreso aporta información sobre cuánto representa el pago de impuestos indirectos, en este caso concreto el pago del Impuesto al Valor Agregado con relación al ingreso de cada hogar y para cada categoría de hogares. Como ya se señaló, el ingreso muestra las posibilidades de gasto y también las posibilidades de ahorro de cada tipo de hogar, además de que se considera una mejor medida de bienestar de los hogares.

La incidencia sobre ingreso presenta resultados regresivos, es decir, que mientras más alto sea el nivel de ingreso de los hogares la proporción de IVA pagado con relación al ingreso de los hogares es menor.

El hecho que el primer decil cuente con incidencia superior significa que los hogares de ingresos más bajos, es decir los más pobres, son los que pagan más IVA con relación al ingreso y que dentro de estos hogares pobres, los hogares donde las mujeres son las principales **proveedoras** son quienes pagan aún más IVA que los otros.

Se puede observar que en el año 2006 las incidencias sobre ingreso son las más altas para todos los deciles y categorías de todos los años (sólo marginalmente superadas en algún decil intermedio en 2012 y 2014).

Incluso en el año 2006 se encuentra que la incidencia sobre ingreso en el primer decil para la categoría 'proveedoras' alcanza 22%. En principio, la incidencia sobre ingreso no "debería" ser superior a 15% en ese año, dado que ésta es la tasa de IVA más alta con que se grava la canasta. Si todos los productos de consumo estuviesen gravados, todos los hogares pagarían 15% de IVA en ese año, bajo todos los supuestos mencionados con anterioridad. Sin embargo, dadas las problemáticas que se enfrentan al utilizar las encuestas ENIGH, para el caso de 2006 se cuenta con 45% de los hogares que declaran tener superior el gasto al ingreso y es en los primeros deciles donde se encuentran las

mayores discrepancias, se obtiene incidencia de 22% dado que se declara contar con gastos que tienen IVA en una proporción muy superior al ingreso declarado.

Para ese mismo año también los hogares de las categorías de proveeduría masculina y mixta cuentan con incidencia sobre ingreso muy alta, superior a 12% en los dos casos. Las tasas de incidencia alcanzadas en el año 2006 en el primer decil no vuelven a ser alcanzadas en los años del estudio.

Además, dadas las características señaladas, el margen en el que oscilan las incidencias entre los deciles es muy grande. Si consideramos el 22%, como un 15%, nos encontramos con un margen superior a 9 puntos porcentuales.

El año 2008, se caracteriza por ser el año en el que el margen entre el que oscilan las incidencias, 3.92% y 10.25%, es el segundo más amplio de los años estudiados con un margen de 6.3 puntos porcentuales, cuando se considera del primero al último deciles. Sin embargo, si se toma la incidencia del decil dos al diez se encuentra con que el margen se reduce a la mitad, 3 puntos porcentuales.

2010 es el año en el cual, sólo las 3 categorías de hogares del primer decil, más la categoría de hogares de proveeduría femenina del segundo decil, cuentan con incidencias superiores a 6%. Las incidencias en todos los demás deciles y categorías oscilan en 5%. Se cuenta con incidencias no completamente regresivas, aunque son altas en el primer decil, del segundo decil en adelante no disminuyen cuando disminuyen los deciles. Lo mismo sucede para las diferentes categorías de hogares, en el año 2010 las incidencias son semejantes aunque superiores en la categoría de hogares de proveeduría femenina (excepción de en los deciles seis y ocho con diferencias muy marginales).

Las incidencias en el año 2012 se comportan semejante al año 2010, sólo las 3 categorías del primer decil más la categoría de proveeduría femenina del segundo decil superan el 7%, en todos los otros deciles y categorías, la incidencia oscila entre 5 y 6%.

La incidencia sobre ingreso para el año 2012 muestra en la mayoría de los casos incidencia mayor para los hogares que cuentan con proveeduría femenina, excepción cuarto y noveno deciles, con diferencias marginales.

Para el año 2014, las incidencias sobre ingreso del primer decil categoría de proveeduría femenina son altas, además que el segundo decil experimenta situación semejante también en las 3 categorías de hogares.

En términos generales se puede decir que las incidencias que venían a la baja en los hogares de proveeduría femenina y mixta se turnan al alza en el año 2014. Curiosamente para los hogares de proveeduría masculina el punto de inflexión es en 2012.

Hasta aquí, todo indica que las incidencias sobre ingreso **sustentan la hipótesis** de que **existe inequidad tributaria** entre los hogares con proveeduría femenina y los otros hogares, como se pudo comprobar con las incidencias mayores en los hogares de proveeduría femenina.

4.2. Factores que influyen en la incidencia.

Como comprobación de la **segunda hipótesis**, acerca de a qué factores obedece la equidad/inequidad en el pago del IVA, se ha señalado que las diferencias en las incidencias sobre ingreso se pueden deber a: 1) las diferencias en los ingresos obtenidos en cada una de las categorías de hogares; 2) las diferencias en las canastas de gasto de las diferentes categorías de hogares; y, 3) la estructura tributaria vigente, o sea la diferencia entre si los bienes que se consumen en cada hogar se encuentran gravados con IVA o no.

Los resultados señalan que la incidencia sobre ingreso es superior para los hogares de proveeduría femenina, entre los factores señalados como determinantes de la incidencia se encuentra **el ingreso** de los hogares.

Los ingresos se analizaron en el capítulo anterior. La información señala con claridad que las desigualdades en la distribución del ingreso en México son tanto de orden vertical (entre deciles), como de orden horizontal (en el mismo decil).

A través del ejercicio se pudo constatar que los ingresos en los hogares de proveeduría femenina son notoriamente menores a los ingresos de las otras categorías de hogares, por lo que se señala el ingreso como el principal factor que cuenta con relación directa con la incidencia.

La población femenina dedica una gran parte de su tiempo al trabajo doméstico y del cuidado no remunerado que se realiza fundamentalmente dentro de los hogares, como se pudo confirmar en la Encuesta de Uso del tiempo. Dada la identidad de género de las mujeres, las labores de cuidado son su principal responsabilidad, siendo estas labores las que **determinan su inserción** en el mercado laboral. Existen vertientes de estudio que señalan que la pobreza de las mujeres es pobreza de tiempo (Zacharias, Antonopoulos and Masterson, 2012). Es tan grande la carga de trabajo a realizar para el cuidado de dependientes que el tiempo disponible para insertarse en el mercado laboral es limitado. Además, los estudios señalan que hay más mujeres que hombres que laboran medio tiempo, en horarios corridos, con horarios flexibles, etc.

Ya que los ingresos son el reflejo de lo que sucede en el mercado laboral, y en la economía en su conjunto, se puede ver que los hogares de proveeduría femenina son los que cuentan con ingresos menores para cada uno de los deciles. La población femenina obtiene ingresos menores en el mercado laboral. Una proporción mayor de población femenina que de población total: el 72.7% de las mujeres insertas en el mercado laboral obtienen de cero a tres salarios mínimos como remuneración.

La ENOE señala que la población ocupada en el sector terciario incrementa a través de los años estudiados, pero el incremento es mayor para el caso de la población femenina. Las actividades que las mujeres realizan en el sector terciario, son en muchos casos actividades “semejantes” a las labores de cuidado que se les asignan socialmente a las mujeres. Esta segregación laboral valora muy bajo dichas actividades y entrega remuneración escasa por ellas.

Los hogares de proveeduría femenina son alrededor del 26% de los hogares mexicanos, para los años aquí estudiados.

Es importante recordar que la desigualdad que genera la división sexual del trabajo, la desigualdad base, en la que descansa la estructura económica, se convierte así, en este caso, en desigualdad entre mujeres y hombres en cuanto a la obtención de ingresos.

Las diferencias de gasto en consumo entre las 3 categorías de hogares, son muy pequeñas y quizá pequeña también la **influencia** en la incidencia que se paga.

