



**El Colegio  
de la Frontera  
Norte**

**"Efectos de la homologación del Impuesto al Valor Agregado  
en el Estado de Baja California 2001"**

Tesis presentada por

**Juan Gabriel López Ochoa**

Para obtener el grado de

**MAESTRO EN DESARROLLO REGIONAL**

TIJUANA, B. C.

2002

## CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Director de Tesis: \_\_\_\_\_  
Dr. Noé Arón Fuentes Flores

Aprobada por el Jurado Examinador:

1.- \_\_\_\_\_  
Dr. Noé Arón Fuentes Flores

2.- \_\_\_\_\_  
Mtro. José Alberto Godinez Plascencia.

3.-   
Mtro. Rodolfo Padilla del Bosque.

## AGRADECIMIENTOS

Primeramente quisiera agradecer al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología por el apoyo durante los dos años de la maestría. Espero poder corresponder a esta institución con el mayor esfuerzo de mi trabajo.

Al Dr. Noé Arón Fuentes Flores por su apoyo para realizar esta tesis y mi gratitud por el tiempo que generosamente dedicó a resolver dudas y guiar de la mejor manera esta investigación.

A los lectores, por los valiosos comentarios que contribuyeron a enriquecer esta investigación. Al Mtro. José Alberto Godínez Plascencia por su el tiempo invertido para leer este documento. Por su parte, el Mtro. Rodolfo Padilla del Bosque, muchas gracias por todos lo comentarios a este trabajo, la detección que hizo me permitieron aclarar problemas que debían ser resueltos.

Quiero agradecer también, al Mtro. Manuel Lecuanda y Víctor Hugo, por su disposición para resolver dudas sobre aspectos matemáticos y estadísticos. Asimismo, a los profesores, en las largas horas de aprendizaje conjunto, contribuyeron a que esta investigación empezara a tener forma.

A mis compañeros, en primer lugar a dos personas con las que pase muchas cosas especiales, Edgar y Cristy por su paciencia y comprensión, muchas gracias. Así también, a una persona que estimo muchísimo, Mireya, por ser tan atenta, amigable y paciente conmigo. A Graciela por ser una gran amiga, matener siempre una sonrisa, tu alegría y tu sinceridad. Elsa por ser una persona tan atenta, gracias por haber permitido que fuéramos amigos. A mis amigos, Edgar y Gaby, gracias por sus atenciones, a Ara , Luis, Rebeca, Liz, Hilda y Carlos.

A mis hermanos:

Sergio, Daniel y Oscar Alberto, por entender mis deseos de superación en estos 8 años en los que no pudimos compartir cosas maravillosas. En especial a mi hermano menor, Oscar.

A mis padres:

Sergio y Hermelinda.

Por permitirme cumplir una de mis metas, depositando toda su confianza y su apoyo para poderlo lograr.

A mis tios:

En especial, a mis tios Daniel y Catalina.

Por permitirme aprender de ellos, apoyarme e impulsarme a logra muchas metas.

Y por ultimo, quiero agradecer a mis abuelos, por haber compartido sus experiencias de la vida.

## Índice

	<i>Pág.</i>
<b>Introducción</b>	1
<b>Capítulo I.- El Problema.</b>	6
1.1. Políticas Fiscales del Gobierno de México.	7
1.1.1. La Importancia del Impuesto al Valor Agregado en el Sistema Fiscal.	7
1.1.2. El Impuesto al Valor Agregado.	11
1.1.2.1. Tipos de IVA.	12
1.1.2.2. Ventajas y Desventajas del IVA.	14
1.1.3. El IVA y la Competitividad Regional de Baja California.	15
1.2. Debate de la Reforma Tributaria en términos del IVA y su Homologación en México: Efectos Sociales.	17
1.2.1. Efectos de la Política Fiscal en Alimentos y Medicinas.	17
1.2.2. El Banco de Mundial, la OCDE y la CEPAL sobre la Cuestión Fiscal en México: ¿Opciones alternativas?	19
1.2.3. Criticas a la Reforma Fiscal.	22
1.2.4. Una Tasa Única del IVA en todo el País.	24
1.2.5. Efectos sobre la Neutralidad en la Región Fronteriza Norte.	26
1.3. Debate de la Reforma en los Impactos de Neutralidad Vs. Justicia.	28
<b>Capítulo II. El Estado de Baja California.</b>	32
2.1. El Estado de Baja California.	33
2.1.1. Tratamiento Arancelario y Administrativo.	36
2.1.2. Intercambio Comercial.	40
2.1.3. La Estructura Económica.	44
2.1.4. Condiciones Sociales.	52
2.1.5. Crecimiento Económico.	55
2.2. ¿Integración ó Independencia del Centro del País?	58
2.3. Procesos Transfronterizos y su Influencia en la Dinámica Económica del Estado de Baja California.	60
2.3.1. La Maquiladora en Baja California.	61
<b>Capítulo III. Análisis del Sistema Tributario.</b>	65
3.1. Criterios para el Análisis de un Sistema Tributario.	66

**Índice de Figuras.**

Figura II.1, Relaciones Espaciales de la Industria Maquiladora de Tijuana con E.U.A.	62
Figura II.2, Procesos Transfronterizos Frontera México-E.U.A.	63

**Índice de Cuadros.**

Cuadro I.1, Importancia del IVA en los Ingresos del Sector Público en México 1980-2001.	8
Cuadro I.2, Coeficiente de Eficiencia del IVA 1980-2000.	10
Cuadro I.3, Comparación Internacional de Bienes y Servicios Exentos del IVA y Gravados a Tasa Cero 1999.	14
Cuadro II.4, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa 1993-2000.	34
Cuadro II.5, Producto Interno Bruto del Estado de Baja California 1993-2000: participación porcentual de las Actividades Económicas.	46
Cuadro II.6, Participación del PIB en el Estado de Baja California a nivel nacional 1993-2000.	46
Cuadro II.7, Producto Interno Bruto de Baja California por total de la Industria Manufacturera 1993-2000.	47
Cuadro II.8, Producto Interno Bruto de Baja California por División de la Industria Manufacturera 1993-1999.	48
Cuadro II.9, Características Principales del Subsector Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco de Baja California 1999.	49
Cuadro II.10, Diversos Indicadores de la Industria Maquiladora de Exportación en Baja California 1990-2000.	50
Cuadro II.11, Tasas de Crecimiento Anual del Número de Empleos y Establecimientos de la Industria Maquiladora de Exportación en Baja California 1990-2000.	51
Cuadro III.12, Principios de la Imposición.	73
Cuadro III.13, Principales Reformas Tributarias en México 1978-2001.	78
Cuadro III.14, Evolución de la Estructura de Tasas del IVA en México 1978-1998	82
Cuadro IV.15, Base Impositiva del IVA en Baja California 2000.	91
Cuadro IV.16, Cálculo de los Incrementos de los Precios ante un Cambio Porcentual del IVA a partir de la Elasticidad Precio para el Estado de Baja California.	99
Cuadro IV.17, La Distribución de la Carga del IVA entre las Familias de Baja California 2000.	100
Cuadro IV.18, Efecto de la Elasticidad Precio Relativo en el Comercio de Baja California 1998.	101
Cuadro IV.19, Efectos sobre la Producción Derivado de la caída del Gasto Privado en Baja California 2000.	103
Cuadro IV.20, Elasticidad y Proporciones del Gasto en el Consumo por Grupo de Bienes en Baja California 2000.	104

## Introducción

La región de Baja California, por su ubicación geográfica, presenta características particulares que la hacen diferente del estereotipo nacional y al resto de los estados fronterizos del norte. Esto se puede observar en su estructura jurídica-administrativa y económica, y en su vecindad con el Estado de California, uno de los más prósperos de Estados Unidos. Aunado a esto, es uno de los estados que cuenta con los más altos niveles de crecimiento económico y con patrones demográficos específicos, donde la inmigración del resto del país es un factor esencial. (Fuentes, et al. , 2001).

En Baja California, los niveles de ingreso y el poder adquisitivo de la población en Baja California determinan la capacidad de compra que tiene la población para satisfacer sus necesidades básicas. El bienestar social depende del acceso real de la población a las ventajas comparativas de un mercado binacional, del acceso al mercado laboral en México y/o Estados Unidos, de la periodicidad con que se perciben los salarios, del acceso a servicios públicos y de la disponibilidad de bienes de consumo final – perecederos y no perecederos –, así como de la infraestructura de educación, servicios de salud y vivienda.

En sus condiciones actuales los patrones de consumo, las relaciones comerciales y la actividad productiva local son altamente afectados por los fenómenos económicos que suceden en uno y otro lado de la frontera, tales como las modificaciones en los precios relativos de bienes y servicios, la variación del tipo de cambio monetario, o las medidas restrictivas al comercio exterior de cualquier de los gobiernos de los dos países (Fuentes, et al. , 2001).

Por otra parte, el actual Gobierno Federal ha propuesto una reforma tributaria en el 2001. Tal iniciativa contempla la homologación de la tasa del Impuesto al Valor Agregado (IVA) a todos los bienes y servicios y el aumento de 34 a 35 por ciento la tasa del

Impuesto Sobre la Renta (ISR) a personas morales<sup>1</sup>. Es decir, la propuesta sugiere eliminar la tasa cero a los alimentos y medicinas, así como otras exenciones menores, y uniformar la tasa especial en la frontera, de 10 por ciento, con la tasa general del 15 por ciento (Fuentes, et al. , 2001).

Dicha propuesta fiscal es compleja y ha propiciado que varios sectores y entidades federativas del país exhorten su preocupación, lo que ha causado un debate y reflexión en el ámbito nacional. Por un lado, los especialistas sobre el tema manifiestan que la iniciativa tributaria únicamente tiene como argumento consideraciones de recaudación global y no considera los efectos sociales y regionales. Por otro lado, existen consecuencias sobre la equidad y la neutralidad de la tasa especial del IVA implicaría variaciones en los precios relativos en la frontera y efectos sobre la neutralidad regional.

En particular, debemos mencionar que el Estado de Baja California goza de beneficios por su situación geográfica, ya que debido al intenso intercambio con las ciudades del sur de Estados Unidos, la tasa del Impuesto al Valor Agregado (IVA) es del 10%, mientras que para el resto del país la tasa es del 15%. Por lo tanto, mantener tasas impositivas con un efecto de neutralidad, permitirían que el Estado de Baja California sea más competitivo con respecto al mercado exterior.<sup>2</sup>

Por tal motivo, lo que nosotros proponemos es analizar desde un punto de vista de la neutralidad, es decir, un IVA que impacte de forma menor a la estructura económica.<sup>3</sup> De

---

<sup>1</sup> La administración del Presidente Vicente Fox Quezada, pretende mediante una reforma integral que incluye el fortalecimiento de los ingresos por incrementos de impuestos y la mejora en la recaudación obtener entre 250 y 300 millones de pesos, equivalentes a cuatro puntos porcentuales del Producto Interno Bruto (PIB) (Fuentes, et al. 2001).

<sup>2</sup> Desde el punto de vista de justicia de los impuestos, se señala que mediante el incremento de la recaudación de los impuestos otorgará una mayor dotación de servicios públicos a la población, el aplicar en la región del Estado de Baja California una tasa única en el país para logra el propósito del gobierno federal, incentivaría que la incidencia del impuesto sea más regresivo, lo cual, podría incentivar aún más el mercado informal para compensar esta regresividad. La tasa es regresiva, cuando el tanto por ciento de cuota disminuye a medida que aumenta el valor de base.

<sup>3</sup> De entre los argumentos sociales podemos resumir los siguientes: 1) el IVA a los alimentos y medicinas no es equitativo y justo porque grava más a los pobres (que son la mayoría), en tanto esa clase social dedica la mayor parte de su ingreso a la alimentación y a la salud, mientras que la gente pudiente gasta más en otra clase de bienes; 2) el gobierno debe encontrar otras fuentes de recaudación que no afecten la economía



lo anterior, surge la pregunta central para estados de la frontera norte de ¿Cuáles serían los efectos que produce una homologación del Impuesto al Valor Agregado en la región? ¿Cuál será para Baja California?.

Para dar respuesta a las preguntas, se utilizó un sistema denominado Sistema Lineal del Gasto, permitiendo construir escenarios para medir el impacto del IVA. Asimismo, se construyó un cuadro por salarios mínimos con base a la Encuesta de Ingreso Gasto de los Hogares (ENIGH) 2000, para determinar el impacto del impuesto, encontrando que dicho impuesto tiene un efecto regresivo. Además, se observó una caída tanto del consumo, la recaudación y el comercio.

Otro aspecto interesante que destacar, es que con una tasa del 15% del IVA, el impacto es mayor en el consumo de bienes y servicios, mientras que con una tasa del 12%, los resultados son más favorables. Este argumento se comprueba al obtener la disminución del consumo, en donde la incidencia del impuesto es menor con una tasa del 12%.

En este sentido, Baja California al estar integrado dentro de una dinámica de transacciones internacionales, requiere de políticas fiscales de corte regional que le permitan ser competitivo con el mercado exterior.

Es por ello, que la importancia de este trabajo se traduce en una propuesta para el gobierno estatal, aportando herramientas para determinar los efectos de la homologación del Impuesto al Valor Agregado del gobierno federal en el ámbito económico y social. Es importante subrayar que la dinámica diferencial de los Estados fronterizos frente al resto de los Estados de la república implica contemplar políticas regionales acorde a las necesidades de cada Estado.

El **objetivo** de este trabajo, es evaluar los efectos en Baja California de los cambios en la tasa del impuesto al valor agregado (IVA) en el comercio, industria, patrones de consumo

---

precaria de los pobres, por ejemplo, las ganancias especulativas, y eliminar los tratos fiscales privilegiados existentes entre los grupos empresariales.

y en la recaudación; para de esta manera generar información de orden cualitativo y cuantitativo con rigor y oportunidad sobre los impactos regionales.

La **hipótesis** central de esta investigación radica en: Teóricamente, el IVA ha sido considerado como uno de los mecanismos que acelera el crecimiento económico nacional. Sin embargo, utilizar este tipo de impuestos de manera indistinta, sin considerar la dinámica económica de la región de Baja California, puede afectar de manera negativa a la estructura económica regional. Así, el incremento del IVA produciría un efecto negativo sobre la competitividad de las empresas y comercios locales que se traducirían en estancamiento económico. Es por ello que, ante un cambio en la tasa del IVA será no neutral en cuanto el desarrollo regional, destruyendo los efectos de los multiplicadores de la actividad economía local.

Los capítulos que integran este trabajo, son cuatro: en el primero, se realiza un análisis entorno al problema, donde se exponen diversos punto de vista sobre la reforma fiscal y sus implicaciones en la economía del país y en los estados fronterizos, particularmente, Estado de Baja California.

En el capítulo II, se exponen los elementos principales de la economía del Estado de Baja California, así como sus procesos transfronterizos con el Estado de California E.U. tales como, consumo, comercio, turismo, e industria maquiladora, entre otros, y el grado de integración de Baja California con el centro del país.

En el capítulo III, se rescatan los elementos esenciales dentro de la teoría de la hacienda pública, para establecer que el mejor mecanismo que se debe utilizar referente a la cuestión fiscal para el Estado de Baja California, es mantener tasas del IVA que no alteran la conducta de los agentes económicos.

En el último capítulo, se demuestra que ante un incremento del IVA del 15% en Baja California, disminuye el consumo en todos los bienes, disminuye la recaudación de ingresos y el efecto es regresivo.

## **Capitulo I. El Problema.**

## 1.1. Políticas Fiscales del Gobierno de México.

### 1.1.1. La Importancia del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en el Sistema Fiscal.

Considerando una perspectiva histórica, a principios de la década de los ochenta, se llevó a cabo la reestructuración del esquema de imposición indirecta en México. La imposición indirecta afecta patrimonialmente a personas distintas del contribuyente (aquél que le paga al fisco). En otros términos, el contribuyente que enajena bienes o presta servicios, traslada la carga del impuesto al valor agregado (IVA, impuesto al consumo de las personas y empresas) y el impuesto especial sobre producción y servicios (IEPS, impuesto a gasolinas, alcoholes y tabacos) (CIDE, 2000). Este cambio consistió, por una parte, en la eliminación del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles (ISIM), de un gran número de impuestos estatales y municipales, de impuestos especiales federales y de otros tributos; y por otra, en la introducción del Impuesto al Valor Agregado (IVA) y el Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS).

Asimismo, fue establecido por el Gobierno Federal que las entidades federativas participarían en un porcentaje del total de la recaudación de los impuestos federales, a diferencia del pasado en que las participaciones se integraban fundamentalmente con un porcentaje de la recaudación del ISIM. La sustitución de algunos *impuestos especiales* por el IVA, incrementó la eficiencia del sistema, *al reducirse las distorsiones sobre los precios relativos* y al reducir la evasión con base en la autofiscalización del sistema de acreditamiento mediante un *efecto de neutralidad*. El efecto de neutralidad se refiere a que los cambios en los impuestos mediante los impuestos especiales, los precios relativos de los bienes no fueron alterados.

En 1980, cuando se estableció el IVA se realizaron algunos ajustes a la base del impuesto por motivos de justicia social y/o por razones de desarrollo regional. Para alcanzar la justicia social, se exentaron algunos bienes meritorios con el deseo de limitar la carga impositiva de los grupos sociales más pobres. Los bienes meritorios son aquellos bienes y servicios cuyo consumo privado se cree es de beneficio para la sociedad. Estos bienes y

servicios incluyen la educación e investigación científica, los cuidados médicos, los servicios sociales y las actividades religiosas y caritativas (Fuentes, et al., 2001). Para alcanzar el desarrollo regional, se establecieron tasas múltiples (una para la frontera y otra para el país) para evitar distorsiones regionales. Bajo los criterios de justicia se exentaron bienes y servicios meritorios (Fuentes, et al., 2001).

A pesar de la creciente importancia recaudatoria del IVA en el conjunto de los ingresos del sector público, su participación respecto al PIB, (es decir, la carga fiscal) no se ha incrementado significativamente. De hecho, en los años de 1990 y 2000, con una tasa general del 15 por ciento, provocó la mayor recaudación alcanzada respecto al producto, al ubicarse en 3.5 %. (Véase cuadro I.1).

**Cuadro I.1, Importancia del IVA en los Ingresos del Sector Público en México 1980-2001. (Millones de pesos y porcentajes)**

Año	Tasa General	Recaudación IVA (Corrientes)	Recaudación IVA (Constantes)	Var. % real	% ingresos Presupuestarios	% ingresos s Gob. Federal	% de los ingresos Tributarios	% del PIB
1980	10.0	110.4	22,075.8		8.3	16.2	17.5	2.3
1981	10.0	174.3	27,886.1	26.3	11.3	18.7	20.6	2.7
1982	10.0	216.3	21,101.0	-24.3	7.6	14.2	15.7	2.1
1983	15.0	544.5	28,657.4	35.8	9.3	16.0	27.4	2.9
1984	15.0	905.2	29,923.8	4.4	9.2	17.7	30.3	2.9
1985	15.0	1,365.2	28,293.9	-5.4	9.3	16.3	28.9	2.7
1986	15.0	2,291.8	28,120.6	-0.6	9.6	17.1	25.8	2.8
1987	15.0	6,168.6	31,352.5	11.5	10.5	17.7	28.9	3.0
1988	15.0	13,574.2	34,299.9	9.4	11.3	19.0	28.2	3.3
1989	15.0	17,482.0	34,824.7	1.5	11.8	18.2	27.2	3.2
1990	15.0	25,796.6	40,134.7	15.2	13.4	21.0	31.0	<b>3.5</b>
1991	15.0	31,732.7	39,965.6	-0.4	12.5	17.9	30.2	3.4
1992	10.0	32,702.8	35,858.3	-10.3	10.9	15.2	24.8	2.9
1993	10.0	37,420.0	37,420.0	-4.4	12.9	19.3	26.1	3.0
1994	10.0	38,536.9	35,534.3	-5.0	11.7	17.5	24.0	2.7
1995	15.0	51,785.1	34,604.1	-2.6	12.4	18.5	30.4	2.8
1996	15.0	72,109.6	36,931.9	6.7	12.4	18.4	31.9	2.9
1997	15.0	97,741.6	42,518.5	15.1	13.3	19.2	31.3	3.1
1998	15.0	119,871.3	45,166.3	6.2	15.3	22.0	29.7	3.1
1999	15.0	151,183.5	49,620.4	9.9	15.8	22.4	29.0	3.3
2000 p/	15.0	190,730.4	56,680.7	14.2	16.1	22.0	32.9	<b>3.5</b>
2001 e/	15.0	207,236.5	57,236.5	1.7	15.9	21.8	31.1	3.4

p/ cifras preliminares, e/ estimaciones Ley de Ingresos 2001.

Fuente: elaborado por la CEFP con base en datos de Cuenta de la Hacienda Pública Federal 1981-1999.

Es importante destacar que en los períodos en que la tasa general del IVA fue del 10 por ciento, la recaudación como proporción del PIB promedio de 2.6 por ciento, en tanto que en los periodos en que la tasa se ubicó en 15 por ciento, la carga fiscal promedio ascendió a 3.1 por ciento.

Una forma de medir la eficiencia de la recaudación del IVA es calculando la eficiencia recaudatoria, entendida como la relación entre la carga fiscal y la tasa del impuesto, es decir, las unidades del PIB por punto de tasa.

De esta manera, se puede determinar que la eficiencia recaudatoria del IVA ha sido más elevada en las épocas en que ha estado vigente una menor tasa. En efecto, con una tasa del 10 por ciento, el coeficiente de eficiencia se ubicó en 0.26 puntos del PIB por cada punto de tasa, en tanto que con una tasa del 15 por ciento, el coeficiente fue de 0.21 puntos de PIB por cada punto de tasa.

La información del cuadro I.2, confirma el argumento anterior, la recaudación por punto de tasa disminuye en la medida en que aumenta la tasa del impuesto. Conviene tomar en consideración que en promedio, durante el periodo 1980-2001, cada punto de tasa del IVA significó recaudar 0.23 puntos del PIB; esta cifra es comparativamente inferior a la que se registra en otros países, incluso de similar desarrollo. Por ejemplo, el promedio de América Latina se ubica en 0.37% puntos del PIB por cada punto de tasa y particularmente en Chile es de 0.49 puntos (CEFP, 2001).

Lo anterior pone de manifiesto que en México, los incrementos de la tasa general del IVA, tienen un efecto proporcionalmente menor sobre los niveles de recaudación. De hecho, si se considera la experiencia más reciente en que la tasa se elevó 5 puntos porcentuales para ubicarse en 15%, la carga fiscal del IVA se mantuvo, hasta 1996, por debajo de los niveles de 1992-1993, años en los que la tasa era del 10 por ciento.

Cuadro I. 2, Coeficiente de Eficiencia del IVA 1980-2000.

Año	Tasa General	Recaudación de IVA como % del PIB	Eficiencia recaudatoria (% del PIB/tasa)	Promedio por periodo.	Promedio Global
1980	10.0	2.3	0.23	0.24	0.23
1981	10.0	2.7	0.27		
1982	10.0	2.1	0.21		
1983	15.0	2.9	0.19	0.22	
1984	15.0	2.9	0.19		
1985	15.0	2.7	0.18		
1986	15.0	2.8	0.19		
1987	15.0	3.0	0.20		
1988	15.0	3.3	0.22		
1989	15.0	3.2	0.21		
1990	15.0	3.5	0.23		
1991	15.0	3.4	0.34		
1992	10.0	2.9	0.29	0.29	
1993	10.0	3.0	0.30		
1994	10.0	2.7	0.27		
1995	15.0	2.8	0.19	0.21	
1996	15.0	2.9	0.19		
1997	15.0	3.1	0.21		
1998	15.0	3.1	0.22		
1999	15.0	3.3	0.23		
2000 p/	15.0	3.5	0.23		
2001 e/	15.0	3.4	3.4		

p/ cifras preliminares, e/ estimaciones Ley de Ingresos 2001.

Fuente: elaborado por la CEFP con base en datos de Cuenta de la Hacienda Pública Federal e información del INEGI 2001.

Las reformas que en materia de política de ingresos se llevaron a cabo durante los años previos a la crisis cambiaria de 1994 tuvieron la finalidad de hacer del sistema fiscal mexicano uno de los más *eficientes, neutrales y equitativos*.<sup>4</sup>

<sup>4</sup> Eficiente: Ser eficiente dentro del sistema tributario, nos señala que cualquier impuesto afectará las decisiones económicas de los contribuyentes, siendo de ahorro, de trabajo o de inversión, creando situaciones de no – neutralidad.

Equidad: existe una discusión en definir el concepto de equidad, muchos analistas confían en la noción de “capacidad de pago” o la capacidad de los contribuyentes de “cargar” con el impuesto, sin embargo, no hay acuerdo concerniente a la norma apropiada bajo la cual medir la capacidad de pago del contribuyente.

Neutral: Un impuesto es neutral, por que no altera los precios relativos de los bienes y servicios.



En este sentido, muchas de las medidas tomadas durante el periodo de estabilización de finales de los ochenta no buscaron incrementar la recaudación, sino hacer más competitiva nuestra economía. (Gabriel, Mario, 1994).

En la actualidad el IVA representa el segundo impuesto en importancia en el sistema fiscal mexicano. Durante 1999 contribuyó con el 29.0% del total de los ingresos tributarios (Véase cuadro I.1).

### **1.1.2. El Impuesto al Valor Agregado (IVA).**

El IVA es un impuesto que generalmente se aplica y se recauda sobre el “valor agregado” en cada una de las etapas del proceso de producción y distribución de un bien o servicio. Existen varias formas de calcular la base del IVA. La cantidad del valor agregado, generalmente se concibe, como la diferencia entre el valor de las ventas (producto) y las compras (insumos) de una empresa.<sup>5</sup>

El impuesto al valor agregado ha sido considerado como uno de los más eficientes que un impuesto sobre el ingreso, ya que no se carga sobre el rendimiento de los ahorros, sino que es un impuesto pro crecimiento que no inhibe la acumulación de capital. (Fuentes, et al. , 2001).

La cantidad del IVA se determina utilizando varios métodos, sin embargo, los dos métodos más comunes son el crédito-factura (credit-invoice method) y el denominado sustracción (subtraction method).<sup>6</sup> El método más utilizado por los países que han implementado el IVA es el método crédito-factura, y en algunos estados de Estados Unidos de América como Michigan y New Hampshire utilizan el método de sustracción.

---

<sup>5</sup> Para una definición formal véase: Valued-Added Tax: Tax Bases and Revenue Yields (CRS Report 92-176E) November 23, 1992.

<sup>6</sup> Un método adicional es el adición (addition). Este método mide el valor agregado como la suma de salarios, gastos de intereses, y beneficios de la entidad (i.e., los rendimientos del trabajo, y los activos financieros de la empresa).

Dichos métodos conforman los tipos de IVA que utilizan los diferentes países para recabar el impuesto.<sup>7</sup>

### 1.1.2.1. Tipos de IVA

En el método crédito-factura el impuesto es aplicado al vendedor sobre el valor total de sus ventas. El impuesto se calcula aplicando la tasa impositiva al precio final de venta de los bienes y servicios, y la cantidad del impuesto es desagregada en la factura de venta<sup>8</sup>.

En el caso del método de sustracción, el valor agregado es medido como la diferencia entre los impuestos a las ventas de las empresas y los impuestos por compras de bienes y servicios a otras empresas. Al final de un período determinado, la tasa de impuestos es aplicada a esta diferencia para determinar el total de la responsabilidad fiscal<sup>9</sup>

Existen varios bienes y servicios o en su caso, clases de contribuyentes que dentro de un sistema IVA proveen la excepción de impuestos por razones económicas, sociales o políticas, debido a la dificultad de medir ya sea la cantidad del valor agregado o la parte del consumo con respecto al bien o servicio, imponiendo tasas cero o por medio de las excepciones.

Existe una gran diferencia entre la tasa cero<sup>10</sup> y las excepciones<sup>11</sup>, específicamente bajo el tipo de IVA por el método de crédito-factura. Si por ejemplo, una puerta es imputada a

---

<sup>7</sup> Ibidem, CRS Report 92-176E, November, 1992.

<sup>8</sup> Japón utiliza una versión del método de sustracción en el cálculo del IVA. Véase, Tax Executives Institute, *Value-Added Taxes: A Comparative Analysis* (1992), p. 80.

<sup>9</sup> El método de sustracción ha sido propuesto en el Congreso de Estados Unidos recientemente. Véase, el H.R. 1040 and S. 1050 presentado por Mr. Armey y el senador Specter en Marzo 12, 1997; y H.R. 4050 (104<sup>th</sup> Congreso) presentado por Mr. Gibbons en Septiembre 11, 1996.

<sup>10</sup> Tasa cero, se establece la aplicación de la tasa cero por ciento en la enajenación de animales y vegetales; medicinas de patente y productos destinados a la alimentación; hielo y agua; ixtle; maquinaria, equipo agrícola y embarcaciones para pesca comercial; fertilizantes y plaguicidas; invernaderos hidropónicos y equipos de irrigación, y oro, así como la prestación de servicios gubernamentales vinculados al sector agropecuario y pesquero; el uso o goce de maquinaria y equipo, y la exportación de bienes o servicio. Dentro de los productos destinados a la alimentación sujetos a tasa cero, se excluye las bebidas distintas de la leche, entre las que se cuenta los jugos, néctares y concentrados de frutas o de verduras; también se excluye los jarabes o extractos de sabores que al diluirse permitan obtener refrescos; caviar, salmón ahumado y angula; saborizantes, microencapsulados y aditivos alimenticios.

una tasa cero, la venta es considerada como una transacción imputable, pero la tasa del impuesto es de cero por ciento. Vendedores de bienes o servicios con una tasa de cero por ciento no recuperan o remiten ningún IVA sobre sus ventas de esos artículos, pero se les permite reclamar créditos (y quizá un reembolso ya que el contribuyente no tiene una venta con impuestos) por el IVA que ellos pagaron por concepto de sus compras de bienes y servicios.

De igual forma, para un vendedor de bienes o servicios que están exentos no se requiere que cobre el IVA sobre sus ventas. Sin embargo, debido a que muchos vendedores no son considerados contribuyentes bajo el sistema IVA, ellos podrían no pedir ningún reembolso del IVA a pesar de que ellos pagaron por compras de bienes o servicios. Adicionalmente, bajo el método crédito-factura, compradores de bienes o servicios exentos generalmente no se les permite un crédito por algún IVA generado por la compra de bienes y servicios antes de la venta del bien o servicio.

Consecuentemente, una excepción del IVA, contrario a una tasa cero, en un sistema crédito-factura quiebra la cadena entre insumos y productos a lo largo de las diferentes etapas de producción y distribución y puede resultar en una cascada de impuestos (i.e., el total de impuestos recabados en todas las etapas de la producción puede ser mayor que el precio de venta al menudeo de los bienes multiplicado por la tasa de impuestos). Por este motivo, los especialistas del IVA, mientras que reconocen que las excepciones pueden simplificar la administración del IVA para ciertos grupos de contribuyentes prefieren la tasa cero como un medio para exentar los bienes bajo el método de crédito-factura (Véase cuadro I.3) (Tax Executives Institute, 1992, citado en el documento de Fuentes, et al., 2001).

---

<sup>11</sup> Exenciones, la ley define un conjunto de bienes y servicios que derivan de la enajenación y prestación de servicios exentos, entre los que destacan la enajenación de suelo; venta y renta de vivienda; libros; bienes muebles usados; billetes; monedas; partes sociales, documentos pendientes de cobro y títulos de crédito; lingotes de oro, comisiones y contraprestaciones en créditos hipotecarios; comisiones y contraprestaciones en retiro; servicios de enseñanza; transporte público terrestre y marítimo internacional; seguros; intereses; operaciones financieras; espectáculos públicos; servicios profesionales, de medicina, entre otros.

**Cuadro I.3, Comparación Internacional de Bienes y Servicios Exentos del IVA y Gravados a Tasa Cero 1999.**

País	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
Bélgica						0%		Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex
Canadá	0%	0%		0%	0%		0%	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex
Corea										Ex			Ex	Ex
Dinamarca	0%					0%		Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Exd	Ex
Irlanda			0%	0%				Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex
Japón	0%							Ex	Ex	Ex	Ex			
México	0% <sup>a</sup>	0%	0%	0%	0%		0%	Ex	Exc	Ex	Ex		Exe	Ex
Noruega	0%					0%		Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex
N.Zelanda	0%						0%	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex
Portugal	0%							Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex	Ex
R. Unido	0%			0%	0%	0%	0% <sup>b</sup>	Ex	Ex	Ex		Ex	Ex	Ex

Fuente: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, citado por el Centro de Estudios de las Finanzas Públicas 2001.

A: Transportación Internacional, B: Agricultura, Pesca y Ganadería, C: Fertilizantes, D: Alimentos Básicos, E: Medicamentos, F: Periódicos y Revistas, G: Metales Preciosos, H: Servicios Financieros, I: Seguros y Reaseguros, J: Atención Médica, K: Atención Dental, L: Servicios Postales, M: Servicios Culturales, N: Educación.

<sup>a</sup> La porción del servicio vendida fuera de México, en transporte internacional de carga y pasajeros.

<sup>b</sup> Oro.

<sup>c</sup> Se encuentran exentos los seguros contra riesgos agropecuarios y los seguros de vida, así como las comisiones de agentes que correspondan a tales seguros.

<sup>d</sup> Son tasados la transmisión de radio y televisión, el teatro y el cine.

<sup>e</sup> Ciertos tipos de entretenimiento público.

### 1.1.2.2. Ventajas y Desventajas del IVA.

Frecuentemente el IVA es referenciado por su neutralidad con respecto a las decisiones del uso de los recursos económicos. Si el IVA es aplicado sobre una base amplia de consumo a una tasa uniforme y sin excepciones, será un impuesto neutral. Es neutral dentro de un sistema tributario, porque conduce a minimizar las distorsiones de los precios relativos de los bienes y servicios, que afectan la eficiente asignación de recursos, y a su vez modifica los patrones de producción y consumo. Los impuestos particulares sobre el consumo de algún producto tenderán a reducir la producción y el consumo del mismo, pudiendo resultar en desviaciones en el uso óptimo de recursos (CADE, 2000: 30).

En conclusión, este sistema impositivo tendrá un impacto pequeño sobre la conducta económica o sobre la distribución de los recursos. Estas diferencias del IVA respecto a un impuesto sobre el ingreso le confieren dos ventajas: (1) Un mayor ingreso será ahorrado bajo el IVA, provocando mayor capital disponible para la economía, el cual mejorará la productividad del trabajo e incrementará el producto nacional en el largo plazo y (2) El capital y otros recursos económicos serán distribuidos más eficientemente bajo el IVA.

Por tal motivo, el IVA es eficiente como mecanismo generado de ingresos si no causa una distorsión en el uso de los recursos económicos o que no causa una distorsión en la conducta de los individuos.

Dentro de las desventajas, el IVA ha sido uno de los impuestos fuertemente criticado por ser regresivo. Un impuesto es considerado como regresivo si los grupos de menores ingresos pagan un mayor porcentaje del ingreso en impuestos; un impuesto es considerado proporcional si la razón del pago de impuestos al ingreso es igual en todos los grupos económicos y progresivo si, la proporción es mayor para las clases de ingreso superior. De aquí que si las clases más bajas de ingresos gastan una mayor proporción de su ingreso, un impuesto como el IVA golpea más fuerte a aquellos que tienen menos capacidad de contribución. (Flores, 1995).

El aspecto regresivo del IVA ha sido reducido o incluso eliminado para un número grande de contribuyentes mediante las excepciones y los créditos a los impuestos. Los créditos a los impuestos, mientras que no están enteramente libres de problemas, se consideran como los más eficientes que las excepciones para aligerar los impactos regresivos del impuesto (Flores, 1995).

### **1.1.3. El IVA y la Competitividad Regional de Baja California**

El Estado de Baja California es una de las regiones económicas más dinámicas del país. Su fortaleza exportadora y su capacidad generadora de empleo lo sitúan como uno de los estados de la república con menor tasa de desocupación abierta. Su contribución al PIB

nacional aumentó de 2.8% en 1993 a 3.1% en 1997, un crecimiento que supera el promedio del país y cuyo impulso proviene de las cuantiosas inversiones en la industria maquiladora que, medidas en millones de dólares, se multiplican seis veces de 1993 a 1998. Ello se ha reflejado en un notable incremento de las exportaciones de maquila, las cuales casi se duplicaron en el mismo período, aunque también se ha registrado una caída del resto de las ventas externas, con el consecuente deterioro de la balanza comercial no maquiladora (Ocegeda, 2001).

Las economías fronterizas han logrado despegar como centros de desarrollo regional con una gran capacidad para generar impactos difusores en el empleo, impulsado por: la fuerte competencia que estimula la innovación y la eficiencia de las empresas locales, las grandes oportunidades de inversión que proporciona el mercado californiano y las políticas preferenciales aplicadas por el gobierno federal que han permitido mantener altos niveles de competitividad (Fuentes, et al. , 2001).

En este contexto, la actual propuesta de reforma fiscal del gobierno federal pretende gravar con un IVA de 15% a alimentos y medicinas; y el resto de los bienes y homologarlo a toda la frontera norte con el resto del país, implicando costos económicos importantes por el impacto que esta medida tiene sobre la competitividad regional.

En este sentido, la gran preocupación que subyace en el incremento del IVA y la homologación de la región fronteriza, se relaciona con el efecto negativo que éstas medidas tendrán sobre la competitividad de las empresas locales, que se traduciría en una caída de las ventas, del producto y el empleo estatal.

Por tal motivo, la recaudación del IVA podría ser no eficiente, en las regiones fronterizas (en particular, el Estado de Baja California), por el impacto sobre los precios relativos de los bienes y servicios, producción y comercio, así como en la asignación del trabajo y el capital; provocando que éstos sean menos competitivos en la región. Mientras que para algunos estados el enfoque de justicia es eficiente por la posibilidad que obtendrían en la dotación de servicios públicos, que el propio gobierno federal ha manifestado; para otros,

como es el caso de Baja California, este enfoque sale de la realidad, llevándolo a una situación económica y social extrema. En este sentido, el sólo considerar el incremento de la recaudación global puede ser un criterio no coherente con la realidad existente.

Con lo anterior, no se manifiesta una total desaprobación de la medida fiscal, sino más bien se pretende manifestar que es una medida que no coadyuva al desarrollo de las regiones. Es por ello, que las reformas que se emprenda, se deben orientar a consolidar un sistema tributario neutral, eficiente y equitativo. De este modo, se estaría demandando un sistema fiscal flexible.

## **1.2. Debate de la Reforma Tributaria en términos del IVA y su Homologación en México: Efectos Sociales.**

### **1.2.1. Efectos de la Política Fiscal en Alimentos y Medicina.**

En este apartado se empleó información hemerográfica recabada durante el periodo de la propuesta de la reforma fiscal. La razón de ello es plantear un panorama del proceso de la misma.

Es así, que a unas semanas de que se presentó ante el Congreso de la Unión la iniciativa de la reforma fiscal<sup>12</sup>, los empresarios no fueron considerando por el gobierno federal para su elaboración.

Alberto Fernández Garza, presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex), afirmó que “la autoridad hacendaría no los invitó a participar en la conformación del nuevo marco tributario” (*El Financiero*, miércoles 11 de julio, 2001: 7). Esto muestra el nivel de negociación con algunos sectores claves, a los cuales dicha reforma los afecta directamente.

---

<sup>12</sup> Véase anexo # 7, para mayores detalles de la reforma fiscal.

Por lo tanto, al ser excluidos, solicitan que el gobierno diseñe un paquete fiscal que no afecte directamente a la tasa impositiva que recae sobre alimentos y medicinas, para que permita fortalecer el mercado interno (*El Financiero*, miércoles 11 de julio, 2001: 7).

Aunado a lo anterior, Alejandro Villagómez, director de la División de Economía del Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), aseguró que el gobierno federal no cuenta con un margen de maniobra amplio. “El 80% del presupuesto ya está comprometido en programas de deuda y pago de intereses” (*El Financiero*, miércoles 6 de diciembre, 2000: 10). Por lo tanto, el director del CIDE deja en evidencia que lo único que se pretende es obtener mayores recursos para cumplir con los compromisos que ya ha estipulado y dejando de lado los efectos negativos en las regiones.

Otras de las preocupaciones ante esta reforma fiscal, es el sector salud, ya que existen aproximadamente 56 millones de mexicanos que no pertenecen a ninguna institución de salud, el incrementar en 5 puntos porcentuales el IVA, las medicinas sería un golpe mortal para el derecho de la salud (Hernández, 2000: 48).

En este sentido, la Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica (2000) estima que el gravar las medicinas repercutiría directamente en 70 millones de mexicanos. Asimismo, para compensar sus costos, las empresas tendrían que aumentar sus precios y el perdedor finalmente sería el consumidor final, incluso en algunos pequeños comercios bajarían las ventas, señala la Asociación Nacional de Farmacias de México.

Por tal motivo, los cálculos que hace la Cámara, indican que imponer el IVA a las medicinas se traduciría por el gobierno en ingresos adicionales por 8.25 mil millones de pesos anuales y a su vez la cancelación de un derecho básico para millones de marginados, incrementando los niveles de desnutrición. (*El Financiero*, miércoles 6 de abril, 2000: 15).

Al respecto, José Ramírez Famero, presidente de la Comisión de Trabajo de la Cámara de Diputados, precisó que; “el paquete económico que pretende instrumentar el gobierno



del presidente Vicente Fox es contrario a los intereses de la clase trabajadora, porque está fundamentado en un alza a los impuestos y no en la ampliación de la base contribuyente. Recalcó que la población ya no está en condiciones de soportar nuevos gravámenes, cuando el deterioro de su poder de compra ha llegado al piso” (*El Financiero*, miércoles 6 de abril, 2000: 15).

Por tal motivo, considerando los datos anteriores, existe el riesgo de que al gravar con un Impuesto al Valor Agregado (IVA) de 15% medicinas y alimentos, las ventas se reduzcan y ello cause un efecto multiplicador negativo en la economía local.

### **1.2.2. El Banco Mundial, la OCDE y la CEPAL sobre la Cuestión Fiscal de México: ¿Opciones alternativas?**

Para México, el proceso de cambio y consolidación hacia un modelo económico y social de mercado con participación estatal estratégico ha sido permeado, revisado y evaluado por los enfoques globales que se tienen en ciertos organismos económicos internacionales, sobre todo aquellos de los que el país forma parte como un miembro activo con obligaciones y derechos.

Hay que destacar que el FMI, Banco Mundial, la CEPAL y más recientemente la OCDE, han tenido siempre, un seguimiento continuo y minucioso de la trayectoria de la economía mexicana, a partir de los setenta y de modo quizá un poco más persistente y trascendente a partir de 1983, año en que se inicia las reformas estructurales orientadas al desarrollo prioritario de los mecanismos de mercado (Chávez, 1999).

Dichos organismos internacionales, consideran que México necesita fortalecer su posición estructural fiscal no sólo porque es un pilar débil de su marco macroeconómico, sino también porque este marco podría tener que resistir importantes turbulencias económicas. Por lo tanto, lo fiscal-tributario es un elemento crucial.

Por su parte, la posición del Banco Mundial, aborda la reinscripción del Estado en la economía y en todo el conjunto de la vida social desde una perspectiva neoliberal, sin

llegar a plantear en ningún momento la necesidad de suprimirlo o minimizarlo. Postula además, que la regulación no solamente no debe desaparecer, sino que debe mejorarse y perfeccionarse para que el mercado cumpla sus funciones óptimamente, teniendo tres ejes centrales en su reflexión: “la globalización como tendencia irreversible, el correcto y plausible avance de la democracia política y la necesidad de preservar el medio ambiente” (Banco Mundial, 1997).

La CEPAL por otro lado, señala que la reforma del Estado es también lo que le da la centralidad a su revisión sistemática de la problemática económica latinoamericana reciente, partiendo de la idea de que también la globalización y la democratización política, igual que el Banco Mundial, son factores que reflejan y, simultáneamente, auspician tal Reforma del Estado, pero tomando como eje la problemática fiscal en sus diversas dimensiones. De allí que la propuesta de un nuevo Pacto Fiscal sea la idea y/o fuerza de la propuesta cepalina (CEPAL/UN, 1998).

En este sentido, el Banco Mundial señala que, si se eliminan todas las actuales exenciones (ya sea basadas en productos, tipo ingreso, región o contribuyente) al IVA, al impuesto sobre la renta de las sociedades y al impuesto sobre la renta de las personas; y, se implementa un mejoramiento importante y gradual en la administración tributaria, el gobierno federal podría obtener recursos adicionales equivalentes entre el 5 y 6 por ciento del PIB en cuatro años, con un efecto inmediato de cerca del 3 por ciento del PIB<sup>13</sup>. Esta alternativa de reforma supone aplicar la tasa de IVA más alta existente en este momento (15 por ciento) a todos los productos, incluidos alimentos y medicamentos (que la actualidad tienen tasa cero) y realizar transferencias compensatorias para los segmentos más pobres de la población.

También supone eliminar las exenciones a las sociedades según ubicación geográfica<sup>14</sup>, el sistema de “consolidación” de ingresos de las sociedades y las fuentes de ingreso personal libres de impuestos (como las ganancias de capital e intereses). Aunque los

---

<sup>13</sup> El Banco Mundial realiza estimaciones tentativas debido a que no hay disponibilidad inmediata de datos adecuados y desagregados sobre la recaudación de impuestos en México y solo se basa en un análisis de equilibrio parcial.

beneficiarios de estas exenciones podrían resistirse a su eliminación, el hecho de que el paquete no modifique la actual estructura de tasas progresivas y no establezca nuevos impuestos, permite plantear políticamente que con esta eliminación todos los mexicanos contribuirán al esfuerzo fiscal y que ningún sector en particular gozará de “privilegios”. Esta es la tendencia empleada con éxito en otros países de la OCDE en los últimos tiempos (por ejemplo Italia) (Banco Mundial, 2000)<sup>15</sup>.

La OCDE señala que “las características generales del sistema fiscal mexicano son relativamente neutrales y los desincentivos al trabajo, al ahorro y a la inversión que provocan son menores que en la mayoría de los países de la OCDE” (OCDE, 1999, citado por Tomás Ruiz, 1999).

No obstante los avances señalados, en la eficiencia, neutralidad y competitividad de nuestro sistema fiscal, en los últimos años, la recaudación tributaria lejos de incrementarse a la par de las necesidades de nuestra creciente población, se ha reducido. La explicación se debe, en buena medida, en la incorporación paulatina de una serie de beneficios fiscales que por su magnitud absorbieron los efectos positivos.

---

<sup>14</sup> Se podría conservar, como medida transitoria, las exenciones sobre granos, cereales, vegetales y legumbres.