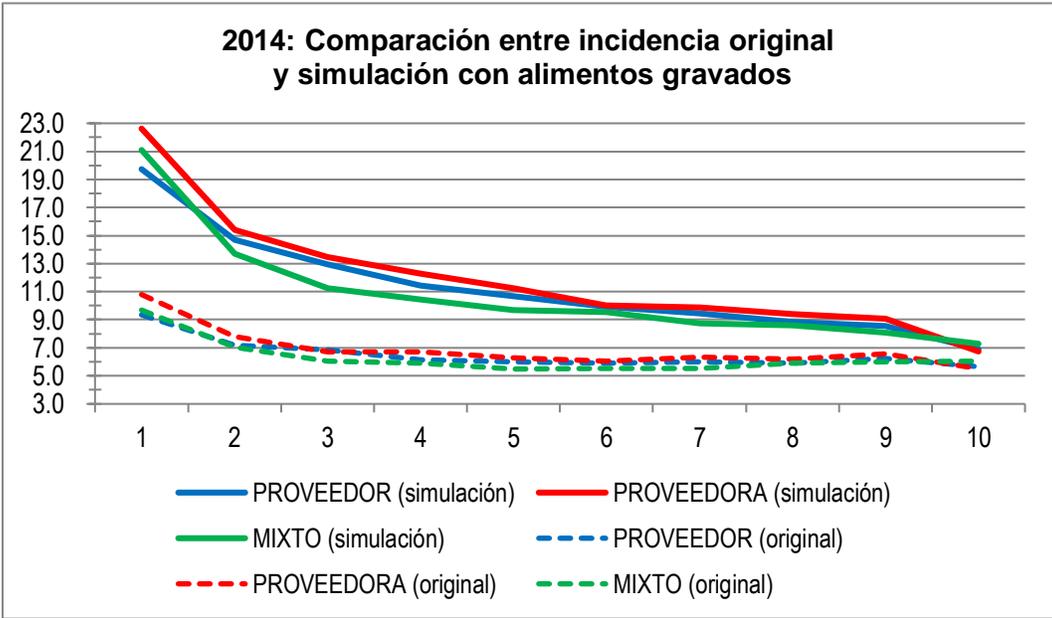
Lo anterior puede significar que **el patrón de gasto** de los hogares del primer decil de ingreso y en especial los hogares con proveeduría femenina son canastas de bienes muy inelásticos, son bienes básicos imprescindibles para el sostenimiento de la vida, en los cuales se tiene que gastar independientemente de los ingresos que se obtengan.

Las canastas entre las categorías de hogares de los primeros deciles son muy similares. Con ingresos escasos, no se presenta opción para diferenciar los gastos basados en la identidad de género. Cuando los recursos son de subsistencia, las diferentes categorías de hogares los utilizan para los mismos gastos: alimentación, vivienda, vestido, transporte.

Se presenta una simulación como una forma de demostrar que se presentan diferencias significativas entre las canastas de gasto de los diferentes deciles y categorías de hogares y con ello un factor que puede tener significancia en la incidencia.

Para el año 2014 se simula que los alimentos son gravados con IVA de 16% y se obtienen incidencias notoriamente diferentes, como se puede ver en la gráfica 4.2.

Gráfica 4.2



Fuente: Elaboración propia

La gráfica muestra cómo en el caso que se gravaran los alimentos con 16 % de IVA, la incidencia aumentaría para todos los hogares de los diferentes deciles y categorías. El incremento es muy notorio en los hogares de los primeros deciles, así como en los hogares de proveeduría femenina.

El tercer factor que puede afectar a la incidencia está relacionado con el anterior y señala que dentro de la canasta de gastos de los hogares, influye la **estructura de tasas de IVA**. Lo que gasta cada hogar en bienes que llevan IVA.

Lo que los resultados de incidencia sobre ingreso muestran es que el **ingreso** y los diferentes **patrones de gasto** de los hogares, así como la estructura de la **tasas del IVA**, influyen en que los hogares con proveeduría femenina presentan incidencias más altas en los primeros deciles, no completamente regresivas en los deciles intermedios, para cerrar en el decil diez con incidencias a la baja, de nuevo, en la mayoría de los casos.

Es importante señalar que a nivel macroeconómico, los resultados del presente estudio muestran que la incidencia sobre ingreso de los diferentes deciles y categorías de hogares ha disminuido a través del tiempo. Parecería un buen resultado si no se estuviese consciente que los ingresos reales de los hogares han disminuido y no logran alcanzar los niveles de 2008. Para los años estudiados, hubo incremento en los ingresos reales de 2006 a 2008 y no se han vuelto a alcanzar esos niveles en los años siguientes.

4.3. Resultados de incidencia sobre gasto.

Se obtuvieron las incidencias sobre gasto del Impuesto al Valor Agregado con clasificación vertical por deciles de ingreso y categorización de los hogares por proveeduría a nivel horizontal.

Las incidencias sobre gasto se presentan en el cuadro y gráfica 4.2.1. Los ejercicios realizados de incidencia sobre gasto para cada decil y categoría, presentan los siguientes resultados:

- 1) Se encuentra **incidencia creciente** en todos los **deciles**, es decir que conforme los hogares cuentan con más altos ingresos, cuentan con gastos mayores y aumenta su incidencia, mientras más gastan los hogares, más IVA pagan.
- 2) La incidencia sobre gasto es creciente para **las tres categorías** de hogares.
- 3) Los hogares con proveeduría masculina son los que presentan incidencia **más alta en la mayoría de los casos**.
- 4) En la mayoría de los casos también, los hogares con proveeduría femenina cuentan con las incidencias **menores** de todos los hogares. Mientras que los hogares de proveeduría mixta se comportan de manera intermedia, siendo el comportamiento más semejante al de los hogares con proveeduría masculina que a los hogares de proveeduría femenina.
- 5) Las incidencias oscilan entre 5.37 y 10.49, existiendo alrededor de 5 puntos porcentuales entre todos los deciles, categorías y en todos los años.
- 6) Mientras que entre categorías las incidencias oscilan menos de 1 punto porcentual, de hecho las diferencias son marginales en la mayoría de los casos.

El patrón de incidencia donde predomina la mayor incidencia en los hogares de proveeduría masculina se rompe en 34% de los casos, encontrando que en 2006 se cuenta con 4 deciles y en 2012 con un decil donde la incidencia más alta corresponde a los hogares de proveeduría femenina. En tanto que en 12 casos se obtiene la mayor incidencia en hogares de proveeduría mixta: 3 casos en 2006, 2 casos en 2008, 1 caso en 2010 y 3 casos tanto en 2012 como en 2014.

Cuadro y gráfica 4.2.1

Incidencia sobre gasto del Impuesto al Valor Agregado. Hogares clasificados en deciles y categorías. 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.

DECIL	INCIDENCIA IVA/GASTO 2006 (porcentaje)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
	1	5.8	6.1	
2	5.6	6.0	5.4	106.9%
3	5.8	5.6	5.8	96.9%
4	6.0	6.1	5.9	101.6%
5	6.3	6.5	6.0	103.8%
6	6.7	6.4	6.4	95.7%
7	7.0	6.9	7.1	98.5%
8	7.6	7.2	7.2	94.6%
9	7.9	7.6	8.0	95.9%
10	8.8	8.4	8.1	95.5%