<sup>15</sup> Aunado a lo anterior, el Banco Mundial señala, que otro de los pilares de la reforma impositiva, y quizás uno de los más importantes son: un mejoramiento importante en la administración tributaria. Esto se puede lograr mediante una combinación de los siguientes tres factores principalmente: mejoramiento de los servicios a los contribuyentes (en especial, del tipo de tecnología informática); sistemas de auditorías que se centren en los evasores de impuestos y mejores incentivos, administración, y condiciones de trabajo para el personal del servicio de administración tributaria (SAT). Otras de las áreas que considera el Banco Mundial pertinentes para asegurar la sostenibilidad fiscal, es la estabilización de los ingresos provenientes del petróleo. A diferencia que otros países exportadores de petróleo, México depende sólo en forma parcial (el que representa cerca de un 10 por ciento del total de sus exportaciones); sin embargo, sus cuentas fiscales están dominadas por éste (un tercio del ingreso fiscal total se relaciona con este producto). Esto introduce una volatilidad de facto en el saldo fiscal general, el que en muchas ocasiones ha sido negativo para el desempeño macroeconómico (Banco Mundial, 2000). En este contexto, la combinación de una reforma tributaria integral, fondos de estabilización adecuadamente diseñados y la estabilización de los ingresos del petróleo con su aplicación a la reducción de la deuda ayudará a abordar directamente la tercera fuente principal de sostenibilidad fiscal: el manejo de los pasivos del sector público. La deuda explícita (esto es, reconocida legalmente) del gobierno federal de México es baja (cerca de 25 por ciento del PIB). Incluso agregando la deuda implícita (la deuda a la cual el gobierno está sujeto de hecho, aunque todavía no legalmente, como por ejemplo la deuda del IPAB [Instituto de Protección al Ahorro Bancario] y FARAC [Fideicomiso de Apoyo para el Rescate de Autopistas]), la carga total de la deuda realizada no es alta según los estándares internacionales (cerca del 46 por ciento del PIB, lo que está por debajo del promedio de la OCDE). Sin embargo, México enfrenta una serie de pasivos públicos contingentes que, si se descuidan, pueden trastornar su posición fiscal. (Banco Mundial, 2000).

Asimismo, la OCDE señala “que los regímenes preferenciales, además de diluir la recaudación y dificultar la administración de los impuestos per se, crea lagunas significativas y propician la evasión”. Ello indica que la posibilidad para elevar los ingresos por la vía administrativa exclusivamente, enfrenta como principal obstáculo a la propia estructura impositiva (OCDE, 1999, citado por Tomás Ruiz, 1999).

Por lo tanto, un nuevo pacto fiscal que asegure la sostenibilidad fiscal mediante el mejoramiento de la administración pública son condiciones necesarias para que México goce de un marco macroeconómico estable y propicio.

### **1.2.3. Críticas a la Reforma Fiscal**

Como se ha señalado anteriormente, la actual reforma fiscal que pretende llevar a cabo el gobierno federal ha desatado una serie de discusiones de los diferentes sectores del país, argumentando que lo único que pretende el ejecutivo federal es incrementar los ingresos federales mediante los impuestos sin considerar sus implicaciones regionales tanto económicas como sociales.

Al respecto, los analistas de Banamex–Accival, señalan que la repercusión negativa del IVA se presentaría sólo en los primeros meses del año y paulatinamente el consumidor asimile el incremento en los precios.

Dichos analistas, prevén un efecto en las ventas de los autoservicios de entre 2.9 y 7.4%, dependiendo del momento del IVA con que se grave a los alimentos (6%, en el mejor de los casos, o 15%, que no se desea) (*El Financiero*, lunes 5 de febrero, 2001: 6).

Asimismo, se propone que el incremento al IVA sea gradual: 6% el primer año, 10% el segundo y así hasta llegar a 15%, con el objeto de que el impacto sea casi imperceptible para los consumidores y no gravar drásticamente del 10 al 15% (*El Financiero*, lunes 5 de febrero, 2001: 7).

Por su parte, el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE, 2000), señala que aunque no existe un consenso de cómo diseñar un sistema tributario, el gobierno federal debe considerar lo siguiente:

- Interferir lo menos posible en la eficiente asignación de los recursos; es decir, no es deseable que estimule la producción de un bien en el cual el país no sea competitivo, en detrimento de otro en el que sí lo sea.
- Tener una administración sencilla y relativamente barata.
- Ser flexible, para responder fácilmente a los cambios en las circunstancias económicas, políticas y sociales.
- Cumplir con los principios de equidad y proporcionalidad, es decir, debe ser un sistema progresivo.
- Mostrar transparencia, de forma tal que haya clara vinculación con el gasto, con el fin de que cada individuo sepa hacia dónde sus contribuciones, qué tipo de servicios está financiando, etc.

Por lo tanto, la propuesta que maneja el gobierno federal esta lejos de cumplir con algunos de los elementos para el diseño de la política fiscal, solo pretende obtener mayores ingreso de la población, sin analizar sus implicaciones.

Por otro lado, uno de los especialistas sobre el tema de la pobreza que ha seguido de pie la reforma fiscal del gobierno federal, Julio Boltvinik, argumenta “Una de las desventajas que maneja Boltvinik al incrementar 5 puntos porcentuales la tasa del IVA es que, el volumen de ventas de alimentos, medicinas, libros, periódicos, servicios privados de educación, consultas médicas privadas, y todos los demás bienes y servicios gravados por la reforma, disminuirían. Al venderse menos se produciría menos y se necesitarían menos trabajadores para hacerlo. Muchos perderían su trabajo y la crisis se agravaría. Estas disminuciones no serían compensadas por un mayor gasto gubernamental porque una buena parte de la mayor recaudación sería usada para disminuir el déficit público, que ahora la SHCP reconoce es de 3.5% del PIB. La única ventaja sería que se aminoraría

la crisis de balanza comercial que puede llegar a ser muy grave, entre otras cosas por la sobrevaluación del peso” (*La Jornada*, 11 de Mayo del 2001).

Otro aspecto importante, que no se considera, son los efectos que podrían tenerse en Baja California el poder administrar este tipo de clasificación de tasas del IVA, por el problema que implica, y aun más por que la Secretaria de Hacienda y Crédito Público, no ha sido capaz de disminuir los desvíos y evasión fiscal que existen por este impuesto.

#### **1.2.4. Una Tasa Única del IVA en todo el País.**

La reforma fiscal es la medida económica que se pretende instrumentar dentro de la Administración de Vicente Fox. Sin embargo, el tema es complejo, ya que básicamente se pretende reformar el IVA<sup>16</sup>, de donde se piensa obtener la mayor parte del aumento tributario. Existen argumentos por parte del gobierno federal que sustenta su implementación, sin embargo hay otros que la contradicen.

Los argumentos del gobierno federal se resumen así:

- En cualquier parte del mundo el impuesto más productivo es el que grava el consumo (en nuestro caso, el IVA) y no la renta (el ISR);
- Ello se debe a que el IVA permite una mayor recaudación sin afectar el estímulo a la inversión y al crecimiento económico, y es más fácil de administrar y controlar;
- Para que el IVA sea eficaz, o funcione a la perfección, no debe considerar ni excepciones ni tasas diferenciales;
- Sin embargo, lo que se requiere es eliminar la tasa cero a los alimentos y medicinas, así como otras exenciones menores, y uniformar la tasa especial de la frontera, de 10 %, con la tasa general del 15%, y
- El impacto de un IVA de 15% a los alimentos y medicinas en las clases populares se compensará retribuyendo al mismo sector con un mayor gasto público que atienda sus necesidades sociales.

Por su parte, los que se oponen, sobre todo los sectores de alimentos y medicamentos, a las reformas al IVA argumentan en esencia lo siguiente:

- El IVA a los alimentos y medicinas no es equitativo y justo porque grava más a los pobres (que son la mayoría), en tanto esa clase social dedica la mayor parte de su ingreso a la alimentación y a la salud, mientras la gente de altos ingresos gasta más en otra clase de bienes y servicios, y en un consumismo irracional;
- El gobierno debe encontrar otras fuentes de recaudación que no afecten la economía precaria de los pobres, por ejemplo las ganancias especulativas, y eliminar los tratos fiscales privilegiados existentes a los grandes grupos empresariales, entre otros.

De lo anterior, se puede establecer un IVA general de 12%, sin excepciones para alimentos y medicinas en zonas fronterizas, e IVA especiales para determinadas clases de bienes suntuarios de fácil control fiscal, como los automóviles de lujo.

Un IVA generalizado menos alto que el actual, pero con tasas más elevadas en bienes determinados, puede generar mayor recaudación que un IVA que pretende ser generalizado en un 15% (*El Financiero*, lunes 5 de febrero, 2001: 35).

Sin embargo, Francisco Gil, secretario de hacienda, insiste en señalar que habrá tasa única para el Impuesto al Valor Agregado. Es decir, no más exenciones, ni tasa cero, ni tasas diferenciadas. Entonces, la tasa general se aplicará para alimentos, medicinas, intereses bancarios y rendimientos bursátiles, entre otros (*Proceso*, 7 de enero, 2001: 40).

Asimismo, Gil señala que, “no existirán más tratamientos especiales de tributación (regímenes simplificados y consolidación fiscal) de los que han abusado grandes empresas agropecuarias y transportistas, en un caso, y grandes corporativos”. Considera que la mayor parte del gasto que se hace en la economía en alimentos y medicinas lo

---

<sup>16</sup> Véase más detalles en el Anexo 7.

hacen las personas de mayores ingresos, porque se llevan un porcentaje muy elevado del ingreso total de la economía (Proceso, 7 de enero, 2001: 40).

No obstante, Boltvinik señala que el argumento del gobierno, que sostiene que las exenciones actuales benefician más a los estratos altos que a los bajos, se basa en las cifras absolutas de gasto en consumo. En efecto, “los hogares más ricos gastan mayores cantidades que los más pobres en los rubros hoy exentos, pero este gasto representa una proporción mucho menor de su gasto total” (*La Jornada*, viernes 23 de abril, 2001: 1).

En una de las reuniones realizadas por el secretario de hacienda, el presidente de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicios y Departamentales (ANTAD), Alfonso Rodea Sandín, expuso que “el pretender homologar el Impuesto al Valor Agregado (IVA) en la frontera, este afectará a un universo de mil negocios de gran tamaño a lo largo de la frontera, disminuyendo sus ventas” (*El Financiero*, lunes 12 de febrero, 2001: 11).

Otro rechazo a la homologación, lo hace el Vicepresidente de Asuntos Fronterizos de la Cámara de Comercio de El Paso, Manuel Ochoa, quien señala que “el considerar homologar el IVA, podría causar impacto negativo en la mezcla de productos que adquieren los mexicanos, principalmente electrónicos, textiles y alimentos” (*El Financiero*, lunes 12 de febrero, 2001:12).

### **1.2.5. Efectos sobre la Neutralidad en la Región Fronteriza Norte.**

El bloque empresarial de la frontera norte, dirigentes del comercio organizado y productores agrícolas, expusieron ante senadores, sobre las consecuencias negativas de aprobarse la reforma fiscal del actual gobierno. Primero, el solo hecho de aplicar 15 por ciento de IVA en alimentos, desplomaría la economía de los estados fronterizos; segundo, perjudicaría severamente las finanzas de la mayoría de los mexicanos; y tercero, provocaría un incremento de la evasión fiscal, ya que, como sucede ahora con la ropa y vinos y licores, la población preferirá comprar en el mercado informal (*El Financiero*, 11 de julio del 2001).



El presidente de la Asociación de Sociedades Emisoras de Vales, Marco Antonio Martínez, advirtió que de gravarse esa prestación, o desaparecerla, como se plantea en el proyecto sobre la nueva hacienda pública, 50 por ciento de los 30 mil millones de pesos, que es el valor anual de los vales de despensa, se canalizaría al comercio informal (*El Financiero*, 11 de julio del 2001).

Por su parte, el representante de la Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD), Alfonso Rodea Sandín, resaltó que tan sólo por evasión de impuesto al valor agregado (IVA), la Secretaría de Hacienda dejó de percibir el año pasado 62 mil millones de pesos, debido al contrabando de ropa, licores, material eléctrico y de construcción (*El Financiero*, 11 de julio del 2001).

En este sentido, se trata de un círculo vicioso, porque si las empresas se ven obligadas a monetizar esa prestación, estarán obligadas a repercutir ese mismo porcentaje en el precio de sus productos o servicios.

Esta repercusión de precios, señala las Comisiones Unidas de Hacienda y de Asuntos Fronterizos, presidida por Fauzi Hamdan y Jeffrey Max Jones, señalaron “que de aprobarse la iniciativa presidencial, los alimentos automáticamente serán mas caros que en establecimientos comerciales de Estados Unidos, lo que tendría un efecto perverso para la economía de la región, además de ser notoriamente discriminatoria y desigual con la población de menores ingresos" (*El Financiero*, 11 julio del 2001). En este sentido,

En este contexto, sí las empresas fronterizas compiten con desventajas adicionales contra Estados Unidos, debido a que las leyes fiscales mexicanas no otorgan apoyos al comercio fronterizo, como son la devolución del impuesto a los compradores extranjeros, promociones de temporada, entre otros<sup>17</sup>. Como ejemplo, el presidente de la Cámara de Comercio de Ciudad Juárez, Héctor Carreón, mencionó que, “el gobierno de Texas

---

<sup>17</sup> En entrevista con el presidente de la Cámara de Comercio de Ciudad Juárez, Héctor Carreón León para *El Financiero* el día 11 de julio del 2001.

decretó dos fines de semana libres de impuesto en el mes de agosto del 2001 para impulsar sus ventas. Ante este hecho, el mercado nacional, en mi opinión, resultó desfavorecido debido a que se desvió el consumo de bienes y servicios hacia esta zona de Estados Unidos” (El Financiero el día 11 de julio del 2001).

Por otro parte, el precio de la gasolina, que permite un ahorro de 50 por ciento en el lado estadounidense, es el principal gancho para que los mexicanos crucen la frontera para ir de compras. Las ventajas comparativas, dijo, van desde 26.8 por ciento, que es el caso de Mexicali y Caléxico, hasta un 48 por ciento en Ciudad Juárez y El Paso (*El Financiero*, 11 de julio del 2001).

Ello ha originado, que hasta la fecha, las ventas en la frontera norte disminuyeran 35.58 por ciento, pese al incremento anual de 5 por ciento de la población. En El Paso, el consumo de los mexicanos representa 40 por ciento de las ventas totales de esa ciudad y 75 por ciento en el centro de las mismas, con la consecuente pérdida de la recaudación de impuestos en México. La situación, es la misma en todas las ciudades fronterizas (*El Financiero*, 11 de julio del 2001).

Obviamente, quien reciba esa compensación la irá a gastar al otro lado. Además, la posibilidad de conseguir un automóvil por 200 dólares y gasolina a 40 por ciento menos de su precio en territorio estadounidense, marcarán una enorme diferencia entre el mexicano de bajos recursos que tiene una Visa o Mica (Residencia) y el que no tiene.

Dicho argumentos, forma parte de nuestra hipótesis la cual se pretende comprobar en el desarrollo de esta investigación.

### **1.3. Debate de la Reforma en los Impactos de Neutralidad vs. Justicia.**

La postura del gobierno federal, presidido por Vicente Fox, ha sido defender su enfoque de justicia, señalando que la Nueva Hacienda Pública permitiría distribuir mejor y de

manera más justa los recursos y el ingreso, para obtener más recursos para un crecimiento sostenido, para gasto social, para combatir los rezagos.

Por ello, el Gobierno Federal ha decidido tomar medidas que en el corto plazo podrían no ser “populares” pero que traerán, sin duda, “beneficios para toda la población”. Con la exención del IVA se están beneficiando los que más tienen, porque son ellos quienes más consumen, quienes más gastan y quienes no pagan. Ahora el 75 por ciento de la recaudación del IVA vendrá de las familias que se ubican en los tres niveles más altos del ingreso.

Dentro de la Reforma Distributiva, el gobierno federal señala que se logrará que mediante el impuesto la población aporte más. También es cierto que la esencia de la reforma tiene su base en una redistribución de las cargas fiscales, eso es lo justo. Como se ha dicho, con estas medidas los pobres no pagan, sino al contrario, se benefician. Se invertirá en sus comunidades, se destinarán los recursos para el gasto social que los beneficia directamente.

En este sentido, el gobierno federal resalta que, los 5 millones de familias más pobres recibirán de manera directa y en efectivo más recursos de lo que pueden gastar en el IVA. Las consultas de primer nivel en servicios de salud pública no van a costar.

El gobierno federal mediante la reforma fiscal estaría beneficiando a la clase media por medio de la transferencia en inversión en más y mejores escuelas, en servicios de salud para las familias y en infraestructura. Pretendiendo proteger así, al patrimonio familiar al evitar crisis económicas recurrentes, mediante un mejoramiento de servicios de salud, surtimiento completo de recetas, mejor y mayor calidad en los servicios de clínicas y hospitales, mejor y mayores programas de nutrición. Qué mayor beneficio para un padre de familia que poder tener un préstamo para adquirir una vivienda a una tasa de interés baja y a un plazo adecuado, qué mayor beneficio para un estudiante de clase media que tener acceso a la universidad y oportunidades de empleo.

Dicha propuesta, argumenta el gobierno federal, no tiene otro propósito que cumplir. Se trata de crecer, de apoyar a los que menos tienen, de invertir en lo social y de hacer esto con los recursos utilizados de manera eficiente.

Sin embargo, aplicar este enfoque a estados fronterizos, en especial al Estado de Baja California, provocaría efectos negativos derivados del incremento del IVA. Específicamente, sectores que son la base económica del Estado, tales como el sector terciario y el secundario (maquilador de exportación), en tal sentido, son sectores que se encuentran desprotegidos a ante tal reforma fiscal.

En este contexto, ante un incremento del IVA en un 5 puntos porcentuales del IVA más que el actual, los precios de los bienes y servicios podría incrementar en la misma medida. Ante tal disyuntiva, una de las medidas viables de las empresas sería despedir personal para disminuir sus costos de producción, generando un mayor desempleo. Por o tanto, una reacción del gobierno podría ser optar por incrementar la inflación que el desempleo.

Otros factores que provocarían este medida de justicia que pretende el gobierno federal, serían que los proveedores de la región fueran desplazados por los externos, ya que estos últimos ofrecerían menores costos de los insumos. En cuanto al patrón de compra por tipo de bienes, esta disminuirá en la región e incrementaría en el sector externo y en los mercados de segunda. Además, estimularía las importaciones y afectará a las exportaciones generando un saldo negativo en la balanza comercial del Estado de Baja California, entre otros efectos.

Por tal motivo, el considerar la medida desde un enfoque de justicia, como pretende el gobierno federal, dejaría al Estado de Baja California fuera de la competencia con el Estado sur de Estados Unidos (California), por lo tanto, el gobierno federal debe buscar medidas que permitan diseñar una política fiscal flexible a la medida de cada una de las dinámicas de las regiones del país.

En tal sentido, el diseño de la política fiscal, en especial del IVA, debe ser un impuesto el cual se instrumente de acuerdo con un conjunto de criterios económicos, cumpliendo con ciertas características tales como capacidad de generación de ingresos, equidad y cobertura, neutralidad, carga impositiva razonable y sencillez y estabilidad del régimen tributario.

Entonces, el considerar que los cambios de la tasa del IVA fueran neutrales, sería una medida más adecuada para instrumentarse en el Estado de Baja California, ya que permitiría tanto a la población acceder a los bienes y servicios básicos para su bienestar social, como a la reactivación del sector productivo local, propiciando la generación de un dinamismo dentro de la economía local, mediante un efecto multiplicador en toda la estructura económica del Estado, generando nuevos empleos en la región.

Pero si se consideran la homologación del IVA, las condiciones actuales para la región bajacaliforniana no son alentadoras en el sentido de su dependencia con el exterior. Sumado a esto, si consideramos que existe una problemática tanto económica como social que no ha sido contemplada dentro de la agenda pública del gobierno, resulta imperante la necesidad de realizar diagnósticos y/o estudios bien elaborados que describan de forma más *real* la problemática tanto económica y social.

Es por ello, que la **justificación** de esta investigación radica en proponer información precisa sobre los efectos de la reforma fiscal, ya que aportaría herramientas sobre los efectos de la homologación de la política fiscal del gobierno federal en el ámbito económico. Haciendo hincapié en que los estados fronterizos están inmersos en otra dinámica que los estados del centro del país, por lo que deben contemplarse políticas regionales adecuadas que permitan ser un Estado competitivo con el exterior.

## **Capitulo II. El Estado de Baja California**

## 2.1. El Estado de Baja California.

Durante muchos años, Baja California, al igual que el resto de los estados fronterizos, representó dentro de las estadísticas demográficas una escasa población y poco ó nulo dinamismo económico. Ante tal hecho, el gobierno federal consideraba a este Estado como “débil y carente del grado de integración con la zona central y sur del país”, por lo tanto, el gobierno federal propuso una serie de programa y políticas que se implementaron inicialmente en Baja California, bajo un régimen de libre comercio con el fin de integrarla al resto del país, reforzarla, hacerla más fuerte e independiente con el resto del país.

En este sentido, para 1933 el gobierno federal restableció parcialmente el régimen de libre comercio sólo para Tijuana y Ensenada y después extendió a toda la península, teniendo impactos positivos para la zona, esto llevo que años posteriores se implementaran nuevos programas, con el fin de promover el desarrollo regional (Herrera, 1988).

Estas particularidades le dan una connotación que lo hacen diferente al estereotipo de los estados del país. Estas diferencia estructurales, han caracterizado al Estado Baja California, como una economía abierta al sector externo, normada bajo el estatuto de Zonas y Perímetros Libres, con una agricultura básicamente de exportación, un alto grado de terciarización económica (comercio y turismo),<sup>18</sup> y con una población mayoritariamente urbana<sup>19</sup>. Cuenta con importantes sectores productivos como la industria maquiladora de exportación dentro del secundario y su ubicación geográfica, que le otorga un factor de desintegración nacional, convirtiéndose en una ventaja comparativa más en el actual proyecto de desarrollo. En este contexto de “diferencias” se considera pertinente ubicar las características del Estado con el fin de analizar el impacto de la homologación del IVA en el mismo (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001).

---

<sup>18</sup> 52 por ciento de la Población Ocupada está en el sector terciario. Encuesta Continuada de Población de Baja California, 1998, El COLEF.

<sup>19</sup> Actualmente, según datos del Plan Estatal de Desarrollo 1991, el 91 por ciento de la población del Estado es urbana.

**II. 4, Producto Interno Bruto por Entidad Federativa 1993-2000.  
Participación porcentual de los Estados en el total de la actividad económica.  
(Precios corrientes)**

PERIODO	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Aguascalientes	0.97	1.01	1.08	1.1	1.14	1.15	1.15	1.2
<b>Baja California</b>	<b>2.79</b>	<b>2.91</b>	<b>3.18</b>	<b>3.16</b>	<b>3.38</b>	<b>3.37</b>	<b>3.51</b>	<b>3.59</b>
Baja California Sur	0.53	0.52	0.54	0.54	0.55	0.55	0.55	0.54
Campeche	1.19	1.17	1.37	1.29	1.23	1.08	1.16	1.19
Coahuila	2.9	2.88	3.32	3.3	3.29	3.32	3.22	3.01
Colima	0.55	0.54	0.52	0.53	0.53	0.55	0.56	0.55
Chiapas	1.79	1.81	1.78	1.72	1.72	1.69	1.63	1.62
<b>Chihuahua</b>	<b>3.92</b>	<b>3.83</b>	<b>4.16</b>	<b>4.23</b>	<b>4.24</b>	<b>4.33</b>	<b>4.39</b>	<b>4.6</b>
<b>Distrito Federal</b>	<b>23.93</b>	<b>24</b>	<b>22.92</b>	<b>22.77</b>	<b>22.78</b>	<b>22.7</b>	<b>22.77</b>	<b>22.81</b>
Durango	1.3	1.3	1.3	1.35	1.31	1.31	1.25	1.2
Guanajuato	3.36	3.28	3.28	3.33	3.24	3.22	3.17	3.15
Guerrero	1.87	1.86	1.78	1.68	1.65	1.68	1.73	1.71
Hidalgo	1.51	1.46	1.32	1.37	1.35	1.38	1.36	1.31
<b>Jalisco</b>	<b>6.56</b>	<b>6.53</b>	<b>6.26</b>	<b>6.42</b>	<b>6.32</b>	<b>6.46</b>	<b>6.48</b>	<b>6.4</b>
<b>México</b>	<b>10.34</b>	<b>10.17</b>	<b>10.06</b>	<b>10.38</b>	<b>10.46</b>	<b>10.37</b>	<b>10.2</b>	<b>10.23</b>
Michoacán	2.34	2.35	2.35	2.3	2.4	2.31	2.41	2.24
Morelos	1.49	1.45	1.35	1.32	1.33	1.39	1.38	1.36
Nayarit	0.66	0.65	0.56	0.56	0.55	0.56	0.56	0.53
<b>Nuevo León</b>	<b>6.41</b>	<b>6.55</b>	<b>6.65</b>	<b>6.61</b>	<b>6.72</b>	<b>6.82</b>	<b>6.79</b>	<b>7.05</b>
Oaxaca	1.67	1.67	1.62	1.59	1.52	1.48	1.49	1.48
<b>Puebla</b>	<b>3.23</b>	<b>3.25</b>	<b>3.33</b>	<b>3.41</b>	<b>3.56</b>	<b>3.73</b>	<b>3.92</b>	<b>3.88</b>
Querétaro	1.4	1.47	1.6	1.64	1.7	1.77	1.74	1.73
Quintana Roo	1.29	1.27	1.23	1.22	1.27	1.33	1.35	1.4
San Luis Potosí	1.77	1.81	1.8	1.76	1.76	1.74	1.7	1.72
Sinaloa	2.33	2.19	2.07	2.1	2	1.93	1.88	1.9
Sonora	2.61	2.66	2.89	2.78	2.77	2.75	2.69	2.67
Tabasco	1.29	1.26	1.29	1.26	1.25	1.19	1.21	1.21
Tamaulipas	2.79	2.87	3	2.98	2.92	2.97	3.05	3.1
Tlaxcala	0.51	0.5	0.51	0.52	0.53	0.52	0.52	0.53
<b>Veracruz</b>	<b>4.56</b>	<b>4.62</b>	<b>4.78</b>	<b>4.69</b>	<b>4.48</b>	<b>4.23</b>	<b>4.1</b>	<b>3.97</b>
Yucatán	1.3	1.32	1.24	1.26	1.28	1.31	1.35	1.39
Zacatecas	0.84	0.81	0.85	0.82	0.79	0.81	0.72	0.73

Fuente: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 2001.

El cuadro anterior, nos muestra que Baja California es uno de los estados con una importante participación dentro del PIB nacional, dejando de lado estados que siempre han sido favorecidos por la inversión extranjera e inversión en infraestructura pública tales como Jalisco, México, Nuevo León, D.F. y Puebla, quienes suman el 50.37% del PIB. En este sentido, es necesario destacar que a diferencia de México, D.F., Puebla,



Nuevo León y Jalisco, Baja California mantiene una estrecha vinculación con los mercados de insumos y productos que se encuentra en el Estado de California (E.U.), y una relativa lejanía de integración con los mercados de insumos del interior del país, esto se debe en gran medida por la integración que existe en todo el corredor comercial que se ha formado desde Baja California hasta Los Ángeles, California.

Esto ha llevado, que en el Estado de Baja California se conformen dos sectores importantes, tales como el comercio, donde la maquiladora de exportación tiene mayor participación y el sector terciario.

Sin duda la estructura económica y social de los estados del país son diferentes a la del Estado de Baja California, sin embargo, dentro de estas diferencias, la estructura económica y social de Baja California es peculiar, por su ubicación geográfica, que lo hace distinto al estereotipo de los estados del país, estableciendo políticas que le dan sentido a su relación comercial con el mercado exterior. Esta particularidad, no se puede encontrar en otros estados, en el caso de Baja California, la industria de la maquiladora de exportación ha tenido un crecimiento tanto en plantas como en empleo, con un crecimiento a una tasa media anual entre el 9% y 13% respectivamente entre 1980 y 1998.

Lo anterior se debe en gran medida del resultado de la implementación de las políticas del gobierno federal que le han dado un tratamiento arancelario y administrativo especial, en el intercambio comercial, en su estructura económica, en sus condiciones sociales y en el crecimiento económico, siendo elementos que de ninguna manera se pueden considerar aislados o independientes, por la fuerte relación que existe entre ellos.

En este contexto, dichos aspectos le han dado en su momento algunos efectos al desarrollo regional del Estado, tal es el caso del Programa a la Maquila, sin embargo, no todas las políticas han mostrado un efecto positivo al desarrollo regional de Baja California.

*El primero*, fue el régimen denominado de zona libre, el cual causó sesgos importantes que no se han podido eliminar ni balancear: favoreció a las exportaciones, dificultó la venta en el interior del país de bienes elaborados en el Estado, permitió ampliamente la importación de bienes y fomentó el abasto de bienes nacionales elaborados fuera del Estado. Como resultado se obstaculizó la producción para el mercado local y nacional, propiciando por medio de excepciones una fuerte articulación y dependencia de los sectores económicos del Estado con la economía estadounidense. Esta articulación y dependencia se manifiesta tanto en los estilos de vida de la población como en la de producción, es decir, se adoptaron las formas de vida, los patrones de trabajo, comercio y consumo del país vecino. Finalmente, el régimen favoreció ampliamente el crecimiento de ciertas actividades económicas como las maquiladoras de exportación.

El *segundo determinante estructural* del desarrollo estatal lo constituyen los programas de desarrollo y fomento que se han implementado en el Estado y en el resto de la RFN. El objetivo de los programas han buscado principalmente reducir el sesgo de abasto y producción que creó la legislación de zonas libres y asimismo, aprovechar racionalmente el sesgo exportador.

El *tercer determinante estructural* del desarrollo estatal lo integra la política macroeconómica nacional, siguiendo como objetivo principal el funcionar como una guía muy importante, aunque inestable, para las decisiones de consumo y producción en el Estado. Sin embargo, esta política no muestra atención a las necesidades y condiciones propias de las economías fronterizas e irónicamente, sin buscarlo, se ha convertido en un elemento clave que condiciona la eficiencia de los intercambios del Estado y de sus políticas económicas especiales. Por cita algunos ejemplos, la devaluación de 1976 rompió totalmente los esquemas de circulación tanto del dólar como del peso; este evento resultó en la eliminación del dólar como medio de cambio en muchas de las transacciones del Estado, como medio de pago de salarios de la maquiladora. Otro ejemplo, fue el control de cambios impuesto en 1982 causando de nuevo casi una parálisis total en muchas industrias, problema de liquidez y una posterior fuga de capitales; este mismo fenómeno se presenta cuando ocurren fuertes devaluaciones no esperadas como en

noviembre de 1987 y diciembre de 1994. En la actualidad, muchos de estos efectos negativos aún no se han podido revertir (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001).

Otro de los ejemplos que se pueden dar, son los cambios radicales en las políticas cambiarias, en los últimos diez años, pasado de un régimen de sobrevaluación creciente que subsidiaba el consumo externo, aun régimen de alta sobrevaluación, que penaliza el consumo externo; éste modifica profundamente los patrones de gasto e inversión de la población y las empresas bajacalifornianas.

Se podría citar más ejemplos de lo inadecuado de la política macroeconómica nacional para la RFN, pero se puede observar que no han existido condiciones estables que permitan al Estado definir unos patrones de vinculación duraderos con la economía nacional y estadounidense. Aunado a lo anterior, las condiciones macroeconómicas que están en constante cambios, han modificado además el marco que regula las transacciones comerciales. Un hecho importante, es el Tratado de Libre Comercio (TLC) acordado en 1994, el cual ha cambiado las operaciones comerciales, creando nuevos obstáculos para la distribución racional del trabajo productivo entre las distintas regiones del país (Fuentes, 2001: 3).

### **2.1.2. Intercambio Comercial.**

En los últimos treinta años, la evolución de las transacciones internacionales de Baja California, permiten comprender las principales “diferencias” que existen en el nivel de vinculación del Estado y el resto del país. Siendo éste, un rasgo importante del porque el crecimiento del Estado se relaciona con su dependencia económica externa.

Ante tal hecho, podemos observar que la vinculación económica bajacaliforniana ha sido muy superior a la nacional. En 1970, el Estado tenía un gasto en el exterior por personas 12.8 veces superior al promedio nacional, principalmente debido a los egresos en transacciones fronterizas (González – Aréchiga, 1985). En 1980, los gastos de los bajacalifornianos en el exterior eran 7.5 veces mayor al promedio nacional (González –

Aréchiga, 1985). En 1987 los gastos locales per cápita en el exterior eran solamente 3.5 veces superiores al promedio nacional. En el 2000, esa relación es de 2.9.

Los datos anteriores, nos señalan que desde 1970 ha habido un importante ajuste en la distribución de las importaciones estatales, debido al aumento en las erogaciones en el exterior del resto del país, y no a la baja de los gastos externos de los bajacalifornianos. En ese periodo el gasto per cápita del Estado aumentó casi 2.8 veces mientras que en el ámbito nacional se registró un incremento promedio de casi 5. A partir de 1982, las erogaciones per cápita del Estado y del país se redujeron en alrededor del 50 por ciento en ambos casos (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001).

Además, la legislación aduanera que ofrece un trato especial, ha impactado de manera directa sobre los patrones comerciales del Estado. De manera tal que las características de las transacciones internacionales de Baja California en las últimas décadas permite explicar las diferencias en el nivel de vinculación del Estado con el exterior y el resto del país. Esto es importante, como se ha señalado anteriormente, el crecimiento económico de este Estado se explica en gran medida por su dependencia económica estadounidense (Fuentes, 2001: 8).

Sin embargo, el analizar la vinculación solamente a partir de la intensidad de las erogaciones en el exterior presenta una imagen distorsionada, pero aún si la analizamos desde una perspectiva de su balanza en cuenta corriente, el Estado Baja California, a pesar de su alta integración a la economía estadounidense, ha tenido tradicionalmente un saldo positivo. Históricamente, desde 1970, el superávit era de 44.1 millones de dólares, para 1980 este superávit era de 61.4 millones, en 1987 fue aproximadamente de 294 millones y en 1999 mostraba un superávit de 475 millones de dólares. El saldo positivo en términos per cápita se mantuvo constante entre 1970 a 1980, a una tasa de 50 dólares por persona. En 1987 la tasa aumentó a 208.8 dólares y en 1999 pasó a 213 dólares por persona. Es decir, la aportación promedio por persona al Estado fue entre 208 y 213 dólares, para el pago de las responsabilidades internacionales del país (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001).

La explicación del saldo positivo en cuenta corriente fue por su diversidad y la magnitud de los ingresos en divisas de tres fuentes, las cuales, aporta aproximadamente cada una de ella un tercio de los ingresos del Estado de Baja California. La primer fuente de ingresos, son los viajeros fronterizos<sup>20</sup> con una aportación promedio de 39 por ciento; la segunda la conforman las maquiladoras de exportación, quienes aportan un 31 por ciento y el tercero, el resto de las exportaciones con un 30 por ciento.<sup>21</sup>

Por su parte, el turismo juega un papel importante, ya que en 1997 aportó el 9.4 del PIB del Estado, siendo superior a la industria de la construcción, electrónica y el sector primario. Para el 2000, representó el 21.6%, junto con el comercio y los restaurantes (INEGI, 2001)

Desde la década de los setenta, surge el fenómeno del balance de los ingresos de Baja California, siendo esta década la que mostró el incremento de éstos, influyendo, en algunos casos, las políticas y programas implementados. En 1970, la principal fuente de ingresos del Estado (cuando la zona libre incluía Baja California y parcial de Sonora) fueron los viajeros fronterizos, quienes contribuían con 82 por ciento de las divisas captadas; para esas fechas las maquiladoras de exportación sólo contribuían con 2.6 por ciento. El resto (15 por ciento) fueron las exportaciones. La experiencia ha demostrado que se ha expandido la base exportadora y la prestación de servicios productivos internacionales en el Estado (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001).

Por otro lado, han existido efectos negativos, tal es el caso de los gastos externos de la población de Baja California, los cuales han sufrido un cambio muy profundo en su composición. Por ejemplo, en el periodo de 1970 hasta 1999 los gastos por transacciones fronterizas en el Estado disminuyeron como porcentajes de los gastos de 61 a 44 por ciento, respectivamente. El total de las importaciones bajo de 809 dólares por persona en 1970 a aproximadamente 342 dólares por persona en 1999. Esta caída drástica sucedió a partir de 1982 (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001).

---

<sup>20</sup> Las transacciones fronterizas se denominan ahora como visitantes fronterizos.

La explicación del drástico cambio en el patrón del gasto se debe principalmente a tres factores, *dos de ellos de carácter estructural y el tercero de carácter coyuntural* (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001). El primero, es que en las últimas décadas se ha modificado la vinculación personal de los bajacalifornianos con respecto a la economía estadounidense. Existen evidencias que señalan que ha disminuido el porcentaje de población que cuenta con instrumentos legales para el tránsito para ambas fronteras, dicho instrumento permite la participación en los mercados de consumo, producción, finanzas y capital en el exterior. La base económica nacional se ha expandido como consecuencia del flujo permanente de migración y su incapacidad de aventurarse a otros mercados.

El segundo factor, refuerza al anterior y consiste en que las autoridades de Estados Unidos han cambiado los patrones de revisión aduanera, argumentando principalmente, por el tráfico de drogas, y además, han cambiado en la práctica la política de otorgamiento e inspección de documentos de migración, utilizándolo como un instrumento para controlar la migración ilegal (González, 1988). Influyendo así, en la reducción del flujo internacional de personas y mercancías y ha propiciado un cambio estructural de importancia en las relaciones comerciales. Estos factores han repercutido de forma directa en el grado de integración del consumo de los bajacalifornianos que los esfuerzos de los programas ó políticas mexicanas que han pretendido aumentar la integración nacional.<sup>22</sup>

El tercer factor, esta asociado con la crisis económica que experimenta el país desde 1982. Esta ha tenido implicaciones para Estados Unidos afectándolo de manera negativa, ya que el consumo de la población fronteriza ha disminuido por la caída del ingreso real, que es aún más aguda si la medimos en dólares. Para México y en especial para Baja California, estos cambios no han significado aumento en la competitividad de

---

<sup>21</sup> Es importante notar que Baja California presenta una imagen distinta a la que prevalece en el resto de la región fronteriza.

<sup>22</sup> En Tijuana B.C. en 1987 más del 44 por ciento de la población no tenía documentos legales para cruzar la frontera; además, la probabilidad de que una persona del estrato económico alto tuviera documentos era 1.7 veces mayor a la del estrato económico medio y 2.2 veces mayor a la del estrato bajo (Fuentes, et al., 2001).

los productos y del sistema de abasto nacional, como lo han interpretado quienes promueven la integración nacional de la frontera. Lo que se debe entender, es que el efecto de caída del ingreso real y la subvaluación que provocan una baja en los niveles de consumo y la sustitución de bienes inferiores; y no un incremento de los bienes y servicios nacionales por la restricción del mercado estadounidense. Sin embargo, los programas federales de integración de la frontera han reducido el costo social del ajuste masivo de los patrones de consumo, pero no han sido el principal motor del cambio.

Asimismo, podría señalarse la existencia de un cuarto factor relacionado con el aumento de material e insumos para la industria, el comercio y construcción. No obstante, su impacto para Baja California puede ser muy cuestionable, debido a que para el aumento de la base exportadora se requirieron una mayor cantidad de insumos del área o del resto del país para complementar las exportaciones. Como se señaló, esto podría ser cuestionable porque los mismo datos oficiales señalan que menos del 1 por ciento de los casi mil millones de dólares en insumos intermedios, partes, componentes y envases son comprados localmente (Fuentes, 2001: 10).

Ante estos ejemplos de la modificación de los patrones de gasto de los habitantes de la frontera, se puede señalar que, la restricción del mercado de bienes y servicios estadounidense y la pobreza relativa de los residentes del Estado, son factores que ha coadyuvado a ver a Baja California por el resto del país, donde se ha tenido mayor éxito los programas federales de integración nacional.

### **2.1.3. Estructura Económica.**

Las actividades económicas de Baja California han mantenido una estrecha vinculación con los mercados de insumos y productos de California y una relativa lejanía con el centro de producción y consumo del interior del país. Esto se debe a su estratégica ubicación geográfica como zona de frontera entre mercados, la cual se ha caracterizado por contar con una intensa dinámica poblacional que le ha permitido mantener una baja

los productos y del sistema de abasto nacional, como lo han interpretado quienes promueven la integración nacional de la frontera. Lo que se debe entender, es que el efecto de caída del ingreso real y la subvaluación que provocan una baja en los niveles de consumo y la substitución de bienes inferiores; y no un incremento de los bienes y servicios nacionales por la restricción del mercado estadounidense. Sin embargo, los programas federales de integración de la frontera han reducido el costo social del ajuste masivo de los patrones de consumo, pero no han sido el principal motor del cambio.

Asimismo, podría señalarse la existencia de un cuarto factor relacionado con el aumento de material e insumos para la industria, el comercio y construcción. No obstante, su impacto para Baja California puede ser muy cuestionable, debido a que para el aumento de la base exportadora se requirieron una mayor cantidad de insumos del área o del resto del país para complementar las exportaciones. Como se señaló, esto podría ser cuestionable porque los mismo datos oficiales señalan que menos del 1 por ciento de los casi mil millones de dólares en insumos intermedios, partes, componentes y envases son comprados localmente (Fuentes, 2001: 10).

Ante estos ejemplos de la modificación de los patrones de gasto de los habitantes de la frontera, se puede señalar que, la restricción del mercado de bienes y servicios estadounidense y la pobreza relativa de los residentes del Estado, son factores que ha coadyuvado a ver a Baja California por el resto del país, donde se ha tenido mayor éxito los programas federales de integración nacional.

### **2.1.3. Estructura Económica.**

Las actividades económicas de Baja California han mantenido una estrecha vinculación con los mercados de insumos y productos de California y una relativa lejanía con el centro de producción y consumo del interior del país. Esto se debe a su estratégica ubicación geográfica como zona de frontera entre mercados, la cual se ha caracterizado por contar con una intensa dinámica poblacional que le ha permitido mantener una baja



estructura de costos laborales y una amplia cobertura de servicios educativos que puede contribuir a una alta productividad de la mano de obra.

Con el tiempo, esto ha terminado por convertirla en una zona de producción para el mercado mundial, con impactos regionales binacionales importantes. Esto significa que mientras los bajos costos y alta calidad laborales estimulan la presencia de empresas internacionales con diversos niveles de desarrollo tecnológico en Baja California, su necesidad de proveedores con niveles de calidad ajustados a su demanda de insumos está estimulando el crecimiento industrial y de los servicios profesionales en el área de San Diego y el sur de California (Mercado, citado por Mungaray, 2001).

La vinculación que ha mantenido con el mercado estadounidense, ha permitido la formación de una integración regional, en donde ha sido dominante la influencia de la especialización productiva de California, sobre todo de los mercados laborales, a partir de la segmentación de procesos productivos desarrollados por empresas altamente tecnificadas del sur de esta entidad estadounidense, hacia el ámbito espacial de Baja California. Esto ha permitido que las oportunidades de inversión en la amplia región binacional, crezca permanentemente. De la misma manera, en Baja California han aumentado las fuentes de empleo generadas en mercados y actividades productivas de California y, con ello, la capacidad de atracción y absorción de las corrientes migratorias del centro de México. Esto ha dado lugar a encadenamientos industriales a partir del desdoblamiento de actividades empresariales en ambos lados de la frontera, que complementan industrias y mercados laborales y de consumo (Mungaray, 2001).

El sector terciario, en el 2000 representó casi el 70 por ciento del producto total. La principal rama del sector la compone el comercio, restaurantes y hoteles que han sido una de las actividades más dinámicas en el Estado, aportando el 25.13 por ciento del producto estatal total. Además, la participación de este sector es de 22 por ciento superior a la participación nacional y es también más dominante que el resto de los estados fronterizos (INEGI, 2001). Como se puede observar en el cuadro II.5, este sector es el que mayor explicación le da a la estructura económica de Baja California.

**Cuadro II.5, Producto Interno Bruto del Estado de Baja California 1993-2000:  
Participación porcentual por Actividad Económica (a precios de 1993).**

PERIODO	1 Agropecuario, Silvicultura y Pesca	2 Minería	3 Industria Manufacturera	4 Construcción	5 Electricidad, Agua y Gas	6 Comercio, Restaurantes y Hoteles	7 Transporte, Almacenaje y Comunicaciones	8 Servicios Financieros, Seguros, Actividades Inmobiliarias y de Alquiler	9 Servicios Comunales, Sociales y Personales	Servicios Bancarios Imputados
1993	3.68	0.24	17.7	4.65	3.02	23.99	9.06	17.52	22.31	-2.16
1994	3.3	0.27	18.13	4.7	2.97	25.02	9.62	17.43	20.73	-2.18
1995	4.29	0.32	19.14	3.57	2.88	21.29	10.11	19.21	21.66	-2.46
1996	3.98	0.28	20.7	4.15	2.9	21.96	9.98	17.96	20.06	-1.97
1997	3.92	0.23	20.75	4.1	2.88	23.96	10.58	16.27	18.61	-1.3
1998	3.86	0.24	21.69	3.64	2.82	23.32	10.62	17.32	18.24	-1.74
1999	3.57	0.2	21.8	3.91	2.87	23.72	11.13	17.02	17.63	-1.84
2000	3.01	0.23	22.16	3.94	2.76	25.13	11.85	16.12	16.39	-1.59

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México, 2001.

**Cuadro II.6, Participación del PIB del Estado de Baja California a nivel Nacional  
1993-2000 (Valores absolutos a precios de 1993).**

PERIODO	Total Nacional	Baja California	Participación del Estado a nivel Nacional (%)
1993	1,155,132,188	32,280,985	2.79
1994	1,206,135,039	34,564,015	2.87
1995	1,131,752,762	32,726,727	2.89
1996	1,190,075,547	35,229,542	2.96
1997	1,270,744,066	39,452,448	3.10
1998	1,334,586,475	41,128,452	3.08
1999	1,382,935,488	44,478,204	3.22
2000	1,474,725,467	48,157,432	3.27

FUENTE: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México, 2000.

Como se puede observar en el cuadro II.6, la participación económica en el ámbito estatal se ha incrementado año con año, teniendo mayor participación el sector terciario, específicamente el comercio, seguido por la industria manufacturera del sector secundario, la importancia de esto es el destacar que el crecimiento económico del Estado se ha sustentado básicamente en estas dos actividades económicas.

**Cuadro II.7, Producto Interno Bruto de Baja California por total de la Industria Manufacturera 1993-2000 (Valores absolutos a precios 1993).**

PERIODO	Total Nacional	Baja California	Participación del Estado a nivel nacional (%)
1993	219,934,044	5,713,502	2.60
1994	228,891,644	6,267,766	2.74
1995	217,581,704	6,265,095	2.88
1996	241,151,931	7,293,364	3.02
1997	265,113,424	8,185,729	3.09
1998	284,642,713	8,918,742	3.13
1999	296,631,276	9,696,583	3.27
2000	316,999,846	10,670,206	3.37

FUENTE: INEGI, Sistema de Cuentas Nacionales de México, 2001.