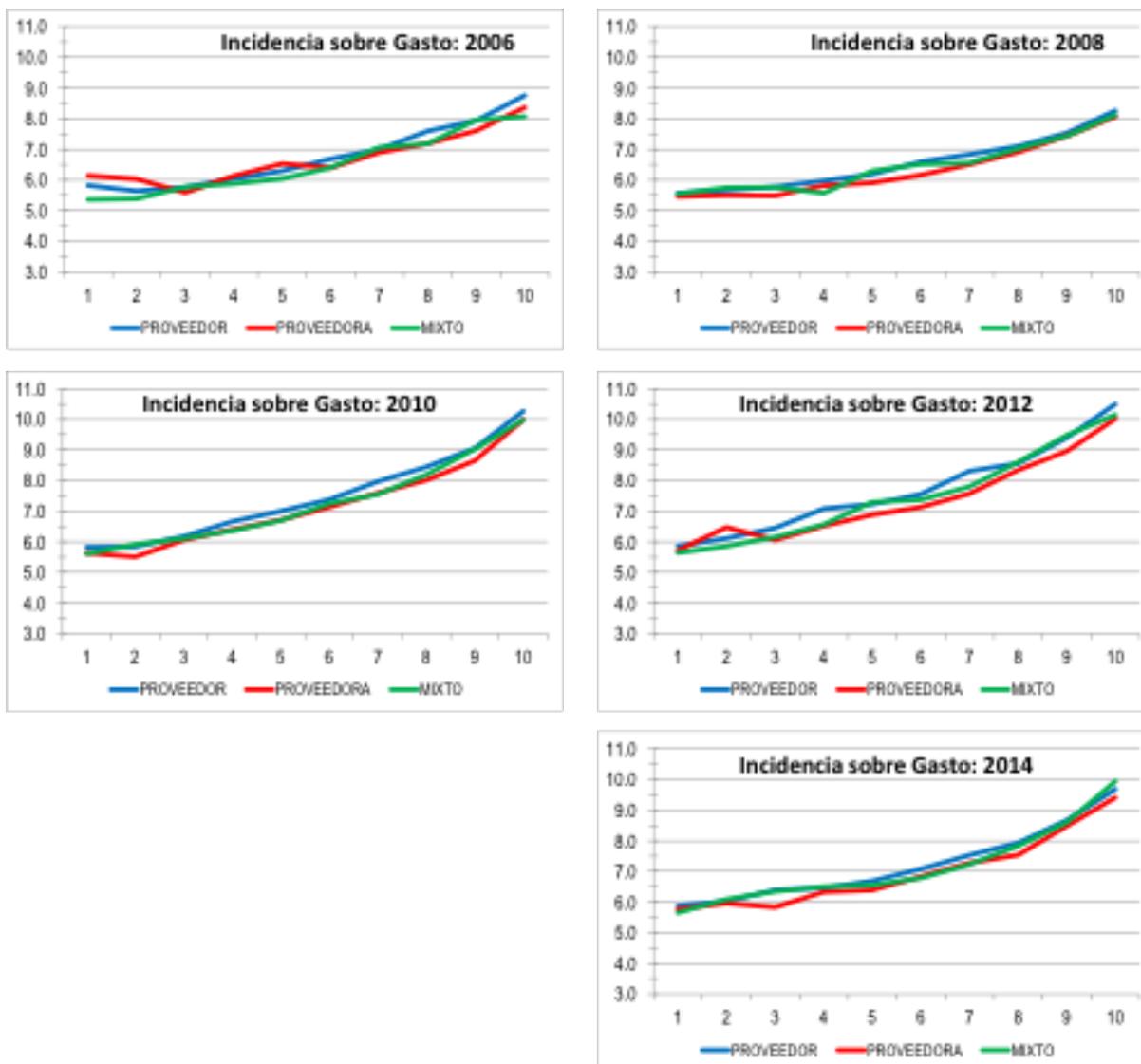
DECIL	INCIDENCIA IVA/GASTO 2008 (porcentaje)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
	1	5.6	5.5	
2	5.7	5.5	5.8	97.1%
3	5.8	5.5	5.8	95.0%
4	6.0	5.8	5.6	97.3%
5	6.2	5.9	6.3	95.5%
6	6.6	6.2	6.5	93.4%
7	6.8	6.5	6.6	95.2%
8	7.1	6.9	7.0	97.3%
9	7.5	7.4	7.4	98.7%
10	8.3	8.1	8.1	97.7%

DECIL	INCIDENCIA IVA/GASTO 2010 (porcentaje)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
	1	5.8	5.6	
2	5.8	5.5	5.9	94.4%
3	6.2	6.1	6.1	98.1%
4	6.7	6.4	6.4	96.1%
5	7.0	6.7	6.7	95.9%
6	7.4	7.1	7.2	96.7%
7	8.0	7.6	7.5	95.2%
8	8.4	8.0	8.2	94.9%
9	9.0	8.6	9.0	95.5%
10	10.3	10.0	10.0	97.3%

DECIL	INCIDENCIA IVA/GASTO 2012 (porcentaje)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
	1	5.9	5.7	
2	6.1	6.5	5.9	105.8%
3	6.5	6.1	6.2	93.9%
4	7.1	6.5	6.6	92.0%
5	7.2	6.9	7.3	95.2%
6	7.6	7.1	7.4	94.3%
7	8.3	7.6	7.8	91.2%
8	8.6	8.3	8.6	97.5%
9	9.4	9.0	9.5	95.3%
10	10.5	10.0	10.1	95.4%

DECIL	INCIDENCIA IVA/GASTO 2014 (porcentaje)			% PROVEEDORA /PROVEEDOR
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO	
	1	5.9	5.8	
2	6.0	6.0	6.1	99.0%
3	6.4	5.8	6.3	91.2%
4	6.5	6.3	6.5	98.0%
5	6.7	6.4	6.6	95.5%
6	7.1	6.8	6.8	96.5%
7	7.5	7.3	7.2	96.7%
8	7.9	7.5	7.8	95.0%
9	8.7	8.5	8.6	97.8%
10	9.7	9.4	9.9	97.2%

Fuente: Elaboración propia con información INEGI. ENIGH.

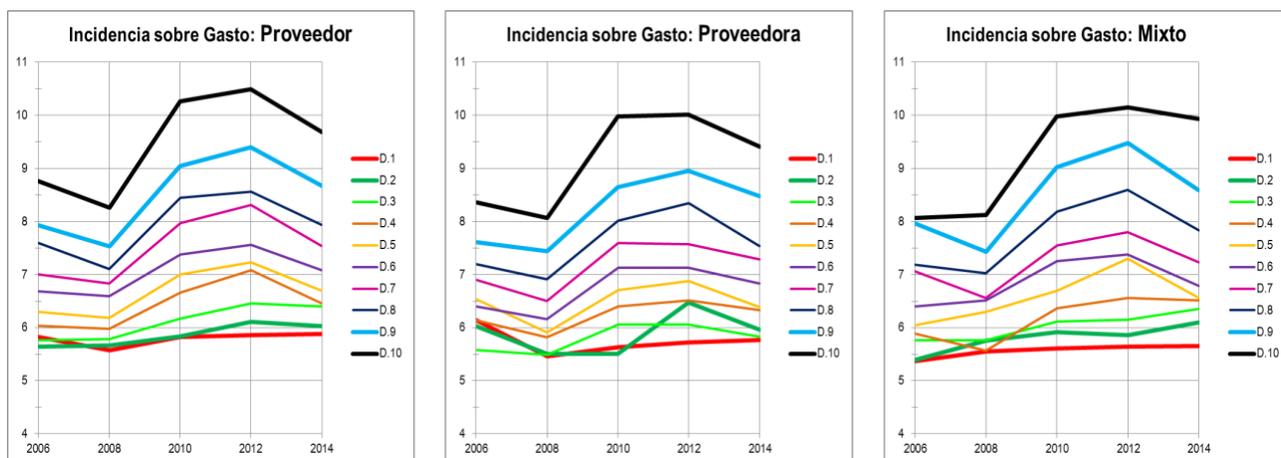


Fuente: Elaboración propia con información INEGI. ENIGH.

Se presentan a continuación las incidencias sobre gasto de manera conjunta, por deciles, para así conocer la evolución de la incidencia sobre gasto a través de los años estudiados.

Gráfica 4.2.2

**Incidencia sobre gasto del Impuesto al Valor Agregado
por deciles a través de los años.
Para hogares con proveeduría masculina, con proveeduría femenina y con
proveeduría mixta. 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.**



Fuente: Elaboración propia.

A través de los años se encuentra que la incidencia sobre gasto presenta los siguientes resultados:

- 1) Las incidencias sobre gasto en los deciles del cuatro al diez, cuentan con comportamiento muy semejante.
- 2) En deciles del cuatro al diez, la incidencia disminuye de 2006 a 2008; incrementa para 2010 y 2012 y vuelve a disminuir en 2014.
- 3) La incidencia más alta para los deciles diez de las 3 categorías de hogares se alcanza en el año 2012.
- 4) Es en los primeros deciles del uno al tres, donde las incidencias presentan comportamientos erráticos, pero sin fluctuaciones muy grandes, sobre todo en los hogares de proveeduría masculina y mixta. En los hogares de proveeduría femenina los deciles dos y tres sobre todo se comportan de manera irregular.

La incidencia sobre gasto en el año 2006 tiene comportamiento “atípico”, dado que en este año en 4 de los 5 primeros deciles la incidencia más alta corresponde a los hogares de proveeduría femenina. Las incidencias más altas en este año sólo son 3.5 % superiores a

las del primer decil, lo que significa que la incidencia sobre gasto en 2006 contó con poca oscilación entre deciles.

En el año 2008, el comportamiento de las incidencias sobre gasto es semejante a 2006, aunque con menor dispersión todavía entre deciles, sólo 2.8 puntos porcentuales. No hubo crecimiento, al contrario, las incidencias disminuyeron con relación a 2006 para todos los deciles de las categorías de proveeduría masculina y femenina, mientras que los hogares de proveeduría dual presentan incidencias sobre gasto de comportamiento errático para los 5 primeros deciles, los últimos 5 deciles presentan incidencias menores que 2006.

En 2008 predominan los deciles en los que se encuentra que los hogares de proveeduría masculina son los que cuentan con incidencia más alta, sólo en 2 casos superados por los hogares de proveeduría dual. En este año, la incidencia sobre gasto en los hogares de proveeduría femenina es la menor de las 3 categorías, para todos los deciles.

Para el año 2010 se encuentra que las incidencias obtenidas oscilan entre 5.61% y 10.26% para los diferentes deciles y categorías de hogares. Se puede señalar que las incidencias sobre gasto incrementan con relación a 2006 y a 2008. La incidencia de los hogares con proveeduría masculina son los que cuentan con más alta incidencia de las 3 categorías de hogares, con excepción del decil dos, donde la incidencia más alta la tienen los hogares de proveeduría dual.

En el año 2012 se encuentran las mayores incidencias sobre gasto de todo el período estudiado y con ello la mayor dispersión entre deciles que corresponde a 4.8 puntos porcentuales.

En 2012 se presenta el caso del decil dos donde la incidencia de los hogares de proveeduría femenina es más alta que los hogares de proveeduría masculina y mixta, pero el comportamiento en todos los otros deciles es semejante al resto de los años estudiados. En la mayoría de los deciles la incidencia menor es la de los hogares de proveeduría femenina.

En el año 2014, es notoria la disminución de la incidencia sobre gasto, menor a las incidencias de 2012 e incluso 2010 para los deciles del cuatro en adelante en todas las

categorías de hogares. Sin embargo, también este año presenta alta dispersión, más de 4 puntos porcentuales.

En síntesis, podemos señalar que para México, dada la estructura impositiva y los bienes que se encuentran gravados con IVA, el resultado es que se cuenta con incidencia sobre gasto creciente, es decir que el impuesto grava proporcionalmente, más a quien más gasta; se considera que en términos de la incidencia sobre gasto, el IVA contribuye a atraer mayores recursos a la hacienda pública.

Es preciso señalar que los resultados no presentan que exista inequidad tributaria, que es lo que nos interesa analizar en el presente trabajo.

El IVA resulta ser un impuesto progresivo, cuando se obtiene la incidencia en términos de gasto; la supuesta regresividad de los impuestos indirectos no se cumple para el caso de México, dada la estructura de tasas del IVA cuando se mide con relación al gasto, por lo que es pertinente considerar si el gasto es la medida apropiada para obtener la incidencia. Se considera que la incidencia sobre gasto, resultó ser un ejercicio que si bien nos da información acerca de cómo el IVA afecta a las diferentes categorías de hogares, sus resultados no resultan relevantes para evaluar la inequidad tributaria, dada la progresividad resultante.

Capítulo 5

Conclusiones y retos

En el capítulo 5 se presentan las conclusiones que se derivan del análisis de incidencia realizado al Impuesto al Valor Agregado para los hogares mexicanos, a través de los años pares de 2006 a 2014.

Así mismo se presentan algunos retos que enfrenta la economía mexicana con relación a su sistema impositivo y algunas propuestas que se desprenden del estudio, como también preguntas de investigación que surgen del análisis realizado.

5.1. Conclusiones.

Conocer el impacto distributivo del presupuesto es una tarea pendiente para muchos países latinoamericanos –entre los que se encuentra México–, que requiere estimaciones complejas, información muy especializada y análisis muy detallados. “Dado que un importante objetivo de las políticas públicas es conseguir que el sistema fiscal llegue a ser tan equitativo –vertical y horizontalmente– como lo hayan dispuesto estatutariamente los legisladores, resulta evidente la necesidad de que la autoridad fiscal disponga de instrumentos adecuados para comparar incidencia distributiva de diversas propuestas fiscales” (CEPAL. 1998: 183). El estudio de incidencia del Impuesto al Valor Agregado que aquí se presenta es una pequeña contribución a esta gran ausencia.

Entre quienes dictan las políticas fiscales, la equidad es un tema que, si bien está presente en términos generales, sería muy importante que estuviese presente en la dinámica de búsqueda de sociedades más justas, especialmente en países con grandes desigualdades económicas, políticas, sociales y culturales como México. La equidad tributaria, como ya se señaló, continúa considerándose una asignatura pendiente, se recaudan impuestos para proveer al gobierno de recursos públicos que se van a regresar a la ciudadanía en forma de bienes públicos, conocer si en este proceso se generan o ahondan desigualdades, a la fecha no se ha considerado prioritario en México.

Las **conclusiones** que se desprenden del análisis de la incidencia al Impuesto al Valor Agregado **a través de los años** son las siguientes:

1.- En el caso de México el Impuesto al Valor Agregado (IVA) **no es neutral** en cuanto a **quien lo paga**. A pesar de que el IVA es conocido como un impuesto neutral, es necesario especificar que es neutral en cuanto a dónde se paga y a la deducción de los impuestos a los insumos en la cadena de producción.

2.- Se puede concluir que uno de los pilares del Sistema Impositivo Mexicano, su principal impuesto indirecto en términos de recaudación, el Impuesto al Valor Agregado es inequitativo. A través del presente estudio, **se aprueba la hipótesis de inequidad** en el pago del IVA. A nivel vertical, el análisis de incidencia sobre ingreso realizado al IVA permite concluir que los **deciles uno y dos**, que incluyen a la población de más escasos recursos, son quienes pagan más IVA con relación a su ingreso.

3.- El IVA es **inequitativo también** a nivel horizontal, cuando se analiza la población por categorías de hogares, donde las categorías de hogares son establecidas con base en quien aporta los recursos a los hogares, se encuentra que para todos los deciles, la categoría de hogares de **proveeduría femenina** es la que cuenta con incidencia sobre ingreso más alta.

4.- Por lo que la **inequidad se manifiesta doblemente en los hogares con proveeduría femenina de los primeros deciles**, donde los ingresos son menores y además pagan más IVA que lo que pagan las otras categorías de hogares.

5.- Se puede concluir que **lo que más afecta en la magnitud de la incidencia es el ingreso** de los hogares, existen diferencias muy grandes entre los ingresos que perciben los hogares con proveeduría femenina y los hogares con proveeduría masculina y mixta.

6.- **El patrón de gasto resulta más diferente entre deciles que entre categorías de hogar**. Las diferencias entre lo que representan los ingresos de los hogares de proveeduría femenina con relación a los ingresos de los hogares de proveeduría masculina son más grandes que las diferencias entre los patrones de gastos de los hogares por categoría de hogar. Sobre todo para los primeros deciles es marginal la diferencia en los gastos basados en la identidad de género. Sin embargo, probablemente en menor magnitud que el ingreso, también los patrones de gasto afectan de alguna manera las diferentes incidencias obtenidas para cada hogar y categoría.

7.- Es importante notar que el IVA es inequitativo aun y cuando en México no se encuentran gravados los alimentos, ni las medicinas, productos que ocupan un lugar preponderante en las canastas de gasto en consumo de los hogares de los primeros deciles, los cuales resultan más afectados en el presente estudio.

8.- El análisis de **incidencia sobre gasto**, para los deciles y categorías de hogares en México da resultados **crecientes**, es decir que se paga más IVA en los hogares correspondientes a los deciles más altos. Por lo que se puede concluir que la incidencia del IVA sobre el gasto **no es inequitativa**. Las incidencias sobre gasto son muy semejantes dentro de cada decil, en general se cuenta con incidencias menores que las de incidencias sobre ingreso. Predominan los hogares de proveeduría masculina con incidencias sobre gasto más altas en cada decil.

5.2. Retos.

De las conclusiones señaladas se desprenden algunos **retos**. En principio, lo que sucede con el pago de los impuestos es un **reflejo** de lo que sucede en la economía. Cuando se cuenta con una economía sólida y en crecimiento, que genera **empleos** para la población que los requiere y con ellos **ingresos** o remuneraciones dignas e incremento en la canasta de gasto en consumo de dicha población, la cual pagaría más impuestos, tanto directos como indirectos, entre ellos, el IVA. Sin embargo, lo anterior no sucede en nuestro país, la economía mexicana se encuentra siguiendo un modelo que no genera empleos dignos suficientes para la población que los demanda, los empleos que genera son informales, los ingresos que se perciben en dichos empleos son muy escasos, las canastas de gasto en consumo de la población son poco movibles y el sistema impositivo requiere cada vez más recursos para apoyar a la población.