Se puede señalar que la estructura económica estatal ha sido altamente influenciada por el sector terciario desde inicios de la década de los treinta, y hasta el presente, además, ha sido el punto de enlace más importante con la economía estadounidense. Recientemente, se ha convertido también, en el punto de mayor enlace con otras economías regionales y con la nacional. Actualmente, los datos demuestran que el abastecimiento de materias primas y productos nacionales efectúan una participación importante del sector terciario estatal.

Existen otras actividades que destacan dentro del producto estatal del sector terciario conformadas por los servicios comunales, sociales y personales, que participan con el 16.39 por ciento del producto sectorial. El peso de esta división, que es mayor en Baja California que en el país, y en los demás estados fronterizos, se debe por la importante participación de los servicios médicos, servicios de educación y otros servicios y de administración pública y defensa. Finalmente, también los servicios financieros, que representaban el 16.12 por ciento del producto estatal en el 2000, teniendo una participación superior al promedio nacional y al de todos los demás estados fronterizos (INEGI, 2001).

El sector secundario, aporta aproximadamente el 30 por ciento del producto estatal. En este sector, destacan, por un lado, la industria manufacturera y la industria de la

construcción con el 22.16 y 3.94 por ciento del producto en el 2000, respectivamente. El primer sector tenía una participación menor al promedio nacional, pero la segunda una participación mayor.

**Cuadro II.8, Producto Interno Bruto de Baja California por División de la Industria Manufacturera 1993 - 1999.**

Periodo	Alimentos, Bebidas y Tabaco	Textiles, Prendas de Vestir e Industria del Cuero	Industria de la Madera y Productos de Madera	Papel, Productos de Papel Imprentas y Editoriales	Sustancias Químicas, Derivados del Petróleo, Productos de Caucho y Plásticos	Productos de Metales no Metálicos, Exceptuando Derivados del Petróleo y Carbón	Industrias Metálicas Básicas	Productos Metálicos, Maquinaria y Equipo	Otras Industrias Manufacturadas
1993	21.10	3.33	7.17	3.08	4.87	7.82	0.76	42.37	9.50
1994	18.72	3.35	6.86	3.02	4.55	8.73	0.77	43.94	10.07
1995	18.91	3.78	6.12	2.72	5.59	7.34	0.62	44.18	10.75
1996	16.60	3.83	6.13	2.75	5.49	7.70	0.66	45.90	10.94
1997	15.15	4.27	5.34	2.82	5.39	6.54	0.72	49.02	10.74
1998	14.70	4.27	4.95	2.88	5.86	5.76	0.83	50.64	10.11
1999	14.49	4.64	5.18	2.85	5.57	5.34	0.72	51.23	9.99

Fuente: Banco de datos del INEGI, 2001, tomados del documento del Fuentes, Noé Arón, et al., 2001.

Además, dentro de la industria manufacturera en Baja California existen tres ramas que concentra el 82 por ciento del producto: la primera la conforman los productos alimenticios, bebidas y tabaco; la segunda esta integrada por los productos metálicos, maquinaria y equipo; y la tercera, por los textiles, prendas de vestir e industria del cuero; su participación es del 45, 25 y 11 por ciento, respectivamente. La primera rama tiene características que la diferencian de las demás; en primera se trata de industrias de transformación para abastecer el mercado regional, en las otras predomina la industria maquiladora de exportación, cuyo mercado principal es el externo.

**Cuadro II.9, Características Principales del Subsector Productos Alimenticios, Bebidas y Tabaco de Baja California 1999 (Miles de pesos)**

SUBSECTOR Y RAMA DE ACTIVIDAD	ACTIVOS FIJOS NETOS	FORMACION BRUTA DE CAPITAL FIJO	PRODUCCION BRUTA TOTAL	INSUMOS TOTALES	VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO
Subsector 31 Productos Alimenticios, Bebidas Y Tabaco	4156354	251242	8902999	5510150	3392849
Rama 3111 Industria de la Carne	90524	2121	406231	305093	101138
Rama 3112 Elaboración de Productos Lácteos	124354	18540	1128116	948586	179530
Rama 3113 Elaboración de Conservas Alimenticias. Incluye Concentrados para Caldos. Excluye las de Carne y Leche Exclusivamente	1647075	22312	1317036	810432	506604
Rama 3114 Beneficio y Molienda de Cereales y Otros Productos Agrícolas	419330	2671	571965	369882	202083
Rama 3115 Elaboración de Productos de Panadería	267598	14443	817493	399072	418421
Rama 3116 Molienda de Nixtamal y Fabricación de Tortillas	155710	6479	405947	228671	177276
Rama 3117 Fabricación de Aceites y Grasas Comestibles	11056	3129	293835	256538	37297
Rama 3119 Fabricación de Cocoa, Chocolate y Artículos de Confitería	2291	50	41292	13534	27758
Rama 3121 Elaboración de Otros Productos Alimenticios para el Consumo Humano	392145	32380	706980	386487	320493
Rama 3122 Elaboración de Alimentos Preparados para Animales	283258	6885	268187	240511	27676

Fuente: XIV Censo Industrial, INEGI, 1999.

Dentro del subsector de alimentos, bebidas y tabaco que muestra el cuadro II.9, encontramos la rama 3113 elaboración de conservas alimenticias que aporta la mayor producción total bruta del Estado, seguida por la elaboración de productos lácteos.

El crecimiento de la industria ha sido acelerado desde la década de los ochenta, en especial lo que se refiere a la industria maquiladora de exportación. Entre 1980 y1999 el número de plantas maquiladoras y el empleo crecieron a una tasa media anual de 9.5 y de 14 por ciento respectivamente (Fuentes y Brugués 2000). Como consecuencia, la importancia de la industria maquiladora de exportación ha aumentado sustancialmente en

la producción manufacturera total; mientras que en el ámbito nacional el porcentaje de empleo maquilador en el empleo industrial, es ligeramente superior al 27 por ciento, en Baja California es superior al 50 por ciento. El cuadro II.10 y II.11 muestran la concentración relativa del empleo en esta industria. En contraste con el comportamiento del empleo 1980 a 1999 la tasa media anual de crecimiento de los ingresos generados en dólares por las maquiladoras fue de 10 por ciento, lo cual es inferior a la experimentada durante 1970 a 1980. Es decir, a pesar del rápido crecimiento en el empleo total que ha incrementado el volumen de la producción maquiladora, la sobrevaluación creciente del peso ha reducido drásticamente el valor real de los servicios de subcontratación internacional, limitando la capacidad neta de generación de divisas.

**Cuadro II.10, Diversos Indicadores de la Industria Maquiladora de Exportación en Baja California, 1990-2000.**

<b>Periodo</b>	<b>Número de Establecimiento</b>	<b>Personal Ocupado Total</b>	<b>Sueldos, Salarios y Prestaciones, (Miles de pesos a precios corrientes)</b>	<b>Valor Agregado (Miles de pesos a precios corrientes)</b>
1990	640	87,657	1,035,546	2,011,069
1991	708	89,010	1,247,993	2,435,474
1992	775	96,835	1,530,717	2,866,011
1993	804	107,674	1,871,145	3,531,310
1994	761	119,243	2,387,540	4,406,030
1995	729	133,683	3,437,117	7,329,180
1996	793	159,718	5,409,943	11,257,043
1997	904	198,569	8,375,002	16,346,441
1998	1,018	215,718	11,004,467	22,549,949
1999	1,125	239,144	14,213,889	29,207,184
2000	1,218	274,581	18,798,043	36,708,345

Fuente: INEGI, Anuario Estadístico, 2001.

**Cuadro II.11, Tasas de Crecimiento Anual del Numero de Empleos y de Establecimiento de la Industria Maquiladora de Exportación 1990-2000.**

<b>Periodo</b>	<b>Empleos (%)</b>	<b>Industrias (%)</b>
1990-1991	1.544	17.219
1991-1992	8.791	9.463
1992-1993	11.193	3.742
1993-1994	10.744	-5.348
1994-1995	12.110	-4.205
1995-1996	19.475	8.779
1996-1997	23.207	13.997
1997-1998	9.622	12.611
1998-1999	10.860	10.413
1999-2000	14.816	8.363

Fuente: Elaboración propia con datos del INEGI 1990-2001.

Como se puede observar en el cuadro anterior, a pesar que entre 1993-1994 y 1994-1995 periodo de la crisis económica del país, algunas industrias cerraron, influyendo en el primer periodo con una leve caída del empleo total y reactivándose en el segundo periodo. En el periodo de 1997-1998 se da un ligero crecimiento en el empleo.

Otro dato importante, es el comportamiento de las maquiladoras, las cuales ha mostrado cambios cualitativos, ya que ha aumentado el porcentaje de plantas en la rama electrónica, el nivel de sofisticación tecnológica, y el tamaño medio (Fuente y Brugués, 2000). Además, los establecimientos de plantas asiáticas y las plantas norteamericanas ha modificado el tipo de procesos productivos y las relaciones comerciales con el exterior, teniendo una mayor calidad en la producción de estas industrias.

Por su parte, el sector primario representa solamente el 3.01 por ciento del producto estatal y se concentra en la división agropecuaria, silvicultura y pesca, ya que la minería juega un papel marginal. La rama agrícola representa aproximadamente el 72 por ciento del producto primario y está dominada, casi en su totalidad, por los denominados cultivos de exportación.

En conclusión, se puede señalar que existe una alta dependencia y vulnerabilidad del Estado a choques externos e internos como la recesión norteamericana o el cambio en la política macroeconómica nacional.

#### **2.1.4. Condiciones Sociales.**

Entre 1940 y 1960, la población de Baja California creció a un ritmo anual de 10%. Por su cercanía con el mercado laboral de California, sus ciudades se convirtieron en un importante destino de la migración interna. En espera de una oportunidad remunerada en el Programa Bracero acordado entre México y Estados Unidos durante 1940 y 1964, mucha gente se concentró en Tijuana y Mexicali, presionando con su presencia para que los servicios públicos fueran permanentemente suficientes (Herrera, 1988).

Cuando el Programa se dio por concluido, el problema del desempleo agravó la situación social. En este contexto, la puesta en marcha del Programa de Industrialización Fronteriza, en 1965, fue un importante paliativo a los problemas del desempleo. No obstante ello, la dinámica poblacional continuó presionando la infraestructura estatal, debido a las crecientes oportunidades de empleo que brinda la agricultura de exportación en gran escala que se desarrolla en los valles, del fuerte sector comercial y de servicios que con los años se ha formado para atender a los visitantes del sur de California que se internan de paseo en la frontera mexicana y del fuerte dinamismo industrial que caracteriza los tiempos modernos del crecimiento económico bajacaliforniano. Ello no significa que la esperanza de trabajar en Estados Unidos haya disminuido como motivo migratorio al Estado.

De hecho, notable descenso en el crecimiento de la población entre 1970 y 1980 ha empezado lentamente a estabilizar su ritmo, pues para 1990 ha crecido a un ritmo de 3.5% anual y a 4.1% para el 2000, con un promedio anual durante los últimos 20 años de 3.8%. Esto resulta natural si se piensa que la economía estatal, por la vocación exportadora desarrollada desde los sesenta (Surber, 1997), ha crecido en términos reales, mientras que la del país ha enfrentado severos ajustes que han desalentado muchas



actividades económicas tradicionales y rurales, estimulando a su vez la migración hacia un Estado maquilador que se ha convertido en un demandante permanente de fuerza de trabajo.

Si bien la vocación como economía de servicios en mucho explica el origen de Tijuana, a partir de 1970, la instrumentación del Programa de Comercialización Fronteriza, al estimular la educación social hacia el consumo de bienes de origen nacional, permite explicar la fuerte conversión hacia el comercio y los servicios de las actividades en Mexicali y Ensenada (Mungaray y Moctezuma, 1988). Sin embargo, ha sido el largo periodo de ajuste cambiario entre 1976 y 1994, el mecanismo más reeducativo del tradicional patrón de consumo bajacaliforniano (Mungaray y Ocegueda, 1995). Con los intensos procesos devaluatorios, la tradicional economía estatal orientada al comercio y los servicios, empezó a perder competitividad y fueron las actividades industriales de maquila las nuevas ganadoras, por el impacto sobre los costos de los insumos nacionales, principalmente de fuerza de trabajo.

Así, al movimiento de un conflicto permanente, primero entre los estilos de desarrollo de libre comercio en Baja California y de proteccionismo vía sustitución de importaciones en que los ajustes cambiarios del país, que invariablemente afectaban la estabilidad económica de Baja California, permitieron el auge de las exportaciones industriales y agroindustriales del Estado. Mientras que en 1980 el 71% del empleo era generado por el sector comercial y de servicios, contra 20% en el sector industrial, para 1990 las participaciones habían cambiado a 58 y 32%, respectivamente, e incluso el sector agropecuario ve crecer su participación de 9 a 10 por ciento (Mungaray, 2001).

La afluencia de capital extranjero debido al abatimiento de los costos locales por las constantes devaluaciones y la existencia de fuertes lazos de cooperación económica, dieron lugar a intensos procesos de urbanización que estimuló un nuevo estilo en las actividades comerciales y de servicios, con amplia flexibilidad para comerciar en ambos lados de la frontera, según sea la coyuntura del mercado, adicionalmente, el espíritu emprendedor local ha permitido encontrar en estos incesantes vaivenes económicos,

económicos para el abasto nacional y de alguna manera poder aprovechar las economías de escala que se pueden tener por medio del transporte.

La ubicación del Estado Baja California le otorga particularidades distintas que los demás estados fronterizos, primero, por que es un Estado altamente dependiente de la economía estadounidense, segundo, por su ubicación geográfica, aunque ha sido beneficiado de manera importante para vías de comunicación terrestre que le permitan disminuir costos por medio de transporte esta vía no ha sido efectiva por las distancias que representa para comercializar desde el centro con la frontera estadounidense<sup>23</sup>, por lo que las regiones del centro del país han optado comercializar con el norte del país por medio de otros estados fronterizos que le ofrecen mejores ventajas, menores distancias del centro del país.<sup>24</sup> Por tal motivo, en las últimas dos décadas Baja California ha establecido relación con estados más próximos a su región como lo es Sonora y Sinaloa. Estos estados han sido sus principales abastecedores y compradores de Baja California, y los mercados que, desde la óptica del productor del centro del país, se abastecen junto con los de este Estado. En este sentido, la evolución del Estado no se puede entender sin considerar la evolución de la región en que se inserta (Fuentes, 2001).

Sin embargo, a pesar del mejoramiento de las vías de comunicación y transporte y la evolución de las condiciones de operación de los intermediarios transportistas, se ha encarecido el transporte y los costos de la vida en relación con el índice general de precios de transporte y comunicación. Esto es un reflejo de la importancia de las redes que se han formado a lo largo de la historia, como se comentaba anteriormente, se han creando aglomeraciones que permiten acortar distancias por la disminución de costos de

---

<sup>23</sup> Toda industria busca disminuir sus costos, una forma puede ser por medio del transporte, siendo uno de los medios en que las empresas puedan beneficiarse cuando estas cuentan con proveedores o clientes fuera de su región.

<sup>24</sup> Históricamente desde que Porfirio Díaz construyó las vías férreas, estas conectaban al centro del país con el norte, y la zona centro y sur, esto llevó que estos mismo flujos de transportación de personas como de mercancías fueran considerados para la construcción de carreteras. Por ello, este patrón aún se sigue conservando, ya que actualmente se conecta al centro del país con los estados de Nuevo León, Chihuahua, Coahuila Sonora y Tamaulipas, dejando de lado a Baja California, quien cuenta con pocas posibilidades de una integración directa con el centro, por lo tanto, al estar Baja California aislado ante estos corredores comerciales, construidos históricamente, le otorga pocas posibilidades de que los proveedores o clientes del

comparativos, para 2000 se localizan 35% de las 3 mil 143 plantas y generaron 21% de los 1.3 millones de empleos y 22% de los 16 mil 628 millones de pesos de valor agregado generados en México. Tan sólo en Tijuana se localizan 724 plantas que generan alrededor de 150 mil empleos, mientras que en Mexicali hay 179 plantas que generan cerca de 50 mil empleos. Ambas ciudades absorben 29% de las plantas y 18% de los empleos del país. En los hechos, la fuerte presencia y concentración de plantas de origen asiático en el corredor Tijuana – Mexicali, con un 30% de la inversión maquiladora de la zona, ha convertido a la entidad en el centro productor de televisores más grande del mundo. Entre 1996 y 2000, 70% de la inversión privada en Baja California fue de origen asiático y 15% norteamericano (Mungaray, 2001).

Debido al proceso de apertura económica mexicano, la industrialización vía maquiladoras iniciada en 1965, convierte a Baja California en una importante región industrial, donde coexisten modernas plantas internacionales con micro y pequeñas empresas tradicionales. Esto convierte a la industria en el más dinámico sector generador de empleos, al aumentar de 20 a 33% entre 1980 y 1998, mientras que el sector comercial y de servicios ve descender su peso de 70 a 59%. A nivel del Producto Interno Bruto (PIB), la participación de la industria manufacturera pasa, entre 1993 y 1998, de 17.7 a 21.4%, mientras que la de comercio, restaurantes y hoteles descendió levemente de 24 a 23.4%, lo cual es también indicativo del importante ascenso de las actividades manufactureras. De los 3.7 puntos porcentuales que ha crecido el sector, 3.4 corresponden al sector de productos metálicos, maquinaria y equipo, que entre 1993 y 1998 creció a una tasa anual de 13.4%, marcando el ritmo de la especialización industrial regional (Mungaray, 2001).

## **2.2. ¿Integración ó Independencia del Centro del País?**

La integración que el gobierno federal perseguía no se vio reflejada en los hechos, más bien quién mayormente aprovecho las ventajas de las políticas fue la zona central del país, por lo tanto, la región fronteriza norte quedo aislada a la dinámica del centro.

En este sentido, podría decirse que no existió ningún enfoque de integración dentro de los programas del gobierno federal, si no que fueron implementados sin tener un análisis de las características de la región, uno de los que se han implementado y que ha afectado de manera positiva, fue el que sustentó la administración del Presidente Echeverría. El autor Karl Deutsch (Citado por Graizbord, 1983) señala, que la integración “consiste en un proceso de consolidación, cultural-territorial, por medio del cual los conglomerados humanos que de hecho dominan un territorio van amalgamándose hasta formar, en ocasiones, sistemas confederados, federaciones o imperios. Este proceso “aditivo” de asimilación cultural y política tendría como fin último un gobierno mundial” (Graizbord, 1983: 2). El caso de nuestro país, este proceso no se ha dado ni aislado ni lineal.

En este sentido, existe la necesidad de una negociación entre los dos para intervenir y mediar institucionalmente los conflictos o asuntos bilaterales con objeto de resolverlos y obtener beneficios mutuos de esa compleja relación, se hace imprescindible reconocer que se trata de entidades que no son iguales y que el proceso no es lineal. Ambas consideraciones conllevan costos y beneficios diferenciales.

Podríamos decir, que dentro de un mundo de interdependencias, en donde lo que sucede en un país es de inmediato conocido y afecta, de alguna manera, las relaciones internacionales, parecería imposible, aun sin tomar en cuenta la vecindad geográfica, pensar en una absoluta autarquía y ausencia de relaciones entre naciones. Asimismo, una completa apertura es impensable sin afectar el status político-jurídico que distingue a un Estado-nación del otro. Por tal motivo, no nos podemos quedar con un análisis dentro de nuestras fronteras, como lo señala Graizbord, sino analizar la dinámica considerando tanto nuestra región fronteriza como la del sur de Estados Unidos, para así diseñar programas y políticas acorde a la realidad.

Por tal motivo, si se considera la región geográfica delimitada por una línea divisoria reconocida jurídicamente en el ámbito internacional constituye un espacio que, por derecho, es el espacio jurisdiccional exclusivo de las instituciones nacionales (Graizbord y Hiernaux, 1982).

En tal sentido, para México tendrá relevancia no sólo a nivel de la región fronteriza, sino también vía efectos en las economías urbanas, etc. Ya que afectaría algunos macro – procesos derivados asimismo de los efectos que tenga en la región fronteriza norteamericana y en la región en general en forma diferencial. Además no solo afectaría a la dinámica de las economías urbanas de las regiones fronterizas, sino que debido a una fragmentación regional y del sistema urbano nacional en sus componentes fronterizos los efectos se dejarán sentir más fuertemente en las economías regionales que si aparecen integradas funcionalmente (Graizbord y Hiernaux, 1982).

Sin embargo, si se sigue considerando a la frontera hasta la línea divisoria, quien seguirá sacando provecho en los patrones de consumo y en las relaciones comerciales, será el lado americano.

### **2.3. Procesos Transfronterizos y su Influencia en la Dinámica Económica del Estado de Baja California.**

Antes de entrar a este tema se hace necesario definir que es un proceso transfronterizo y transnacional. El transnacional tiene que ver con la función que las ciudades de frontera desarrollan en tanto puentes de comunicación entre ambos países. Se relacionan actividades cuya existencia o cuyos niveles de actividad necesitan de la relación transnacional debido a diferencias estructurales entre ambas naciones, entre los principales procesos transnacionales se puede señalar la exportación e importación de productos y la migración internacional. El proceso transfronterizo se define como la relación que ocurre en la relación que se establece entre alguna ciudad de la frontera de un país y una contraparte extranacional cercanamente localizada, estos procesos son expresión y consecuencia de dichos procesos (Alegria, 1992).

Dentro de este apartado, se analizará el proceso de ubicación de la industria maquiladora por la importancia en la frontera y su relación tanto con México y Estados Unidos, y como este proceso ha hecho a Baja California un Estado distinto a los demás de la frontera norte de nuestro país.

### **2.3.1. La Maquiladora en Baja California**

Para las maquiladoras extranjeras establecidas en la frontera norte y en especial en Baja California, cuenta con ventajas de localización en territorio mexicano, estableciéndose en los límites fronterizos entre México y E.U., registrándose un 80% del lado americano establecidas en estos límites y un 92% por el lado mexicano (Alegría, 1992).

Esta tendencia de ubicación de las maquiladoras se debe entre muchas cosas a factores como el mercado de factores de producción, economías de urbanización, el alcance espacial, por la reducción de costos mediante la mano de obra barata y las ventajas que ofrece nuestras fronteras para su localización estratégica.

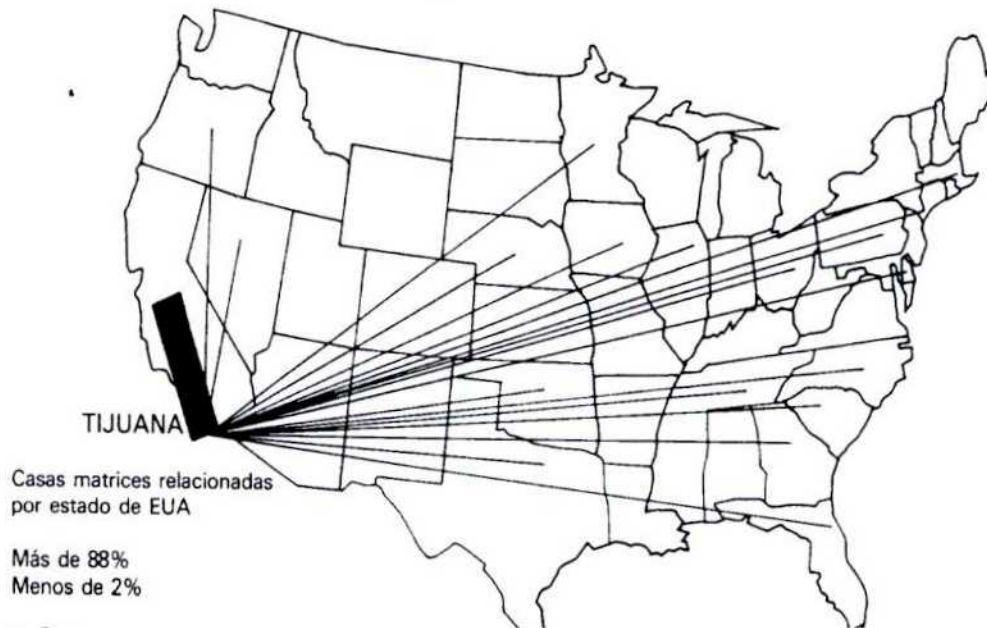
Dentro del factor de mercado de factores de producción, según la teoría de localización industrial, señala que “las empresas tienden a ubicarse hacia la fuente de materias primas, hacia el mercado de ventas o hacia donde hay disponibilidad de fuerza de trabajo” (Hamilton, 1971). En el caso de Baja California, que la mano de obra ha sido primordial para su ubicación dentro de las fronteras mexicanas.