En México, en la conducción de la economía actual, se ha priorizado la utilización de la política monetaria y el control de la inflación para la estabilidad macroeconómica, en lugar de la función redistributiva de la política fiscal. Se cuenta con el modelo económico neoclásico donde el Estado es pequeño y el ajuste entre la oferta y demanda se deja a las fuerzas del libre mercado. El **reto** implica un **cambio de modelo**. Significa volver a considerar al Estado como responsable del bienestar de la población y no únicamente como espectador y regulador del libre juego de la oferta y la demanda.

Se requiere una participación activa del Estado en la economía, con **la utilización de la política fiscal** con políticas de intervención directa en la economía para eliminar las desigualdades existentes. Sin intervención del Estado en este campo, las desigualdades se mantienen o en la mayoría de los casos se agravan. Se requiere que el Estado detenga tanto la polarización en la distribución del ingreso, como la persistencia de las desigualdades entre mujeres y hombres. Es notorio que el mercado ha sido incapaz de generar los empleos necesarios y que las políticas sociales, a través del gasto social, han sido insuficientes, mientras no se altera la política económica.

El incremento del gasto social no es por sí solo un indicador de que el Estado esté atendiendo más a su población, también es una señal de que el mercado no está funcionando para generar empleos, por lo que el Estado debe asumir muy diversas áreas de atención directa a la población y **requiere de muchos recursos**.

En México se cuenta con una recaudación muy baja con relación al PIB, si además parte de su recaudación la obtiene de impuestos indirectos, lo hace generando o aumentando las inequidades entre quienes pagan IVA.

Se señala que el pago de los impuestos es un reflejo de lo que sucede en la economía, dado que la organización económica y social presenta grandes desigualdades, el sistema impositivo resulta también inequitativo, por lo que se **requiere atención** desde dos ángulos:

- 1) Un país con la distribución del ingreso como la que presenta México requiere un sistema impositivo **que no descansa** en gravar en una proporción más alta a quienes menor ingreso tienen, es decir con impuestos indirectos.
- 2) Además, para eliminar las inequidades que presenta el sistema impositivo mexicano se requiere **erradicar las desigualdades entre mujeres y hombres**, que actualmente forman parte de la **estructura** de la organización social y económica de nuestro país. Mientras los ingresos que perciben los hogares de proveeduría femenina sean menores a los que se perciben en los hogares de proveeduría masculina y mixta, los primeros continuarán pagando una proporción mayor de su ingreso en impuestos indirectos.

México, cuenta con una estructura tributaria, donde se encuentran gravados con **tasa cero los alimentos y las medicinas**, lo que permite que la población que compone los primeros deciles de ingreso, no pague más impuestos que lo que ya está haciendo. El Sistema Impositivo Mexicano acepta que se dejen de obtener recursos, en un carácter de justicia, dado que las canastas de gasto de los primeros deciles de ingreso cuentan con una alta composición de productos como alimentos y medicinas.

Sin embargo, se reconoce que contar con un sistema impositivo como el mexicano que contiene una variedad de tasas, es decir una miscelánea fiscal muy grande, además de disminuir los recursos públicos, hace más complejo y probablemente más ineficiente el propio sistema impositivo.

Se sugiere realizar otro estudio para conocer si productos individuales deberían contar con IVA, debido a que se consideran bienes de lujo y podrían considerarse que cuentan con un efecto progresivo. Aquí no se están estudiando productos en específico, dado que en lo general se considera que ya la miscelánea fiscal es muy grande y no es pertinente introducir más deducciones. De acuerdo a un estudio realizado para México sobre las reformas a impuestos indirectos, es posible concluir muy específicamente que para que las reformas sean a favor de las personas de escasos recursos los impuestos indirectos deben tener en cuenta si los bienes son inferiores, necesarios o de lujo²⁵ y propone que los impuestos a la alimentación y a la electricidad deben bajar y al transporte aumentar. (Abdelkrim, Duclos and Makdissi, 2012)

El Sistema Impositivo Mexicano cuenta además con muchas deducciones en los impuestos, lo que lo hace tener gastos tributarios muy altos. A lo que es pertinente añadir las prácticas cuasi fiscales que ya se señalaron, así como la proliferación de incentivos tributarios generalizados.

Dada la escasez de recursos con que se cuenta y frente a las incontables necesidades, se requiere lo que la CEPAL lleva tiempo **proponiendo** respecto a la organización de Pactos Fiscales que incluyen: ajuste fiscal, productividad del gasto público, transparencia, equidad e institucionalidad democrática (CEPAL, 1998: 1).

²⁵ Si se grava sólo de acuerdo a la elasticidad del bien, puede generar inequidades cuando el bien es un bien necesario.

Es un hecho que la recaudación en México debe incrementar, pero debe hacerlo con **impuestos directos**, para no ampliar las desigualdades existentes, como se desprende del estudio aquí presentado.

De considerar resulta la importancia de que la política fiscal mexicana se convierta en completamente **progresiva**, se deberían gravar los ingresos provenientes de las ganancias de capital, de los dividendos y de los intereses. Además de contar con impuestos a los activos: uno a las herencias, a los regalos y donaciones, las transacciones de compra – venta de propiedades y otro al patrimonio global.

Se propone gravar todas las formas de capital, incluyendo el capital financiero. El grueso de los ingresos que se pueden obtener por gravar la riqueza es el resultante de gravar las transacciones financieras y de capital. Proponentes del impuesto a las transacciones financieras lo consideran un impuesto al valor agregado en el consumo financiero, que podría ayudar con la especulación, volatilidad e inestabilidad. Gravar el capital financiero sería una forma de erradicar la riqueza extrema (Kohler, 2015).

Se requiere además mejorar el marco institucional, para dar credibilidad a las políticas gubernamentales, de forma que se garantice el uso eficiente de los recursos públicos.

Como ya se señaló, lo que sucede en el pago de impuestos indirectos es un reflejo de la realidad económica que se vive en el país. Lo que explica la Economía Feminista es como mientras el trabajo doméstico y del cuidado permanezca siendo responsabilidad fundamentalmente de las mujeres, éste seguirá no valorado, al igual que los trabajos que realizan las mujeres en el mercado de empleo. Así mismo, la participación de las mujeres en el mercado laboral se verá limitada, por lo que los hogares de proveeduría femenina contarán con menores ingresos que los de proveeduría masculina o mixta, rasgo distintivo de sociedades desiguales.

Además, es de considerar la necesidad de recaudar impuestos que vayan dirigidos al gasto social: ingresos necesarios para generar oferta de servicios de cuidado como es el caso de guarderías, horarios extendidos escolares, asilos y en general espacios de cuidado para la población dependiente. Con la creación de dichos servicios de cuidado el Estado asume su corresponsabilidad en la reproducción social, dado que a la fecha son las mujeres

mexicanas quienes están asumiendo el trabajo de la reproducción social (Pérez Fragoso, 2016). De esta forma permitirá a más mujeres participar en el mercado laboral.

El hecho que la Seguridad Social en México se encuentre ligada al empleo formal y que su contribución se considere como “un impuesto”, deja al margen tanto de la contribución, como del derecho a guardería, pensión y otros beneficios a una proporción muy alta de mujeres, e incluso a una proporción muy alta de trabajadores que no se encuentran insertos en el mercado formal. Dado lo anterior, se requieren muchos recursos públicos para atender dichas necesidades.

A nivel microeconómico, los hogares se ajustan lentamente a la situación económica prevaleciente y la tasa de reproducción de la población disminuye. Los modelos de proveeduría se modifican al aumentar continuamente el número de personas que se insertan en el mercado de trabajo para obtener, entre todas las personas, los ingresos necesarios para el sostenimiento de la vida en cada uno de los hogares mexicanos.

El análisis desde la Economía Feminista busca captar y explicar conjuntamente los procesos económicos, tanto el de la acumulación que se sigue en la economía ortodoxa, como los procesos necesarios para el mantenimiento de la vida. Lo que aquí se presentó se relaciona directamente a lo inequitativo del Sistema Impositivo Mexicano, específicamente al pago del IVA que opera en una economía de libre mercado, en la cual se presentan grandes desigualdades en la distribución del ingreso, así como enormes desigualdades estructurales entre mujeres y hombres, por lo que se requieren políticas económicas tendientes a la equidad para lograr una sociedad con una economía más justa.

Dentro de las preguntas que se abren a partir de la presente investigación se encuentran las siguientes: ¿Cómo dar respuesta a nuestros problemas fiscales? Por una parte, atender la baja presión fiscal, pero se requiere también por otra parte un replanteamiento de la política de gasto público. ¿Es necesario fortalecer la política fiscal a través de políticas de endeudamiento público? ¿Cómo se asegura que los recursos públicos que se obtuviesen de una posible reforma fiscal serían utilizados en combatir las desigualdades, la pobreza y promover desarrollo sostenible y sustentable?

Bibliografía.

Abdelkrim, Araar; Jean-Yves Duclos and Paul Makdissi (2012). Pro – poor indirect tax reforms, with an application to Mexico. Working Paper Development Policies no. 56 Fondation pour les Études et Recherches sur le Développement International. November 2012.

Antón, Arturo y Fausto Hernández. (2010). VAT Collection and Social Security Contributions under Tax Evasion: Is There a Link? CIDE. Documentos de Trabajo. Número 480.

Andrew Leicester, Mike Brewer and Alissa Goodman. (2008). Is expenditure a better measure of living standards than income? Recent research shows very different trends, according to the measure used. En Berthoud, Richard y Francesca Zantomio (ed). *Measuring poverty: seven key issues*. ESRC Festival of Social Science 08. Institute for Social and Economic Research.

Ayala Espino, José. (2000). *Diccionario moderno de la Economía del Sector Público*. México. Editorial Diana.

Bird, Richard and Barbara Diane Miller (1989). The Incidence of Indirect Taxes on Low Income Households in Jamaica. *Economic Development and Cultural Change*. University of Chicago Press.

Borderías, Cristina; Carrasco, Cristina y Alemany Carme (comp) (1994). *Las mujeres y el trabajo, rupturas conceptuales*. Economía Crítica. Primera edición. Barcelona. ICARIA.

Budlender, Debbie. (2003). The debate about household headship. *Journal of Social Dynamics a Journal of the Centre for African Studies*. Vol 29. No. 2. University of Cape Town.

Caballero, Emilio. (2009). *Los Ingresos Tributarios de México*. Ed. Trillas. México. 2009.

Cardero, María Elena y Guadalupe Espinosa. (2013). Empleo, empleo informal de hombres y mujeres e indicadores de pobreza en Domínguez, Lilia y Flor Brown (Comp.). *México, Mujeres y Economía*. UNAM. México.

Carrasco, Cristina. (2014). La economía feminista: ruptura teórica y propuesta política. En Carrasco, Cristina. *Con voz propia. La economía feminista como apuesta teórica y política*. Los libros de viento sur, la oveja roja. Madrid.

----- (2010). “¿Conciliación? No, gracias. Hacia una nueva organización social” en Cooper, Jennifer (coord.) *Tiempos de mujeres en el estudio de la economía*. PUEG UNAM – UNIFEM. México.

Casale, Daniela (2012). Indirect taxation and gender equity: evidence from South Africa. En *Feminist Economics*. Volume Eighteen, Number Three. July.

Castelletti, Bárbara. (2013). How redistributive is Fiscal Policy in Latin America? The case of Chile and Mexico. OCDE *Development Centre Working Paper No. 318*.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (2017). Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe 2017: la movilización de recursos para el financiamiento del desarrollo sostenible. Libros y documentos institucionales.

----- (2014) Cecchini, S et al. Sistemas de protección social en América Latina y el Caribe. Una perspectiva comparada. Serie Políticas Sociales. Número 202.

----- (2012) Cambio estructural para la igualdad. Una visión integrada del desarrollo. *Trigésimo cuarto período de sesiones de la CEPAL*. San Salvador, 27 al 31 de agosto.

----- (2010) La Hora de la Igualdad. Brechas por cerrar, caminos por abrir. *Trigésimo tercer período de sesiones de la CEPAL*. Brasilia, 30 de mayo a 1 de junio.

----- (1998) *El Pacto Fiscal, fortalezas, debilidades, desafíos*. Santiago de Chile. CEPAL.

Cortés, Fernando y Delfino Vargas. (2017). La evolución de la desigualdad en México: viejos y nuevos resultados. *Revista de Economía Mexicana*. Anuario UNAM. Número 2, 2017.

De Villota, Paloma. (2003). "Aproximación desde una perspectiva de género a la política presupuestaria desde la vertiente impositiva. El caso de España". En P. de Villota (ed.) *Economía y género. Macroeconomía, política fiscal y liberalización. Análisis de su impacto sobre las mujeres*. Barcelona: Icaria

De Villota, Paloma e Ignacio Ferrari. (2004). Reflexiones sobre el IRPF desde la perspectiva de género: la discriminación fiscal del/de la segundo/a perceptor/a. Instituto de Estudios Fiscales. *Investigaciones No. 9/04*.

Elson, Diane. (2007). "Vertical equity, horizontal equity and gender equality in taxation". *Draft Note for Methodology Meeting of Gender and Taxation Project*. Durban, South Africa

Esquivel, Gerardo. (2015). Desigualdad extrema en México. Concentración del poder económico y político. OXFAM México.

Esquivel, Valeria. (2012). Cuidado, economía y agendas políticas: una mirada conceptual sobre la "organización social del cuidado" en América Latina en Esquivel, Valeria (editora). *La Economía Feminista desde América Latina. Una hoja de ruta sobre los debates actuales en la región*. ONU Mujeres. GEMLAC. Santo Domingo.

----- (2011). La economía del cuidado: un recorrido conceptual. En Sanchís, Norma (Compiladora). *Aportes al debate del Desarrollo en América Latina. Una perspectiva feminista*. ONU MUJERES. IGTN.

Giménez Montiel, Gilberto. (2002). Paradigmas de identidad en Chihu Amparán, Aquiles (coord.) *Sociología de la identidad*. Universidad Autónoma Metropolitana Iztapalapa. México.

Grown, Caren. (2006). What Gender Equality Advocates Should Know about Taxation. *AWID: Spotlight Number 7*, March. Toronto.

Grown, Caren and Imraan Valodia (ed.) (2010). *Taxation and Gender Equity. A comparative analysis of direct and indirect taxes in developing and developed countries*. IDRC: Routledge. London.

Hernández Trillo, Fausto; John Scott Andreta y Andrés Zamudio Carrillo, A. (2001). *La Reforma Hacendaria Integral: algunos retos*. México: Centro de Investigación y Docencias Económicas, Proyecto de Presupuesto.

Ibarra, David. (2013). La crisis inacabada. *Cátedra Extraordinaria Raúl Prebisch*. Facultad de Economía, UNAM. 2013.

----- (2011) La tributación en México. *Cátedra Extraordinaria Raúl Prebisch*. Facultad de Economía, UNAM.

Jorratt, Michel. (2011). Evaluando la equidad vertical y horizontal del Impuesto al Valor Agregado y el impuesto a la renta: el impacto de reformas tributarias potenciales. Los casos de Ecuador, Guatemala y Paraguay. CEPAL. *Serie Macroeconomía del desarrollo No. 113*.

Justino, Patricia y Arnab Acharya. (2003). Inequality in Latin America: processes and inputs. Poverty Research Unit at Sussex. University of Sussex. PRUS Working Paper no. 22. April 2003.

Kaldor, Nicholas. (1963). *Un impuesto al gasto*. Fondo de Cultura Económica. Segunda reimpresión en español. Bogotá. Traducción Rubén C. Pimentel.

Kohler, Pierre. (2015). Redistributive Policies for Sustainable Development: Looking at the Role of Assets and Equity. United Nations. Department of Economics and Social Affairs. Working Paper No. 139 ST/ESA/2015/DWP/139

Lamas, Marta (comp.). (1996). *El género. La construcción cultural de la diferencia sexual*. PUEG. UNAM.

Lamaute – Brisson, Nathalie. (2013). Redistribuir el cuidado: para un nexo de políticas públicas. En Calderón, Coral (coord.) *Redistribuir el cuidado. El desafío de las políticas*. Santiago de Chile, CEPAL.

Lerda, Juan Carlos. (2008). El Pacto Fiscal visto a sus 10 años. CEPAL. *Serie Seminarios y Conferencias. No. 54. Las Finanzas públicas y el pacto fiscal en América Latina*.