Asimismo, la cuestión espacial no escapa de la posible ubicación de las industrias, la realidad del proceso maquilador nos indica que es básicamente transfronterizo para México, pero transnacional para Estados Unidos. La localización de la industria maquiladora en la frontera esta desvinculada del centro del país, donde los nodos de vinculación en territorio mexicano se centran prácticamente en la frontera y en el caso de Baja California se vinculan con el estado de California (E.U.). Así, los flujos transfronterizos resultado del proceso maquilador no necesita de territorio mexicano, en algunos casos, involucran, sin embargo, varios territorios del lado americano (Alegría, 1992).

Otro aspecto importante de la característica espacial, es la ausencia de una relación interregional e incluso intraregional, de las actividades de la maquila en territorio mexicano, esto se debe a que la industria exporta su producción hacia ciudades

norteamericanas e importa insumos de ellas mismas. Como se conoce, estas industrias maquiladoras no suministran insumos de lado mexicano, si no solo servicios, por lo que no se establece ningún lazo con los insumos de país y por ende, inhibe la generación de espacios regionales con mayores márgenes de crecimiento autónomo (Ver Figura II.1).

**Figura II.1,**  
RELACIONES ESPACIALES DE LA INDUSTRIA  
MAQUILADORA DE TIJUANA CON EUA



Fuente: Tito Alegría, 1992, Pág.226.

Como se puede observar en la figura II.1, las relaciones espaciales son básicamente con Estados Unidos, y más estrechos con el estado de California, esto a llevado que Baja California sea altamente dependiente de los efectos sociales, económico y políticos del lado americano, por encontrarse dentro de una región binacional. En tal sentido, una política fiscal que pretende incrementar los ingreso mediante una reforma del IVA en esta región, podría tener un efecto contrario, debido que el incremento de los bienes resultados de la homologación del IVA, reduciría el consumo y a su vez los patrones del mismo, se desviarían al mercado americano.

Por lo tanto, si no se considera estos procesos transfronterizos dentro de las políticas macroeconómicas de nuestro país, el que seguirá sacando provecho de las ventajas que ofrece nuestro país por no tener bien definidas sus políticas, será Estados Unidos.

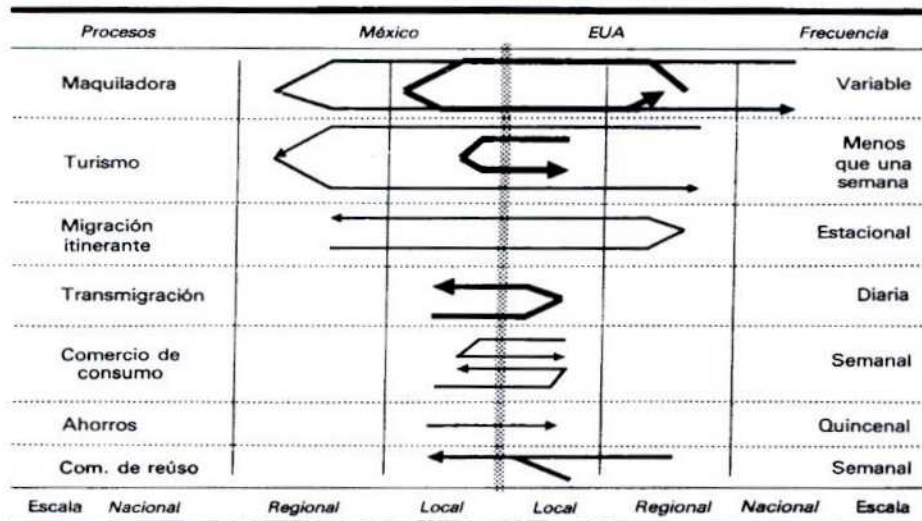
La figura II.2, nos muestra como estos procesos transfronterizos se encuentran entrelazados en diferentes escalas. El caso de la maquiladora, su relación es regional, lo que nos indica que el proceso se inicia en Estados Unidos pasa por la frontera mexicana y *retorna a Estados Unidos*, demostrado que del lado americano este proceso es transnacional. Para el caso de Baja California, este proceso es directamente con el lado americano y no con otras regiones de la frontera.

También destaca la relación del comercio de consumo, en donde este proceso es solamente local tanto de una lado como del otro, lo destacable es que el consumo es mayor en el lado americano por mexicanos, el cual posiblemente puede ser más frecuente que del lado americano.

Otro proceso que destaca es el turismo, que básicamente es la visita de americanos a nuestro país en una escala regional, esto nos muestra que podría ser uno de los sectores que puede influir dentro del crecimiento económico de los estados de la frontera y en particular de Baja California.

**Figura II.2,**

**PROCESOS TRANSFRONTERIZOS  
FRONTERA MÉXICO-EUA**



Fuente: Tito Alegría, 1992, Pág.57.



Es así, que Alegría (1992) señala que, “en cada ciudad la relación de los componentes nacionales con los internacionales ha producido particulares estructuras espaciales, poblacionales y económicas urbanas”.

### **Capítulo III. Análisis del Sistema Tributario.**

### 3.1 Criterios para el Análisis de un Sistema Tributario.

Todos los impuestos afectan el comportamiento de los individuos y reduce su bienestar. Uno de los problemas que se puede presentar al incrementar los impuestos que gravan al consumo, es que se abra una divergencia entre los precios relativos por los que se guían los productores y consumidores. Entonces, los precios relativos del mercado incluirán un elemento mayor de fiscalidad relativa diferencial y ya no reflejarán los verdaderos costes relativos de producción de los bienes. Esto inducirá a los individuos a adoptar sus decisiones de consumo o producción no sólo por razones de coste relativo, sino además por razones meramente fiscales, con los que los precios dejaran de ser señales correctas. Es decir, el incrementar los impuesto más a los productos, el impuesto fungirá como indicador para decidir que bienes consumir. De esta manera, se destaca que los impuestos al consumo son determinantes para las decisiones de los individuos.

Por lo tanto, muchos analistas generalmente juzgan a un sistema tributario en función de como éste responde básicamente a cuatro preguntas siguientes (Corona y Díaz, 1995):

- 1) Es un sistema tributario que promueve o afecta. Es decir, ¿En qué grado este sistema tributario distorsiona la conducta de los contribuyentes? ¿El sistema tributario crea un sesgo contra la producción local de bienes y servicios? ¿En qué grado este sistema tributario promueve el crecimiento económico?
- 2) ¿Es el sistema tributario justo? ¿El sistema tributario trata de manera similar a los individuos en las mismas condiciones? ¿El sistema tributario toma en cuenta las diversas capacidades de contribución de los individuos?
- 3) ¿Es el sistema tributario simple? ¿Es oneroso para los contribuyentes determinar sus contribuciones y su forma de pago?
- 4) ¿En este sistema tributario fácil de administrar para el gobierno? ¿Pueden los contribuyentes evadir este tipo de impuesto?

Los especialistas sobre el tema, señalan que para el diseño del sistema tributario se requiere el involucramiento del intercambio de todas las metas. Por ejemplo, medidas

“capacidad de pago” o la capacidad de los contribuyentes de “cargar” con el impuesto, no hay acuerdo concerniente a la norma apropiada bajo la cual medir la capacidad de pago del contribuyente (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001).

Algunos autores han apoyado una medida comprensiva del ingreso como una medida de la capacidad de pago. Sin embargo, la medición del ingreso se hace comúnmente mediante una base anual, lo que representa importantes deficiencias como una medida de la capacidad de pago.<sup>25</sup> Muchos especialistas argumentan que el ingreso esperado (o el ingreso promedio de algunos años) es un mejor indicador de la capacidad de pago.<sup>26</sup>

Consecuentemente, si la capacidad de carga tributaria está en proporción al consumo, un impuesto que tenga como base el consumo será regresivo si se compara con un impuesto al ingreso.

Por otro lado, la discusión sobre las tasas de impuestos. Mientras que muchos analistas apoyan la noción de “tasas promedio del impuesto al ingreso<sup>27</sup>” otros apoyan la noción de “tasas marginales de impuestos<sup>28</sup>”. Un impuesto al consumo con una sola tasa o tasas múltiples puede ser progresivo si exenta a un consumo “básico” o de subsistencia. Si exenta un consumo “básico” de subsistencia de impuesto, éste no requiere de tasas marginales crecientes para ser progresivo<sup>29</sup> (Flores, 1995).

<sup>25</sup> En primer lugar, porque un individuo puede estar sujeto a fluctuaciones en el ingreso de un año a otro. En este caso, una “fotografía” del ingreso en un año sería un indicador distorsionado de la capacidad de pago. En segundo lugar, a lo largo del ciclo de vida, el ingreso anual varía de acuerdo a la edad, suponiendo que al inicio el ingreso es bajo, haciendo una cresta hacia la madurez de los años de trabajo, y disminuye en la edad de retiro. De esta manera, bajos ingresos pueden incorrectamente indicar una baja capacidad de pago para personas en los extremos, y probablemente debería no ser considerada igual la capacidad de pago de aquellos que están en la cúspide de carrera.

<sup>26</sup> Suponiendo que los individuos tienen un acceso fácil a mercados financieros.

<sup>27</sup> Una tasa promedio del impuesto al ingreso es la carga total del impuesto pagado por los contribuyentes dividido por su ingreso total.

<sup>28</sup> Una tasa marginal del impuesto al ingreso es la tasa de impuestos aplicada sobre un peso adicional de ingreso ganado por el contribuyente.

<sup>29</sup> Matemáticamente, un impuesto es progresivo, si la tasa marginal de impuestos es mayor que la tasa media del impuesto, la tasa media del impuesto se incrementa cuando se incrementa el ingreso, un impuesto que exenta un nivel inicial de consumo inicia con una tasa media de impuesto cero. De aquí, cualquier tasa marginal positiva causará que la tasa media de impuesto se incrementa con el incremento en los ingresos.

### **3.1.3. Incidencia.**

Al momento de hacer los cálculos sobre los impuestos pagados no refleja quién ganó o quien perdió con el impuesto. La carga del impuesto frecuentemente no se representa bien en la expresión “el que paga el impuesto” sino en la expresión “quién paga el impuesto”. Por ejemplo, un impuesto al valor agregado no necesariamente lo pagan los empresarios a los comerciantes, sino los consumidores.

La incidencia del impuesto es determinada sobre cuales individuos recaerá la carga impositiva y como esta carga cambia sobre el tiempo. Un impuesto sobre el consumo influye directamente en el incremento general de precios en una economía o en una reducción en salarios nominales y en beneficios contables. Para el caso de trabajadores que obtienen salarios mínimos, la distinción es de poca importancia, porque ellos sufren la misma reducción en su poder de compra, ya sea porque su salario nominal cae ó porque los precios que enfrentan se incrementan (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001).

Un impuesto al consumo conduce a una disminución en los salarios y en los beneficios nominales o a un incremento en los precios depende de la política monetaria del banco central y no puede ser pronosticado por la teoría económica.

### **3.1.4. Simplicidad.**

Cuando un sistema tributario es complejo, nos conduce hacer uso de recursos reales (tiempo) para aprender las reglas del impuesto y para preparar los formatos de llenado de los mismos.

Asimismo, podemos señalar otros factores que alteran los costos administrativos de un impuesto. Uno de ellos es el tamaño de la base sujeta al impuesto, es decir, que mientras mayor es la base gravable del impuesto, mayor será el grupo de trabajo que colecta el impuesto. Otro factor es la capacidad de evasión de los contribuyentes, es decir, una de las diferencias entre la cantidad de impuestos recabados y la cantidad estimada por el

gobierno surge de la existencia de subconjuntos de individuos que no registran las transacciones o evaden el impuesto. En 1988 las estimaciones del tamaño de las “compras de fronterizos en Estados Unidos” ponían a ésta entre el 35 y 40 por ciento del gasto en alimentos (CEFNOEX, 1988). Adicionalmente, las preferencias de los consumidores entre bienes nacionales e internacionales son alteradas de manera significativa cuando existe un cambio en precios relativos. También, se argumenta que un impuesto sin un ajuste en frontera (un impuesto al consumo basado en el principio de origen) tal como un impuesto al consumo con una tasa uniforme y sin excepciones o ajustes podría desalentar a los productores domésticos relativos a los extranjeros en mercados internacionales (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001).

Una vez plasmado los conceptos que fundamentan el sistema tributario. En el siguiente apartado, se exponen una serie de principios<sup>30</sup> que se vinculan con diferentes escenarios para así proponer un enfoque fiscal que se adecue más a la situación económica y social del Estado de Baja California.

### **3.2. El Sistema Fiscal.**

Un sistema fiscal debe ser un conjunto de reglas o principios sobre los ingresos que capta el Estado entrelazados entre sí. Todo ello conlleva estructurar un conjunto de relaciones y de instituciones de naturaleza jurídica y económica que, derivadas del poder fiscal y supeditadas a la consecución de determinados fines y objetivos, caracterizan su organización y funcionamiento, siguiendo una serie de principios y configurando una estructura impositiva general (Cordón y Gutiérrez, 2001).

Las conclusiones que pueden desprenderse de esta idea podrían resumirse en tres puntos:

- En primer lugar, un sistema fiscal no es únicamente un conjunto agregado de impuestos que afectan a una determinada sociedad.

---

<sup>30</sup> De donde se desprendieron los conceptos de Eficiencia, Equidad, Incidencia y Simplicidad.

- Asimismo, un sistema fiscal no debe hacer referencia a un solo país o realidad nacional, sino que, por el contrario, es considerar las pautas de comportamiento financiero que afectan a conjuntos más o menos homogéneos de países que se constituyen en su ámbito espacial de aplicación, es decir, considerar las dinámicas de las regiones que se encuentran insertadas en una economía que es compartida por dos países.
- Finalmente, un sistema fiscal es un producto histórico. No se debe considerar al sistema como el resultado de un proceso dinámico para alcanzar determinados objetivos de política económica. Si estos objetivos varían o se producen cambios en las aspiraciones de una sociedad, necesariamente se produce una demanda de reforma que conlleva a un nuevo sistema fiscal, es decir, que de acuerdo a las dinámicas económicas que se vayan suscitando en el país, el sistema fiscal debe ser flexible para poderse adaptar.

### **3.3. Principios Generales de la Imposición.**

Los principios de la imposición constituyen un conjunto de exigencias que debe presentar un sistema fiscal para cumplir con racionalidad, eficiencia y justicia los objetivos generales de actuación del Estado. Su naturaleza presenta, por tanto, componentes de carácter normativo y positivo, en la medida en que, por una parte, constituyen la expresión operativa de un sistema de valores (éticos, sociales o económicos) desde los que enjuiciar una realidad tributaria, siendo por otra, expresión de unos requisitos, de carácter técnico para asegurar la contribución del sistema fiscal al cumplimiento de los objetivos generales de la Hacienda Pública (Einaudi, 1947).

Para Neumark (1970) se obtienen los mencionados principios a partir de los fines a los que los tributos han de servir en el contexto social ó económico al que refieren su validez. De forma que la suma de los principios se traducen en un conjunto de exigencias impositivas, de cuya agregación se infiere el sistema fiscal ideal y la conformación que deba darse a las figuras que lo integran. Consecuentemente, como lo afirma Neumark, “el estudio requiere una cadena lógica que partiendo de los fines a los que deben responder los impuestos, se

extraen los principios de la imposición, se diseña el sistema fiscal y, finalmente, se estructuran los impuestos”. Para nuestro análisis, el IVA debe responder a la dinámica existente en Baja California, que es una dinámica de competencia con el mercado exterior, por lo tanto, el principio debe enfocarse hacia esta tendencia.

La clasificación más depurada de los mencionados principios ha sido establecida por Neumark (1970) que distingue entre principios presupuestario-fiscales, político-sociales, político-económicos y técnico-tributarios (Ver Cuadro III.12). Otros autores, establecen los principios de coste mínimo de recaudación y cumplimiento, neutralidad y equidad; atendiendo a las finalidades de la acción económica de los impuestos. Uno de los principios el principio que más se adecua a la dinámica del Estado de Baja California es el *Político – Económico*, siendo este el que estipula que se debe evitar alteraciones en la competencia por incrementos de los precios relativos de los bienes y servicios.

En el siguiente cuadro se presentan cada uno de los principios, de los cuales se hizo una revisión de cada uno de ellos para así poder vincular alguno de ellos con la realidad existente en Baja California.

**CUADRO III.12, Principios de la Imposición.**

PRINCIPIOS		FORMULACIÓN
PRESUPUESTARIO-FISCALES	1. SUFICIENCIA	El sistema fiscal debe estructurarse de manera que los ingresos tributarios permitan la cobertura duradera de los gastos.
	2. CAPACIDAD DE AUMENTO	En caso necesario, y a corto plazo, el sistema fiscal debe suministrar los ingresos complementarios necesarios para cubrir nuevos gastos de carácter permanente o de carácter único y extraordinario.
POLÍTICO-SOCIALES Y ÉTICOS	3. GENERALIDAD	Todas las personas naturales o jurídicas con capacidad de pago deben someterse al impuesto, sin excepciones que no se justifiquen por razones inexcusables de política pública, o de técnica tributaria.
	4. IGUALDAD	Las personas en situación igual han de recibir el mismo trato tributario, debiendo concederse un trato tributario desigual a las personas que se hallan en situaciones diferentes.
	5. PROPORCIONALIDAD	Las cargas fiscales deben fijarse en proporción a los índices de capacidad de pago, de forma que la imposición resulte igualmente onerosa, en términos relativos, a cada contribuyente.
	6. REDISTRIBUCIÓN	La política tributaria debe alterar la distribución primaria de la renta provocada por el mercado, disminuyendo las diferencias de renta mediante la progresividad.



PRINCIPIOS		FORMULACIÓN
POLÍTICO- ECONÓMICOS	7. EVITACIÓN DEL DIRIGISMO FISCAL	La política fiscal debe evitar intervenciones fragmentarias y asistemáticas que favorezcan o perjudiquen injustificadamente a ciertos grupos económicos, sectores productivos o categorías de gasto, o la adopción de ciertas formas jurídicas.
	8. INTERVENCIÓN TRIBUTARIA MÍNIMA	La Administración tributaria debe limitar su intervención en la esfera privada de los contribuyentes, y en el ejercicio de la libertad económica individual de éstos, al mínimo imprescindible para la observancia de los principios presupuestario-fiscales y de justicia (considerados como de rango superior) y los asociados a las políticas de estabilización y crecimiento.
	9. NEUTRALIDAD ANTE LA COMPETENCIA Ó "NEUTRALIDAD FISCAL"	La política fiscal debe evitar cualquier consecuencia involuntaria que perjudique el funcionamiento de la competencia y debe suprimir o atenuar las imperfecciones de ésta.
	10. FLEXIBILIDAD ACTIVA	El diseño del sistema tributario debe permitir la ejecución discrecional de políticas fiscales anticíclicas, mediante la alteración de su estructura o los procedimientos tributarios, o la variación de las tarifas.
	11. FLEXIBILIDAD PASIVA	El sistema tributario debe estructurarse de forma que contribuya a amortiguar automáticamente las fluctuaciones coyunturales de la actividad macroeconómica.
	12. ORIENTACIÓN AL CRECIMIENTO	La política fiscal debe estructurarse, tanto en su totalidad como en sus elementos constitutivos, de forma que no frene el crecimiento y pueda ejercer una influencia positiva sobre el mismo, si no alcanzase el ritmo adecuado.
JURÍDICOS Y TÉCNICO- TRIBUTARIOS	13. CONGRUENCIA Y SISTEMATIZACIÓN	El sistema tributario debe atender uniformemente a la consecución de sus distintas finalidades, evitando desatender unos objetivos en beneficio de otros, y la existencia de lagunas o contradicciones en su composición y estructura.
	14. TRANSPARENCIA	Las normas tributarias deben ser inteligibles, claras y precisas, estableciendo sin ambigüedad los derechos y deberes de los contribuyentes, para evitar la arbitrariedad en la liquidación y recaudación de los tributos.
	15. FACTIBILIDAD	Las normas tributarias deben ser aceptables para los contribuyentes y aplicables por la Administración fiscal.
	16. CONTINUIDAD	Las normas fiscales deben gozar de vigencia continuada, y sólo modificarse en el marco de reformas generales y sistemáticas.
	17. ECONOMICIDAD	La estructura del sistema tributario y la composición de sus elementos deben realizarse de tal forma que sus gastos de administración y cumplimiento no sobrepasen el mínimo imprescindible para atender sus objetivos político-económicos y político-sociales.
	18. COMODIDAD	El contribuyente debe disfrutar de todas las facilidades posibles para cumplir con sus obligaciones fiscales, previa observancia de los principios impositivos de rango superior.

Fuente: Neumark, Principios de la Imposición, (1970)

Efectivamente, el principio que sustenta y que se adecua a la dinámica de la región Baja Californiana, es el que se encuentra dentro del Político – Económico, el denominado “Principio de Neutralidad Fiscal”, siendo uno de los principios que sustenta esta investigación, exponiendo que los impuestos dentro de este principio no deben altera o modificar la competencia, sino más bien suprimir o atenuar las imperfecciones de ésta.

Por lo tanto, una política tributaria, podría imponer características propias a la tributación, considerando impactos directos al contribuyente en lo particular, y a los agentes en lo

general, determinando particularidades de presión fiscal a diferentes regiones, sectores de la economía y población; esto lleva no a condicionar la ineficiencia de determinado impuesto a sus constantes reformas, sino al carácter de dichas reformas en función del impacto a las finanzas públicas, empresariales y personales de la economía (Neumark, 1970).

### **3.3.1. Principio de Neutralidad Fiscal.**

Este principio señala que la implementación del sistema tributario no debería alterar las decisiones de los agentes económicos en cuanto al consumo de diferentes tipos de bienes (o la selección de una determinada combinación de factores en la actividad productiva), como tampoco en las elecciones entre consumir o ahorrar, trabajar o no trabajar, o invertir (o no) en unos u otros sectores. Neumark (1970) señala que en este sentido “se trataría de evitar el exceso de gravamen asociado a la imposición, entendiendo éste como la reducción de las rentas reales del sector privado en cuantía mayor de la imprescindible para la financiación de las cargas públicas, como consecuencia de la alteración provocada en la conducta de los agentes económicos”.