Leyva – Parra, Gerardo. (2004). El ajuste del ingreso de la ENIGH con la contabilidad nacional y la medición de la pobreza en México. Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL). *Serie Documentos de Investigación. Número 19*. Noviembre.

López Tijerina, Gildardo (2010). El bicentenario de la política fiscal. *Economía Informa. Número 365*. Facultad de Economía. UNAM. Octubre – diciembre.

Lustig, Nora; Carola Pessino and John Scott. (2013). The impact of taxes and social spending on inequality and poverty in Argentina, Bolivia, Brazil, Mexico, Peru and Uruguay: An Overview. *Commitment to equity. Working paper 13*. Tulane University.

Martínez – Vazquez. (2001). The impact of Budgets on the poor. Tax and Benefit Incidence. *International Studies Program. Working Paper 01 -10*. Andrew Young School of Policy Studies. Georgia State University.

McCaffery, Edward. (2012). Where´s the Sex in Fiscal Sociology? Taxation and Gender in comparative perspective. *USC Center in Law, Economics and Organization Research Paper No. CO7-12*.

Organization for Economic Co-Operation and Development (OCDE). (2015) Tax Statistics (database) Revenue Statistics: Comparative Tables. OECD - iLibrary.

----- (2012). *Consumption Tax Trends*. VAT/GST and Excise rates, trends and administration issues. OCDE Publishing Paris.

----- (2008) *Perspectivas económicas de América Latina 2009. Resumen ejecutivo*. OCDE Publishing. Paris.

Pérez Fragoso, Lucía. (2016). Consejo Económico y Social (CES) de la CDMX. Políticas Laborales: insumos necesarios para su diseño en “El descuido de los cuidados. Sus consecuencias en seguridad humana y desigualdad laboral”.

Pérez Fragoso, Lucía y Francisco Cota. (2013). Análisis de género de la incidencia del Impuesto al Valor Agregado en México en Domínguez, Lilia y Flor Brown. *México, Mujeres y Economía*. UNAM.

----- (2010). Análisis de género de los impuestos en México en Grown, Caren e Imraan Valodia (ed.). *Taxation and Gender Equity. A comparative analysis of direct and indirect taxes in developing and developed countries*. IDRC: Routledge. London

Pérez Orozco, Amaia. (2014). *Subversión feminista de la economía. Aportes para un debate sobre el conflicto capital – vida*. Madrid. Edición Traficantes de Sueños.

Picchio, Antonella. (2001). *Un enfoque macroeconómico "ampliado" de las condiciones de vida* (2001). Presentado al taller internacional Cuentas nacionales de salud y género, OPS/FONASA. Santiago de Chile. En Carrasco Cristina (ed.) (2001) *Tiempos, trabajos y género*. Universidad de Barcelona.

Rajemison, Harivelo and Stephen D. Younger (2000). Indirect Tax Incidence in Madagascar: Estimations using the Input – Output Table. *CFNPP Working Paper No. 106*.

Ricardo, David. *Principios de Economía Política y Tributación*. (1973). Fondo de Cultura Económica. México. Segunda reimpresión. Traducción Juan Broc B., Nelly Wolff y Julio Estrada M.

Roach, Brian. (2010). Progressive and Regressive Taxation in the United States: Who’s Really Paying (and Not Paying) their Fair Share. *Global Development and Environment Institute Working Paper No. 10-07*

Sahn, David and Stephen D. Younger. (2003) Estimating the Incidence of Indirect Taxes in Developing Countries. Oxford University Press. The World Bank.

Sen, Amartya. (2013) *La idea de la justicia*. Editorial Taurus. México. Traducción Hernando Valencia Villa.

----- (2002) *La desigualdad económica*. Fondo de Cultura Económica (FCE). México. Edición ampliada con anexo fundamental de James E. Foster y Amartya Sen. Traducción Eduardo Suárez Galindo.

Smith, Adam. (2010). *Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Primera edición 1776. Fondo de Cultura Económica. México.

Stewart, Frances, Graham Brown and Luca Mancini. (2005). Why Horizontal Inequalities Matters: Some Implications for Measurement. *CRISE Working Paper No. 19*. UK.

Stiglitz, Joseph E. (2015). Ramsey and the theory of taxation. *The Economic Journal*. Volume 125. March 2015.

----- (2012). *El precio de la desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*. Editorial Taurus. México.

----- (1988). *La economía del sector público*. Bosh Ed. Barcelona.

Tello, Carlos. (2015). Sobre la baja y estable carga fiscal en México. *CEPAL Serie Estudios y Perspectivas* No. 163.

Tello, Carlos y Domingo Hernández. (2010). Sobre la Reforma tributaria en México. *Revista de Economía*. UNAM. Número 21.

Tello, Carlos y Jorge Ibarra. (2012) *La Revolución de los Ricos*. *Facultad de Economía, UNAM*.

Tronto, Joan. (2013). *Caring Democracy. Markets, Equality and Justice*. New York University Press. New York and London.

UNAM (Universidad Nacional Autónoma de México). (2015). Grupo Nuevo Curso de Desarrollo ante la situación y la perspectiva económica y social. Memorándum. *México frente a la crisis*.

Villatoro, Pablo. (2015). Ajuste de los ingresos de las encuestas a las cuentas Nacionales: Una revisión de la literatura. *Serie Estudios Estadísticos No. 19*. CEPAL.

Zacharias, A; Antonopoulos, R., and Masterson, T. (2012). *Why time deficits Matter: Implications for the measurement of poverty*. Levy Economics Institute of Bard College. UNDP Empowered Lives Resilient Nations.

Anexos

Anexo A.3.1

Cuadro A.3.1. Obtención del Ingreso total

NIVEL 1	NIVEL 2	NIVEL 3	NIVEL 4	NIVEL 5	NIVEL 6	
#25 ingtot = Ingreso total	#26 ingcorr = Ingreso corriente	#27 ingmon = Ingreso corriente monetario	#28 trabajo = Ingreso por trabajo	#29 sueldos = Sueldos		
				#30 horext = Horas extras		
				#31 comis = Comisiones y propinas		
				#32 otra_rem = Otras remuneraciones		
			#33 negocio = Ingresos independientes	#34 noagrop = Negocios no agropecuarios	#35 industria = Negocios industriales	
					#36 comercio = Negocios comerciales	
					#37 servicios = Negocios de servicios	
				#38 agrop = Negocios agropecuarios	#39 agrícolas = Negocios agrícolas	
					#40 pecuarios = Negocios pecuarios	
					#41 reproduc = Negocios de recolección	
					#42 pesca = Negocios de pesca	
					#43 otros_trab = Otros ingresos por trabajo	
					#44 rentas = Renta de la propiedad	#45 utilidad = Ingresos de sociedades
					#47 transfer = Transferencias	#46 arrenda = Arrendamiento
						#48 jubila = Jubilaciones
			#49 beca = Becas			
			#50 donativo = Donativos			
			#51 remesa = Remesas			
			#52 bene_gob = Beneficios gubernamentales			
		#54 gasnom = Gasto corriente no monetario	#53 otros = Otros ingresos corrientes			
			#55 autoco = Autoconsumo			
			#56 rem_esp = Remuneraciones en especie			
			#57 rega = Transferencias en especie	#58 esp_hog = Transferencias de hogares		
			#60 esti = Estimación del alquiler	#59 esp_inst = Transferencias de instituciones		
	#61 pertot = Percepciones totales	#62 permon = Percepciones monetarias	#63 retiro = Retiro de inversiones			
			#64 prestamo = Préstamos			
			#65 otras_pr = Otras percepciones			
		#66 eronom = Erogaciones no monetarias				

Fuente: Elaboración propia con información de las ENIGH de INEGI.

El ingreso total está compuesto por el ingreso corriente más las percepciones totales, estas últimas comprenden percepciones monetarias más erogaciones no monetarias. Siendo las percepciones monetarias los ingresos que se perciben por: retiro de inversiones, préstamos y otras percepciones.

Mientras que el ingreso corriente está compuesto por el ingreso corriente monetario y gasto corriente no monetario.

Forman parte del ingreso corriente monetario: los ingresos por trabajo, los ingresos que se obtienen de los negocios (que se denominan ingresos independientes), otros ingresos por trabajo, las rentas que se obtienen de contar con propiedades, las transferencias y lo que se denomina otros ingresos corrientes.

Los ingresos por trabajo pueden ser los que se obtiene como: sueldos, horas extras, comisiones y propinas y otras remuneraciones.