En el contexto de una Hacienda intervencionista, habrá de interpretarse en el sentido de evitar las distorsiones no deseadas o no justificadas en virtud de algún otro principio u objetivo de mayor rango. Se identificaría, con el contenido de los principios de neutralidad ante la competencia, evitar del dirigismo fiscal e intervención tributaria mínima de la obra de Neumark (1970). Por otra parte, el énfasis creciente, que la literatura especializada otorga a la eliminación de las distorsiones de tipo institucional en el proceso de crecimiento y desarrollo económico, permitiría incluir dentro de este principio el contenido de orientación al crecimiento.

Este enfoque es adecuado para el caso de Baja California, permitiendo ser más competitiva con el mercado exterior. De esta forma, el gobierno federal y estatal deben estar consiente, que es preferible seguir manteniendo tasas que no involucran alteraciones a los precios relativos de los bienes y servicios del Estado.

A continuación, se analiza nuestro sistema tributario mexicano, para observar su comportamiento y cuales han sido las reformas de los impuestos federales, específicamente del Impuesto al Valor Agregado, y como estas han influido en la conducta de los individuos y de los sectores económicos.

### **3.4. Estructura Impositiva en México.**

El sistema impositivo mexicano se ha caracterizado por tener una variedad de impuestos, producto de nuestra herencia colonia, siendo los impuestos un medio adecuado para obtener recursos y asimismo poder financiar las constantes luchas armadas por la soberanía y el establecimiento de un nuevo régimen. Así, se gravan fuentes sencillas de recaudar y auditar durante la segunda mitad del siglo XIX y primeras décadas del siglo XX (Aspe, 1993). Desde entonces, el compartimiento de los patrones del consumo no ha sido del todo, un factor imperante dentro de las reformas de los impuestos, específicamente en el IVA, si no más bien han obedecido en incrementar los ingresos del gobierno federal.

La historia del sistema fiscal mexicano ha tenido cuatro reformas fiscales desde el punto de vista de la estructura impositiva:

- La realizada entre 1955 y 1972, la cual incluyó la sustitución de un gran número de impuestos sobre la producción y las ventas, por un impuesto sobre ingresos mercantiles (ISIM), creación de un Registro Nacional de Contribuyentes y un enfoque nuevo de impuesto sobre la renta (ISR) en el cual se aplicaba la misma tasa independientemente de la fuente de ingreso.
- En el periodo de la modernización del sistema impositivo al consumo, se introdujo el impuesto al valor agregado (IVA) en sustitución del ISIM en 1980; asimismo, se actualizó la tabla del ISR para integrar los efectos de la inflación y corregir su diseño.

- La reforma entre 1989 y 1991; se hicieron al IVA e ISR. Estas se orientaron hacia un esquema de tasas competitivas con los socios comerciales, así como aquellas de carácter administrativo relacionadas a la evasión. Esta reforma se orientó hacia un cambio estructural de las bases con que había sido concebida una nueva estrategia de industrialización en vigor 25 años atrás.
- La última reforma que se pretende hacer al sistema fiscal mexicano, es la propuesta por Vicente Fox, el cual pretende homologar el IVA en un 15%<sup>31</sup>, una tasa de 35% del ISR independientemente del tratamiento que se den a sus utilidades, esta tasa bajaría gradualmente hasta alcanzar un 32% en el 2005. también proponen nuevas tasas para el IEPS, aplicando el 10% a los servicios de telefonía celular, comunicación inalámbrica y de televisión satelital, para agua embotellada un 20%, así como a las bebidas gaseosas endulzadas con fructosa (Ver cuadro III.13).

---

<sup>31</sup> Esta reforma del IVA aún no ha sido a probada, sin embargo, se contemplaba homologarlo desde el inicio del paquete económico que el gobierno federal envió al Congreso de la Unión.

**Cuadro III. 13, Principales Reformas Tributarias en México 1978-2001.**

Periodo	Impuesto	Modificaciones
1978-80	IVA	Tasa general fijada en 10% y una de 6% para la frontera; tasa 0% para maquinaria y equipo agrícola y exención limitada a ciertos productos alimenticios, agropecuarios y servicios.
1979-80	IEPS	Se establece un régimen especial para PEMEX del 27% para la producción y de un 15% para la petroquímica, ambos sobre ingresos brutos.
1980	ISAN	Se establece un tributo a la enajenación de unidades nacionales o importadas.
1980	LCF	Las entidades participan sobre el total de la recaudación de impuestos federales. Se hace responsable de la recaudación regional y se armoniza el sistema tributario nacional.
1981-82	IVA	Se extiende la tasa 0% a casi todos los productos alimenticios y procesados y no procesados, y a la prestación de servicios agropecuarios.
1983	IVA	Se eleva la tasa general al 15%, la de alimentos procesados al 6% y se crea una nueva de 20% para bienes y servicios suntuarios.
1987	ISR	Se incluyen en el proceso a los activos, pasivos y capital, incluyendo intereses y pérdidas o ganancias inflacionaria.
1988	ISR	Se reduce la tasa máxima aplicable del 55 a 50%.
1987-89	LCF	Se permite conservar a las entidades 30 centavos de cada peso recaudado por IVA.
1989	IMPAC	Aplicación de un nuevo gravamen de 2% al activo de las empresas.
1989	ISR	Integración del ISR de empresas e individuos, para lo cual se exige la constitución de la cuenta especial de "utilidad fiscal neta". El ISR a empresas se reduce de 42% a 35%.
1990	ISR	Se reduce la tasa al 35% a personas físicas.
1990	LCF	Se elimina el problema de la recaudación del IVA, trasladándolo su administración.
1992	IVA	Se reduce la tasa al 35% a personas físicas.
1993	ISR	Se lleva a su nivel de 34% la tasa del ISR para empresas. Para personas físicas se crea una bonificación especial o impuestos negativo al salario.
1994	IEPS	REGIMEN DE PEMEX. Derechos con tres tasas: ordinaria del 52.3%, extraordinaria de 25.5% y 1.1% adicional sobre producción de petróleo. IEPS variable a la enajenación de gasolina y diesel. Derechos sobre hidrocarburos, con efectos compensatorios. Aprovechamientos sobre rendimientos excedentes.
1996	IMPAC	Desde 1995, las empresas con ventas menores a determinado monto (8 millones de pesos en 1997) no están sujetos al IMPAC.
1996	LCF	Entrega directa de un porcentaje del IEPS recargado. Ampliación de potestades tributarias a entidades.
1997	ISAN	Restablecimiento del ISAN a nivel federal, delegando la administración y 100% de la recaudación a las entidades.
1997	ISR	Reformas al ISR sobre ingresos derivados de loterías, rifas y concursos para facilitar la instrumentación de gravámenes locales y fortalecer ingresos estatales. Establecimiento de un régimen de pequeños contribuyentes.
2001*	IVA	Homologarlo con una tasa del 15%
2001*	ISR	Una tasa de 35% del ISR independientemente del tratamiento que se den a sus utilidades, esta tasa bajaría gradualmente hasta alcanzar un 32% en el 2005.
2001*	IEPS	Aplicar el 10% a los servicios de telefonía celular, comunicación inalámbrica y de televisión satelital, para agua embotellada un 20%, así como a las bebidas gaseosas endulzadas con fructosa

Notas: IVA = Impuesto al Valor Agregado, IEPS = Impuesto Especial sobre la Producción y Servicios, ISAN = Impuesto sobre Autos Nuevos, ISR = Impuesto sobre la Renta, IMPAC = Impuesto al Activo de las Empresas, LCF = Ley de Coordinación Fiscal.

\* Propuesta que el gobierno federal envió dentro del paquete económico 2001.

Fuente: Rodríguez, Liz Ileana (2000) "Sonora en el Sistema Nacional de Coordinación Fiscal (1980-1997)", Tesis de Licenciatura, Universidad de Sonora y elaboración propia las reformas del 2001.

Pese a las reformas y propuestas al sistema tributario realizadas a nuestro sistema fiscal, este continúa siendo, ineficaz e injusto. En el caso del IVA, es inaceptable que se pretenda homologar una tasa cuando contamos con dinámicas económicas distintas que

podrían impactar de manera negativa sobre sus economías locales, y más aún que estas reformas del IVA no han analizado el comportamiento del consumo en las diferentes regiones, por lo tanto, la ineficiencia del impuesto se agrava más.

Ante tal hecho, la política fiscal de acuerdo a Musgrave (1995), debe cumplir con su papel múltiple dentro de la economía pública en el proceso del desarrollo económico:

- El nivel de imposición afecta al nivel de ahorro público y, por lo tanto, al volumen de recursos disponibles para la formación de capital.
- Tanto el nivel como la estructura de la imposición afecta al nivel de ahorro privado.
- La inversión pública es necesaria para proporcionar tipos de inversión de infraestructura.
- Un sistema de incentivos y sanciones fiscales pueden estar diseñado para influir sobre la eficiencia en la utilización de recursos.
- La distribución de las cargas tributarias (junto con la distribución de los beneficios del gasto) desempeña un gran papel en la promoción de una distribución equitativa de los frutos del desarrollo económico.
- El tratamiento fiscal de la inversión del exterior puede afectar al volumen de la entrada de capital y a la tasa de reinversión de los ingresos del mismo.
- La pauta de imposición de las importaciones y exportaciones en relación con la de los productos interiores afectarán a la balanza de comercio exterior.

El ambiente de incertidumbre para los próximos años, la limitante de los recursos económico del gobierno federal y los recientes compromisos contraídos, son solo algunos elementos de la ineficiencia del sistema fiscal, que nos dejan muchas incógnitas de que tan flexible puede ser éste para poderse adaptarse a los cambios económicos espaciales, en donde existe una dinámica económica regional compartida por dos sistemas tributarios distintos. Para estos casos es pertinente que el sistema fiscal mexicano sea flexible ante cualquier suceso económico, político y social de las regiones del país.

### **3.4.1. Los Impuestos Federales.**

Los impuestos son la fuente tradicional de recursos de las haciendas públicas para financiar los gastos del gobierno. Los impuestos tienen la capacidad de condicionar el comportamiento de los agentes económicos y, al mismo tiempo, constituirse en la principal fuente de los ingresos del gobierno federal (Valero y Mandujano, 1998).

En nuestro país los principales impuestos federales son: impuesto sobre la renta (ISR), el impuesto al activo de las empresas (IMPAC), el impuesto al valor agregado (IVA), impuesto especiales sobre producción y servicios (IEPS), impuesto sobre las erogaciones por remuneración al trabajo personal prestado bajo dirección y dependencia de un patrón, sobre adquisición de inmuebles, sobre tenencia o uso de vehículos, sobre automóviles nuevos (ISAN), sobre servicios expresamente declarados de interés público por la ley en los que intervengan empresas concesionadas de bienes de dominio directo de la nación, sobre adquisición de azúcar, cacao y otros bienes e impuesto al comercio exterior.

De estos impuestos, el ISR y el IVA, constituyen la base de los ingresos tributarios del gobierno, y son a su vez, recursos de los cuales participan las entidades y sus municipios. Es decir, son recursos que paga el ciudadano común, los que regresan a manos de los gobiernos locales para cubrir una parte de sus funciones. Son también los impuestos llamados de base amplia, ya que son pagados por millones de mexicanos. Para el presente estudio solo nos enfocaremos en describir la importancia del IVA (Rodríguez, 2000).

#### **3.4.1.1. Impuesto al Valor Agregado (IVA).**

El IVA es el segundo impuesto más importante en nuestro país y la tercera fuente de recursos fiscales del gobierno federal. En la cuestión de imposición al consumo en México, se cuenta con poca experiencia, ya que éste gravamen se introdujo a nuestro esquema a partir de 1980. Así, después de promover diversas reformas se buscan modernizar el esquema fiscal vigente hasta ese momento y que presentaba síntomas de

agotamiento y altos costos administrativos y de control, por otro más eficiente, operable y sencillo, que fuera promotor de la inversión y no afectará el nivel de precios relativos.

De tal manera, las reformas del IVA se han orientado en dos vertientes, con el manejo de exenciones y variaciones en la tasa general del impuesto. La aplicación de la tasa cero del IVA, se realizó con el fin de reactivar algún sector productivo; tal es el caso del sector agropecuario, para determinados alimentos, maquinaria, equipo agrícola, algunos insumos como fertilizantes y plaguicidas, y servicios relacionados con la extracción de agua o la pasteurización de leche. Otras buscan solucionar los problemas de insuficiencia de recursos fiscales a corto plazo que presentan las finanzas públicas federales, de ahí que las reformas se orienten a reforzar este tipo de ingresos mediante un incremento de la tasa general del IVA, tanto de la franja fronteriza con bienes no comerciales como la del resto del país; además, de la aplicación de tasas especiales, tal es el caso de la tasa equivalente al 20 por ciento para los bienes y servicios de lujo, no obstante, al no poder resolver algunos problemas de la frontera norte, la actual reforma del IVA pretende homologar la tasa del 15%, esto muestra la incongruencia de la política fiscal para esta región, que para el caso de Baja California, tiene implicaciones desastrosas en su estructura económica y social (Rodríguez, 2000).

Para ello, en el capítulo 4, se pretende demostrar que no necesariamente un incremento del IVA implica mayores ingresos para el gobierno federal, demostrando que también este incremento del IVA implica cambios en las decisiones de consumo de la población de Baja California.



**Cuadro III.14, Evolución de la Estructura de Tasas del IVA 1978-1998.**

Año	Estructura de tasas y principales cambios.
1978	Tasa general del 10%. Tasa de 6% en zonas y franjas fronterizas del país. Exención a alimentos en estado natural y algunas de la canasta básica. Tasa cero % a las exportaciones de bienes y servicios
1980	Tasa cero % para maquinaria y equipo agrícola y algunos insumos para uso del sector. Tasa cero % para ciertos alimentos procesados y no procesados de la canasta básica, con derecho a acreditamiento.
1983-1987	Tasa general del 15%. Tasa de 15% en zonas fronterizas a todos los servicios y a algunos bienes no comerciables y a todos los bienes gravados con IEPS. Tasa de 6% para algunos productos alimenticios, procesados y medicina. Tasa de 20% para bienes y servicios de lujo.
1988-1991	Tasa cero % a alimentos no procesados, medicinas, maquinaria agrícola y algunos insumos.
1992-1994	Tasa general de 10%. Tasa cero % a alimentos no procesados, medicinas, maquinaria agrícola y algunos insumos para el sector. Desaparece tasa del 20%. Extensión del tratamiento tasa cero % a los exportadores indirectos.
1995-1998	Tasa general de 15% vigente desde el 1 de abril de 1995. Tasa de 10% en la región fronteriza. Tasa cero a alimentos no procesados y medicinas, maquinaria y equipo agrícola y algunos insumos.

Fuente: Rodríguez, Liz Ileana (2000) "Sonora en el Sistema Nacional de Coordinación Fiscal (1980-1997)", Tesis de Licenciatura, Universidad de Sonora y elaboración propia las reformas del 2001.

Un foco negativo que se presenta para los noventa, es que con la implementación de políticas heterodoxas para el control inflacionario, se decide a fines de 1991 reducir la tasa del IVA de 15 a 10 por ciento y elevar la tasa de la frontera de 6 a 10 por ciento, para guardar un mayor grado de equidad contributiva entre zonas y el resto del país. Uno de los factores que provocó este cambio no neutrales de la tasa del IVA, fueron en consideración a que, en esos momentos, la economía registraba tres años consecutivos de crecimiento, ya que la inflación venía cediendo a pasos acelerados, a grado tal que era previsible que se lograría en 1993 una tasa de un solo dígito, situación que no se presentaba en el país desde 1972, desde el punto de vista de las finanzas públicas, también se había logrado abatir substancialmente el déficit fiscal y la reducción de la participación de la deuda en términos del PIB (Rodríguez, 2000). Pero el estar Baja California dentro de una región fronteriza, se imponen políticas fiscales de corte regional fronteriza y no se considera como región independiente, con características propias que la hacen diferente a las demás. Por lo tanto, la incapacidad del gobierno federal de percibir

la dinámica distinta a los demás estados de la frontera, presenta un entorno difícil para Baja California.

A raíz de la crisis de 1995, la tasa general aumentó de 10 a 15%, así como en el caso de la frontera, sin recuperar aún sus niveles anteriores a la crisis y menos aún con la lenta recuperación del consumo interno. Si se compara la recaudación alcanzada en 1994 antes de la crisis financiera, respecto de la actual, se observará que esta última se encuentra todavía un 21.8 por ciento por debajo de su potencial contributivo; y esta diferencia o rezago en términos del PIB implica 0.4 por ciento. Para 1998 la recaudación fue de 29.7%, para el 2000 fue de 32.9% (CEFP, 2001).

En tal sentido, la importancia no radica en incrementar o disminuir los impuestos, sino en hacer simulaciones de efectos de cómo los impuestos distorsionan tanto a la sociedad como a la economía del Estado.

## **Capitulo IV. Comprobación Empírica.**

#### 4.1. La Incidencia de la Carga Impositiva

Un impuesto es un pago que se hace al Estado, de carácter obligatorio, que consiste en el retiro monetario que realiza el gobierno sobre los recursos de las personas y empresas.

La forma de gravar ha evolucionado a lo largo del tiempo y los sistemas fiscales se han hecho cada vez más complejos. En parte, esto se explica porque los impuestos cambian la asignación de recursos, lo cual genera efectos sociales y económicos importantes. Un efecto económico sucede en el caso de que los impuestos distorsionen la conducta de los agentes, es decir, que los recursos económicos se distribuyen de una forma inadecuada o ineficiente, lo cual reduce el nivel de producción de las empresas, el nivel de actividad comercial de los negocios y la satisfacción de los consumidores. Esta pérdida del bienestar económico por la inadecuada asignación de los recursos, se denominada “el exceso de carga del impuesto”<sup>32</sup>. Por ello, si el impuesto causa un menor exceso, es un impuesto más eficiente, es decir, no altera las decisiones de los individuos por que no se esta generando una inflación en los precios relativos de los bienes (Ballard, et al. citado por Fuentes et al, 2001).

Este efecto económico nos conlleva a un efecto social, ya que al existir un exceso de las cargas del impuesto, los contribuyentes ajustan su conducta para evitar el impuesto que tendrían que pagar, por ejemplo, cuando esta situación existe en la frontera los residentes fronterizos prefieren consumir en Estados Unido para evitar el IVA en México, mientras mayor sea el cambio de sus preferencias o conducta para evitar el impuesto, más deficiente será la asignación de los recursos económicos.

A pesar de que el Impuesto al Valor Agregado (IVA) es considerado como un impuesto más eficiente que un impuesto sobre el ingreso, porque no se carga sobre el rendimiento de los ahorros, pudiera ser no eficiente por otras razones tales como la alteración en la conducta de los individuos, afectar directamente en los bolsillos de la sociedad, gravar en

---

<sup>32</sup> Mide el monto de pérdidas de los contribuyentes que excedan la cantidad de recursos recaudados por la aplicación del impuesto.

mayor medida ciertos bienes que otros, entre otros. Después de todo, el IVA recae sobre el trabajo y esto crea ciertas distorsiones que se magnifican según la región o el país.<sup>33</sup>

#### **4.2. Base Tributaria del IVA en Baja California.**

Inicialmente estimaremos la base más amplia que es posible concebir para el IVA en Baja California. Basados en estimaciones de la Encuesta Nacional de Ingreso – Gasto de los Hogares (ENIGH) de 2000, el consumo total en Baja California ascendió aproximadamente a \$ 14,227,621.80 millones. Esta medición del consumo total incluye el valor de muchos bienes y servicios que comúnmente no son considerados como “consumidos”, porque los agentes económicos no los compran directamente en el mercado (Véase anexo 1).

No obstante que el consumo total no es una base práctica para el IVA, proporciona un punto inicial a partir del cual la base impositiva puede ser definida. Se sabe por un lado, que la exclusión de bienes y servicios de la base del IVA, implica aumentar la tasa del impuesto para obtener el mismo valor de la recaudación tributaria. Por el otro, el adelgazamiento de la base y la elevación de la tasa, distorsiona las decisiones de consumo al hacer a los bienes en que se aplica el impuesto, más caros con relación a los que están exentos.

##### **4.2.1. Ajustes en el IVA.**

En enero de 1980, cuando se estableció el IVA, se realizaron algunos ajustes a la base del impuesto por motivos de justicia social y/o por razones de desarrollo regional. Con base en el primer motivo se exentaron algunos bienes meritorios con el deseo de limitar la carga impositiva de los grupos sociales más pobres. Con el segundo motivo se establecieron tasas múltiples (una para la frontera y otra para el país) para evitar distorsiones regionales (Fuentes, et al., 2001).

---

<sup>33</sup> El IVA impone una carga tributaria sobre el trabajo, debido a que los salarios son a última instancia usados para comprar bienes que tienen IVA. El IVA reduce la cantidad de bienes de consumo que el salario puede comprar.

Sin embargo, su comportamiento se ha erosionado con el motivo de los múltiples ajustes que se han realizado en el transcurso de sus aproximados 23 años de existencia como tal, así como de la creciente evasión y operaciones de la economía informal, esto ha provocado que contemos con una de las bases más erosionadas en la aplicación de este impuesto; si a esto le agregamos la inexperiencia en este gravamen, tenemos una estructura de este impuesto en malas condiciones desde su estructura.

#### **4.2.1.1. Exclusión del IVA por Motivos de Justicia.**

La exclusión del IVA por motivos de justicia son básicamente dos la que se refiere a los bienes meritorios y los que limitan la carga impositiva sobre las familias pobres.

El primero se refiere a los bienes y servicios cuyo consumo privado se cree es de beneficio para la sociedad. Estos bienes y servicios incluyen la educación e investigación científica, los cuidados médicos, los servicios sociales y las actividades religiosas y caritativas (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001). Excluyendo estos bienes y servicios mediante una tasa cero del IVA, la base del impuesto en Baja California se reduce al 83.52% del consumo total del Estado.

Como se estableció una tasa cero a los bienes meritorios, las organizaciones que proveían estos bienes y servicios debían estar registradas como organismos empresariales, para de esta manera pedir la devolución del crédito del IVA en sus compras. Contrariamente, cuando se exentaba a las organizaciones (tales como iglesias, universidades y algunas actividades del gobierno estatal y municipal), estas no podían pedir la devolución del crédito del IVA, de manera que sus compras estarían excluidas de la base tributaria del IVA.

El segundo, se presenta una serie de problemas, debido a que con el IVA, ya que éste se carga sobre el porcentaje mayor para los grupos de ingresos más pobres que para los más ricos, porque sobre las familias pobres ejerce un mayor efecto, dado el mayor peso que sus gastos en alimentos y medicinas tienen en su ingreso; en este sentido el impuesto es

regresivo. En el ámbito federal se había tratado de disminuir esta carga regresiva del IVA, mediante la aplicación de un impuesto con la tasa cero o exentando a ciertos bienes y servicios como alimentos, vestido y habitación.

La base impositiva del IVA ajustada por regresividad en el ámbito estatal se muestra, y es similar en composición a la base del IVA del país. Esta base excluye alimentos consumidos en el hogar, servicios públicos y telefónicos, gasolina y compras de casas habitación nuevas. Excluye estos bienes y los bienes meritorios de la base impositiva, que tiene una tasa del IVA de cero, la base se reduce aproximadamente un 30 por ciento del consumo total.

#### **4.2.1.2. Exclusión del IVA por Motivos Administrativos.**

El IVA es un impuesto que se debiera aplicar sobre el consumo de todos los bienes y servicios que sería lo ideal, no obstante, para algunos servicios esto no es posible, debido a que no es factible valorarlos o porque contablemente no tiene sentido debido a que puede ser fácil evadirlo. En este sentido, bajo los motivos administrativos se exentan los bienes y servicios siguientes:

a) Servicios Estatales y Municipales. Imponer impuestos a los servicios estatales y municipales es difícil porque raramente estos contribuyen, debido a que estos servicios son subsidiados normalmente.