Mientras que los ingresos independientes que se obtienen de los negocios se dividen en los ingresos que provienen de negocios no agropecuarios (negocios industriales, comerciales y de servicios) y los ingresos de negocios agropecuarios (provenientes de negocios agrícolas, pecuarios, recolección y de pesca).

Los ingresos que se obtienen de propiedades son tanto de sociedades, como de arrendamientos.

Las transferencias comprenden ingresos provenientes de: jubilaciones, becas, donativos, remesas y beneficios gubernamentales.

El gasto corriente no monetario comprende: el autoconsumo, las remuneraciones en especie, las transferencias en especie (que pueden venir de hogares o de instituciones) y la estimación del alquiler.

Se presenta a continuación la información de ingreso obtenida y clasificada por deciles y categorías en términos nominales.

Cuadro A.3.1.1

Ingreso nominal promedio por hogar. Clasificado por deciles y categorías.

Años: 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.

2006				2008			
DECIL	INGRESO POR HOGAR 2006			DECIL	INGRESO POR HOGAR 2008		
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO		PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO
1	1,141.3	789.9	1,008.0	1	1,811.9	1,368.4	1,579.4
2	2,493.7	1,991.5	2,877.9	2	3,371.8	2,824.0	3,562.0
3	3,522.9	2,928.4	4,321.3	3	4,459.3	3,817.1	5,296.1
4	4,513.3	3,685.7	5,308.8	4	5,784.6	4,858.6	6,868.9
5	5,494.7	4,644.7	6,571.5	5	6,929.8	5,679.2	7,793.8
6	6,664.0	5,510.9	7,582.2	6	8,503.0	7,019.6	9,236.8
7	8,097.7	6,855.5	8,747.3	7	10,236.2	8,528.6	11,090.0
8	9,791.9	8,833.0	11,063.2	8	12,755.4	10,951.7	14,589.2
9	13,974.1	11,904.8	14,838.7	9	17,318.4	15,385.7	18,960.8
10	30,001.0	22,469.3	29,557.9	10	43,026.2	29,799.5	36,490.1

2010				2012			
DECIL	INGRESO POR HOGAR 2010			DECIL	INGRESO POR HOGAR 2012		
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO		PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO
1	2,004.9	1,431.9	1,909.2	1	1,978.5	1,410.2	2,164.2
2	3,609.2	2,775.4	3,694.8	2	3,549.0	2,661.0	3,821.9
3	4,700.7	3,865.9	5,240.9	3	4,438.8	3,847.4	5,070.0
4	5,818.1	4,912.3	6,821.1	4	5,696.8	4,551.4	6,832.0
5	7,252.4	6,031.3	8,153.8	5	6,951.4	5,920.6	8,012.0
6	8,474.0	7,210.3	9,289.8	6	8,405.8	7,237.1	10,061.8
7	10,444.0	8,661.7	11,550.2	7	10,502.3	8,697.3	11,540.0
8	12,793.7	11,040.0	14,997.3	8	13,513.0	11,696.3	15,143.2
9	17,322.0	14,597.8	19,282.6	9	17,384.0	15,649.6	19,157.0
10	36,089.8	26,948.0	36,561.1	10	36,607.4	29,974.1	35,020.1

2014			
DECIL	INGRESO POR HOGAR 2014		
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO
1	2,142.2	1,587.4	1,961.6
2	3,821.3	3,206.5	3,937.7
3	4,984.3	4,057.7	5,633.3
4	6,164.2	5,037.9	6,914.7
5	7,394.9	5,894.0	8,511.3
6	8,869.5	7,747.3	9,897.8
7	10,430.2	8,717.3	11,690.7
8	12,362.5	11,160.0	14,634.4
9	16,759.9	15,352.4	19,996.9
10	37,160.1	33,557.3	38,163.5

Fuente: Elaboración propia con datos INEGI. ENIGH.

Anexo A.3.2

Cuadro A.3.3.

Obtención del Gasto Total

AÑO	BASE DE DATOS	DESCRIPCIÓN
2006	GASTOS	Gastos realizados por el hogar.
2008	GASTOS	Gastos realizados por el hogar.
	GASTODIARIO	Gasto diario que realiza el hogar en alimentos, bebidas y tabaco y transporte público.
	GASTOEDUCA	Gastos en artículos y servicios de educación que realizó el hogar, por cada uno de sus integrantes.
2010	GASTOS	Gastos realizados por el hogar.
	GASTODIARIO	Gasto diario que realiza el hogar en alimentos, bebidas y tabaco y transporte público.
	GASTOEDUCA	Gastos en artículos y servicios de educación que realizó el hogar, por cada uno de sus integrantes.
	GASTORECIBO	Gastos del último recibo pagado por los servicios que son utilizados en la vivienda.
2012	GASTOSHOGAR	Gastos monetarios y no monetarios que realizó el hogar en el periodo de referencia.
	GASTOSPERSONA	Gastos monetarios y no monetarios asociados a los integrantes del hogar en el periodo de referencia

Fuente: Elaboración propia con información de INEGI, ENIGH 2006, 2008, 2010 y 2012

En 2012 no se tomaron en cuenta los gastos identificados con la clave de gastos no monetarios.

Se presenta a continuación la información de gasto obtenida y clasificada por deciles y categorías en términos nominales.

Cuadro A.3.3.1

Gasto nominal promedio por hogar. Clasificado por deciles y categorías.

Años: 2006, 2008, 2010, 2012 y 2014.

2006				2008			
DECIL	GASTO POR HOGAR 2006			DECIL	GASTO POR HOGAR 2008		
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO		PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO
1	2,508.7	2,851.1	2,376.4	1	2,984.3	2,569.2	2,644.0
2	3,267.2	3,490.5	3,659.9	2	3,988.7	3,565.5	3,935.0
3	3,992.4	4,038.1	4,579.8	3	4,575.3	4,034.5	5,122.5
4	4,607.0	4,348.4	5,120.8	4	5,334.5	4,855.2	5,634.7
5	5,231.5	5,569.1	6,008.8	5	5,803.3	5,064.3	6,035.7
6	6,294.1	5,923.6	6,667.4	6	6,406.7	5,825.4	7,304.0
7	7,301.6	6,837.4	7,616.6	7	7,324.9	6,747.5	8,112.8
8	8,440.7	8,122.2	9,135.6	8	8,801.8	8,160.9	9,866.1
9	11,675.2	10,479.3	12,110.8	9	11,156.5	10,996.9	12,330.0
10	19,233.4	16,235.1	21,224.2	10	20,411.0	15,767.3	21,724.6

2010				2012			
DECIL	GASTO POR HOGAR 2010			DECIL	GASTO POR HOGAR 2012		
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO		PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO
1	2,707.9	2,378.9	2,662.1	1	2,867.3	2,133.5	2,873.2
2	3,690.6	3,196.2	3,697.6	2	3,892.5	3,062.4	3,760.8
3	4,318.7	3,770.7	4,457.6	3	4,431.3	4,099.9	5,120.9
4	4,933.1	4,403.0	5,563.7	4	5,126.7	4,244.4	5,628.6
5	5,718.7	5,120.9	6,286.9	5	5,718.1	5,154.0	6,413.1
6	6,491.2	5,702.9	6,965.0	6	6,543.8	6,453.4	7,304.3
7	7,346.6	6,664.4	8,382.3	7	7,720.3	7,232.0	8,915.2
8	8,662.6	7,773.9	10,470.9	8	9,064.1	8,877.3	10,692.3
9	11,353.9	10,079.2	12,717.6	9	11,422.0	10,950.6	13,157.9
10	20,110.1	15,524.4	21,762.9	10	20,176.5	18,311.7	21,695.4

2014			
DECIL	GASTO POR HOGAR 2014		
	PROVEEDOR	PROVEEDORA	MIXTO
1	3,403.4	2,969.6	3,362.3
2	4,540.2	4,191.1	4,549.8
3	5,334.4	4,659.3	5,352.0
4	5,856.0	5,346.3	6,276.5
5	6,633.6	5,794.2	7,124.2
6	7,408.9	6,859.0	8,047.6
7	8,284.9	7,598.1	8,906.7
8	9,214.9	9,148.3	11,023.9
9	12,102.9	11,845.0	13,988.6
10	21,690.1	19,658.4	23,209.3

Fuente: Elaboración propia con datos INEGI. ENIGH.