Dentro estos servicios estatales y municipales, existen algunos servicios que son financiados con impuestos generales en lugar de cuotas, y a estos servicios no se les puede aplicar el IVA bajo los métodos del crédito de manera normal. De esta manera, se decide si se les aplica una tasa cero del IVA o a las entidades gubernamentales se les exenta del IVA. Por lo tanto, para obtener la tasa cero se requiere que las entidades gubernamentales llenen las formas de devolución de impuestos para obtener los créditos, pero esto haría que los servicios de gobiernos estuvieran libres de impuestos. Lo más frecuente, sin embargo, es que las entidades gubernamentales sean exentadas para evitar la parte administrativa del

IVA, aunque se requiere que se pague el IVA en todas las comprar de bienes y servicios diferentes a los salarios de los trabajadores<sup>34</sup> (Fuentes, Noé Arón, et al., 2001).

b) Servicios Financieros. Otros de los servicios que se excluye por motivos administrativos, son los servicios financieros ya que estos son difíciles de aplicarles una tasa porque su valor no puede propiamente ser asignado a los usuarios. Lo que hace imposible es que las instituciones bancarias al fungir como intermediario financiero implica que las instituciones financieras no carguen a los consumidores una cuota de mercado, sino que, imponer una mayor tasa de interés sobre los préstamos que sobre los depósitos. Es por ello, que esta práctica hace imposible la distribución del valor de los servicios entre los que piden prestado y los que depositan, por lo tanto estos servicios son exentados<sup>35</sup>.

c) Bienes Durables. Este tipo de bienes se exenta por motivos administrativos por que muchos de ellos, tales como automóviles y casas habitación nuevas son muy difíciles de tasar mediante el IVA porque proporcionan servicios de consumo en el tiempo. Idealmente, debería aplicárseles el impuesto al consumo en cada año, pero dado que no es posible, en estos casos del IVA es aplicado a los precios de compra porque, en teoría, éste mide el valor actual del flujo de servicios que será proporcionado durante la vida útil del bien (Fuentes, et al., 2001).

De lo anterior, podemos señalar que aunque el IVA es uno de los gravámenes que se aplica a una proporción amplia del consumo en el Estado, existen bienes y servicios a los que se exentan por mostrar dificultades administrativas para ser considerados bienes o servicios que necesitan ser evaluados para ser considerados como base del impuesto.

---

<sup>34</sup> Como el IVA no se aplica a salarios de los trabajadores del gobierno, la excepción alienta a las entidades públicas a realizar servicios “en casa”, en lugar de comprar los servicios a empresas registradas que lo pueden proveer de manera más eficiente.

<sup>35</sup> Cuando los servicios financieros tienen una tasa cero, no hay necesidad de valuarlos. Simplemente, las instituciones financieras reclaman la devolución de sus créditos del IVA que pagaron por sus compras de insumos, pero una tasa cero en los servicios bancarios erosiona la base del IVA.



### **4.3. Ajustes en la Frontera.**

En nuestro país se han estipulado ajustes en la frontera por considerar que estas regiones requieren un trato especial ante la competencia que se tiene con el país vecino. El objetivo de este ajuste es con el fin de evitar alteraciones en los precios relativos de los bienes y servicio que son ofrecidos en estas regiones.

Por ello, el esquema preferencial de impuestos en nuestro país le da una connotación de esquema múltiple (dos), dando preferencias a regiones seleccionadas mediante un impuesto menor. Esta connotación impositiva es respaldada por la propia Organización Mundial de Comercio (antes Acuerdo General de Aranceles y Comercio) la cual permite este ajuste (Border Tax Adjustments) mientras que no exista ningún subsidio para las exportaciones.

A simple vista pareciera que esta ventaja impositiva del lado mexicano para las importaciones y el reembolso del mismo a las exportaciones, ofrece ventajas en los costos de las industrias domésticas que a su vez generaría una mejora en los términos de intercambio. No obstante, este tipo de esquemas permite aminorar los cambios en los patrones de consumo en estas regiones fronterizas por la amenaza que muestran el comercio americano, en tal sentido, es un enfoque preferible sobre muchas otras formas de exentar a actividades, conceder deducciones o establecer subsidios complementarios para compensar, debido a los costos de administración de estas fórmulas y las distorsiones que se generan.

En el siguiente cuadro se muestra cuales son los bienes que son exentos por motivos de justicia que fueron obtenidos con base a la Encuesta Nacional de Ingreso Gasto 2000 del Estado de Baja California. Asimismo, se les aplico el incremento del IVA del 15% para obtener los ingresos netos por rubro.

**Cuadro IV.15, Base Impositiva del IVA en el 2000 en Baja California (Miles de pesos).**

Objeto del Gasto	Consumo	Con tasa Cero y bienes meritorios	Ampliada considerando la homologación	Ingresos Netos por rubro
Alimentos, Bebidas y Tabaco.	3,106,578.40	3,106,578.40	3,106,578.40	153,253.69
Trasporte y Comunicaciones	1,816,520.20	1,816,520.20	1,816,520.20	169,849.14
Limpieza y Cuidado de la Casa	481,928.40	481,928.40	481,928.40	48,944.58
Cuidados Personales	443,531.56	450,296.80	443,531.56	20,635.59
Educación, Cultura y Recreación	1,488,275.12	0.00	299,424.00 *	94,390.74
Vivienda Y Servicios de Conservación	5,185,847.64	5,185,847.64	5,185,847.64	193,356.25
Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios	450,296.80	191,324.28**	450,296.80	22,691.09
Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos	34,960.32	41,678.52	34,960.32	1,310.10
Cuidados de la Salud	537,997.80	0.00	94,176.80	48,314.85
Enseres Domésticos y Mantenimiento	191,324.28	191,324.28	191,324.28	7,827.50
Artículos de Esparcimiento	41,678.52	41,678.52	41,678.52	94.31
<b>Total</b>	<b>13,778,939.04</b>	<b>11,507,177.04</b>	<b>12,146,266.92</b>	<b>760,667.84</b>
<b>Base del IVA como porcentajes del consumo total</b>		<b>83.51</b>	<b>88.15</b>	
<b>Ingresos netos anuales del incremento del IVA en 15%</b>		<b>635,196.17</b>	<b>670,473.93</b>	<b>41,988.87</b>

Se excluye el rubro de otros gastos por no contar con datos para calcular su elasticidad.

\* Se excluye educación y artículos educativos.

\*\* Se excluye servicio médico público.

Fuente: Elaboración propia con base a los cálculos obtenidos de la ENIGH 2000 para el Estado de Baja California.

Como se puede observar, la base gravable con tasa cero y bienes meritorios representa el 83.51 por ciento del total que reporta la ENIGH 2000, mientras que la base gravable ampliada solo incrementa aproximadamente en 5 por ciento, esta diferencia es mínima, debido a que aún se conserva algunos bienes que requieren ser exentos por motivos de justicia. Sin embargo, el ampliar la base del IVA no necesariamente indique que el gobierno obtendrá mayores recursos vía impuestos (en el apartado 4.7 se hace un análisis al respecto).

El cuadro IV.15, nos muestra cuanto disminuye el consumo ante un incremento del IVA, disminuyendo en un 13 por ciento aproximadamente, afectando directamente a dos rubros importantes como lo son los alimentos, bebidas y tabaco; y vivienda. Por el lado de la recaudación, el efecto es a la caída, lo cual es evidente, que se debe a una caída de la base impositiva del IVA, los ingreso a su vez disminuyen, por consiguiente, ante estos cambios en la tasa del IVA, alteran los precios relativos de los bienes y servicios, lo que los hace ser menos competitivos con el comercio americano.

En este sentido, la política fiscal que pretende el gobierno federal desde un enfoque de justicia, es una medida que afecta los patrones de consumo en la región de Baja California, por lo que, se requiere que los cambios del IVA no alteran los precios relativos de los bienes y servicios, es decir, que los cambios de las tasas del IVA sean neutrales, siendo preferible mantener tasas preferenciales en esta región, teniendo tasas múltiples del IVA, para que con ello, se pueda evitar cambios de consumo, producción y comercio.

Es preferible esta medida fiscal que el incremento del IVA, por la estructura económica del Estado, que es altamente dependiente de las relaciones comerciales con el Estado de California. Neumark, en su análisis de los principios fiscales, nos señala que ésta medida fiscal es adecuada para evitar cualquier consecuencia involuntaria que perjudique el funcionamiento de la competencia, para así atenuar las imperfecciones de ésta. Es por ello, que el gobierno federal debe contar con un análisis que le permita tener información oportuna y concisa de la dinámica en la que se desenvuelven cada una de las regiones de nuestro país, diseñando una política fiscal acorde a las necesidades de cada una de ellas.

#### **4.4. Metodología Utilizada.**

##### **4.4.1. Teoría de la Demanda del Consumidor.**

La teoría de la demanda puede utilizarse para dar respuesta a una amplia variedad de importantes cuestiones. Para convertir las curva demanda en uno instrumento verdaderamente útil, por lo tanto se necesita saber cuánto responde ésta a las variaciones de los precios.

Estas cuestiones se analizan utilizando el concepto fundamental de elasticidad, que es una manera de cuantificar la sensibilidad de la oferta y la demanda a las variaciones de los precios.

La elasticidad precio de la demanda (mejor conocido como elasticidad precio) “mide cuánto varía su precio. Su definición exacta es la variación porcentual de la cantidad demandada dividida por la variación porcentual del precio” (Samuelson y Nordhaus, 1999).

La elasticidad precio, es decir, la sensibilidad a las variaciones de los precios varía enormemente de unos bienes a otros. Cuando es alta, decimos que el bien tiene una demanda “elástica”, lo que significa que su cantidad demandada responde extraordinariamente a las variaciones de su precio. Cuando es baja, es “inelástica” y su cantidad demandada apenas responde a las variaciones de su precio.

En el caso de la demanda de bienes necesarios, como los alimentos, los combustibles, los zapatos, vivienda y los medicamentos con receta, tienden a ser inelástica. Estos artículos constituyen la base de la vida y no es fácil renunciar a ellos cuando sube su precio. En cambio es más fácil sustituir los bienes de lujo.

Las diferentes categorías que enlista Samuelson y Nordhaus (1999) sobre la elasticidad precio, se expresan de la siguiente manera:

- Cuando una variación del precio de un 1 por ciento provoca una variación de la cantidad demandada superior a ese porcentaje, tenemos una demanda elástica con respecto al precio.
- Cuando una variación del precio de un 1 por ciento provoca una variación de la cantidad demandada inferior a ese porcentaje, el bien tiene una demanda inelástica con respecto al precio.
- Un importante caso especial es la demanda de elasticidad unitaria, que se produce la variación porcentual de la cantidad es exactamente igual que la variación porcentual del precio.

La elasticidad ingreso, es una medida de sensibilidad de la cantidad demandada ante cambios en el ingreso. Indica cuanto cambia (en términos porcentuales) la cantidad demandada ante una variación porcentual del ingreso.

#### **4.4.2. Aplicaciones del Sistema Lineal del Gasto en otros Países.**

Colombia es uno de los países que utiliza este método, con el fin de estudiar la estructura sectorial del consumo de los hogares y como esta se altera como resultado de cambios en

incremento de precios derivados del incremento del IVA y además se observó cuales fueron los efectos de una homologación del IVA en un 15 por ciento, así como realizar algunas pruebas con diversos incrementos del IVA con el fin de demostrar los efectos de este impuesto tanto en el consumo, como en el gasto, la recaudación del impuesto, el comercio y la producción en el Estado de Baja California.

Los paquetes computacionales utilizados para recabar la información, procesarla y realizar la regresión fueron principalmente el Excel, SPSS y Eviews. En Excel se depuraron los datos que reporta la ENIGH 2000 para todos los estados, extrayendo los que correspondían a Baja California. Como siguiente paso, se construyó la ENIGH para el Estado de Baja California por grupos de bienes y además por hogares, donde un total de 238 hogares, mismo que se utilizaron para realizar la regresión por Eview, considerándolos como el total de la población.

Una vez agrupados los datos por grupos de bienes y desglosado el gasto por hogar encada uno de los grupos de bienes, estos se agruparon en SPSS para tener el consumo total de cada uno de los hogares por grupo de bienes. Esta agrupación fue necesaria para poder construir el Sistema Lineal del Gasto en el paquete de estadístico del Eviews, teniendo como formulas las siguientes:

$$\begin{aligned} r1 &= c(1) + c(2) * gth \\ r2 &= c(3) + c(4) * gth \\ r3 &= c(5) + c(6) * gth \\ r4 &= c(7) + c(8) * gth \\ r5 &= c(9) + c(10) * gth \\ r6 &= c(11) + c(12) * gth \\ r7 &= c(13) + c(14) * gth \\ r8 &= c(15) + c(16) * gth \\ r9 &= c(17) + c(18) * gth \\ r10 &= c(19) + c(20) * gth \\ r11 &= c(21) + c(22) * gth \\ r12 &= c(23) + c(24) * gth \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} c(1) + c(3) + c(5) + c(7) + c(9) + c(11) + c(13) + c(15) + c(17) + c(19) + c(21) + c(23) &= 0 \\ c(1) + c(3) + c(5) + c(7) + c(9) + c(11) + c(13) + c(15) + c(17) + c(19) + c(21) + c(23) &= 1 \end{aligned}$$

Como se puede observar en las formulas, se aplicaron los parámetros:

$$\sum_{i=1}^N \alpha_i = 0 \quad \text{y} \quad \sum_{i=1}^N \beta_i = 1$$

Una vez obtenidos los resultados que se encuentran en los anexos del 8-14, se hicieron los cálculos correspondientes.

Es importante señalar que los *supuestos* que se consideran dentro de este modelo que la homologación del IVA a 15 por ciento, y asumiendo que todo incremento del IVA es trasladado a los consumidores, los precios se incrementarían en la misma proporción, considerando que el tipo de cambio y el precio de los mismo bienes en Baja California.

Asimismo, las estimaciones para el sector comercio, se hacen a partir de la caída total de todo el consumo que reporta la ENIGH 2000, considerando que ésta es la base que explica la estructura económica del Estado, monto de su caída puede ser considerado como un dato para poder llevar a cabo el cálculo de sectores a nivel estatal, quienes son reportados de manera agregada y de esta forma construir escenarios.

Para el caso de la recaudación, los supuestos fue que a partir de la proporción del gasto, se calculo la recaudación del IVA, considerando que la ENIGH representa la estructura económica del Estado de Baja California. Para el comercio, se partió del supuesto de que a medida en que disminuye el consumo total resultado de la ENIGH 2000 para Baja California, en esa misma proporción disminuye el consumo al por mayor y al por menor, debido a que esta directamente relacionado a los grupos de bienes que reporta la ENIGH.

#### **4.5. Efecto en la regresividad: justicia Vs equidad.**

El IVA es uno de los impuestos que mayores críticas ha recibido, por considerarse un impuesto regresivo. Musgrave señala que este impuesto al largo plazo es un impuesto con un efecto regresivo, es decir, que recae sobre la población de bajos recursos que son los que mayor porcentaje del gasto destinan al consumo. Ante la propuesta del gobierno federal de homologar la tasa del IVA en un 15 por ciento, la situación se agrava aún más, debido que

al incrementar el IVA y considerando su efecto, disminuirá el poder adquisitivo de las familias, las cuales accederán a menores bienes por el incremento en los precios.

El homologar el IVA causará un efecto regresivo sobre la riqueza, ya que en lo social, el porcentaje de población que posea una visa, será un porcentaje que se este desviando al consumo americano, por la posibilidad de poder decidir que bienes y servicios son más económicos en ambos lados.

En el cuadro IV.17, se muestra cual es la distribución de la carga del IVA entre los hogares de Baja California. Como se observa el rubro de vivienda, alimentos, bebidas y tabaco; y educación son lo que mayor consumo tienen entre los rangos de salarios, por lo tanto son los que mayormente serían impactados ante un incremento del IVA por ser bienes de primera necesidad. Esto influye directamente en la alimentación de la población, así como en la preparación de la sociedad y en la obtención de un hogar en donde sobrevivir.

Por lo tanto, la población más afectada sería la de bajos recursos ya que de 0-5 salarios son los que concentran la mayor proporción del consumo total en Baja California, y son los que pueden acceder hasta 5 salarios mínimos por el nivel de ingreso de la población. Sin embargo, el ingreso no es un indicador contundente debido a que no explica en absoluto el nivel de vida de la población, debido a que los niveles de ingreso en esta zona son mayores que las del centro y sur del país, pero también el valor de los bienes y servicios es elevado, de esta forma se compensa.

El poner a colación los aspectos anteriores es con el fin de aclarar que la mayor parte del consumo en el Estado lo realiza básicamente la población de bajos recursos, las que destinan casi en su totalidad su ingreso y ahorran muy poco. Mientras quienes acceden a un mayor ingreso, cuentan con instrumentos legales (Visa) para acceder al consumo de bienes y servicios del lado americano.

**Cuadro IV. 16, Calculo de los Incrementos de los Precios ante un Cambio Porcentual del IVA a partir de la Elasticidad Precio para el Estado de Baja California 2000.**

Objeto del Gasto	Elasticidad precio	Tasa del 15%	Tasa del 14%	Tasa del 13%	Tasa del 12%	Tasa del 11%
Alimentos, Bebidas y Tabaco.	0.9866398	4.93320	3.94656	2.95992	1.97328	0.98664
Trasporte y Comunicaciones	1.8700495	9.35025	7.48020	5.61015	3.74010	1.87005
Limpieza y Cuidado de la Casa	2.0311973	10.15599	8.12479	6.09359	4.06239	2.03120
Cuidados Personales	0.9305129	4.65256	3.72205	2.79154	1.86103	0.93051
Educación, Cultura y Recreación	1.2684582	6.34229	5.07383	3.80537	2.53692	1.26846
Vivienda Y Servicios de Conservación	0.7457074	3.72854	2.98283	2.23712	1.49141	0.74571
Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios	1.0078281	5.03914	4.03131	3.02348	2.01566	1.00783
Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos	0.7494800	3.74740	2.99792	2.24844	1.49896	0.74948
Cuidados de la Salud	1.7960985	8.98049	7.18439	5.38830	3.59220	1.79610
Enseres Domésticos y Mantenimiento	0.8182438	4.09122	3.27298	2.45473	1.63649	0.81824
Artículos de Esparcimiento	0.0452564	0.22628	0.18103	0.13577	0.09051	0.04526
Otros Gastos	nd	nd	nd	nd	nd	nd

Fuente: Elaboración propia con los cálculos obtenidos de la regresión lineal del método; Sistema Lineal del Gasto, para el Estado de Baja California, 2000.

El cuadro IV.16, muestra el calculo de la elasticidad precio y la simulación de los incrementos de los precios ante un cambio porcentual del IVA, por lo tanto considerando la variación porcentual de la cantidad demandada dividida por la variación porcentual del precio, tenemos que si la variación porcentual del precio es de 5 por la homologación de la tasa del IVA en 15 por ciento, la disminución del consumo es de 4.93320 y así sucesivamente con los demás grupos de bienes (Ver resultados en el cuadro IV.20, de este capítulo). Estos resultados de las simulaciones de cada uno de los grupos de bienes por el incremento del IVA en 5 puntos porcentuales son utilizados para hacer los cálculos en la recaudación, consumo, en el comercio y en la población por rangos de salarios. Para ver más detalles de los cálculos véase los anexos 8,9,10,11,12,13 y 14).



**Cuadro IV.17, La Distribución de la Carga del IVA entre las Familias de Baja California 2000.**

Consumo/ Ingreso	Salario de 0-1	Salario de 1-2	Salario de 2-5	Salario 5 - mas	No recibe ingreso
Alimentos, Bebidas y Tabaco.	46,339.79	333,439.41	1,704,217.13	951,389.63	71,192.42
Trasporte y Comunicaciones	27,096.43	194,973.17	996,512.71	556,309.31	41,628.59
Limpieza y Cuidado de la Casa	7,188.77	51,726.98	264,377.89	147,590.57	11,044.19
Cuidados Personales	6,616.01	47,605.72	243,314.02	135,831.54	10,164.26
Educación, Cultura y Recreación	22,200.10	159,741.53	816,442.93	455,784.26	34,106.30
Vivienda Y Servicios de Conservación	77,355.56	556,614.31	2,844,869.58	1,588,165.84	118,842.34
Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios	6,716.93	48,331.86	247,025.32	137,903.40	10,319.30
Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos	521.49	3,752.41	19,178.65	10,706.60	801.17
Cuidados de la Salud	8,025.13	57,745.10	295,136.63	164,761.83	12,329.12
Enseres Domésticos y Mantenimiento	2,853.92	20,535.47	104,957.31	58,593.06	4,384.51
Artículos de Esparcimiento	621.70	4,473.49	22,864.14	12,764.05	955.13
Otros Gastos	6,692.85	48,158.62	246,139.93	137,409.12	10,282.32

Fuente: Elaboración propia con base a los rangos de salarios mínimos que reporta el INEGI 2000 y a la Encuesta Nacional de Ingreso- Gasto en los Hogares de 2000 para el Estado de Baja California, INEGI.

En tal sentido, podemos observar que si existe una regresividad del impuesto y se agrava aún más en el Estado de Baja California<sup>36</sup> y si a esto le agregamos la homologación del IVA incrementan los índices de marginación y pobreza, llevando al estado a condiciones sociales y económicas extremas.

#### **4.6. Efectos en las Actividades Económicas y Productivas: Efectos sobre la Neutralidad.**

El incrementar el IVA trae consigo efectos negativos sobre la actividad económica de Baja California, debido a que si se ven afectados los patrones de demanda de la población del Estado por el incremento de los precios, conllevaría a una caída de las ventas de las empresas locales. Este impacto se observa por la alteración en los precios relativos de los bienes y servicios en relación con los de California (E.U.), provocando que las empresas

locales sean menos competitivas por el desvío del consumo local al consumo americano, disminuyendo a su vez la afluencia de turista y demandantes de bienes y servicios procedentes de Estados Unidos.

Dicho efecto negativo sobre las ventas aparentemente es indiscutible, no obstante, este efecto no es homogéneo para todas las actividades de la región, ya que no todas son gravadas con este impuesto por lo que se tendrán efectos diferenciados dependiendo del tipo de actividad económica.

En este sentido, habrá sectores más sensibles que otros, e incluso habrá algunos que no resentirán directamente por estar ubicados en segmentos de mercado en donde la demanda muestra poca sensibilidad a los cambios de precios. Un indicador utilizado para determinar sus efectos posibles de esta medida, consiste en estimar las elasticidades sobre precios relativos a las ventas de las empresas de Baja California. Esta medida permite aproximar la variación porcentual esperada en el volumen de ventas, en respuesta a un cambio porcentual unitario de los precios relativos<sup>37</sup>.

**Cuadro IV. 18, Efecto de la Elasticidad Precio Relativo en el Comercio de Baja California con un Incremento del 15% del IVA 1998.**  
(miles de pesos)

<b>Comercio</b>	<b>Insumos Totales</b>	<b>Caída del Comercio</b>
<b>Total</b>	5,637,736.00	5,326,532.97
Comercio al por mayor	2,279,861.00	2,154,012.67
Comercio al por menor	3,357,875.00	3,172,520.30

Nota: La reducción del comercio se calculó con base a la caída del gasto total de la ENIGH 2000.

Se consideran constante el tipo de bienes y el precio de los bienes.

Fuente: Elaboración propia con base a datos del Anuario Estadístico para el Estado de Baja California, INEGI 2001.

Para calcular la caída del consumo del comercio ante un incremento de 5 puntos porcentuales del IVA, fue necesario considerar la caída en porcentaje del total del consumo

<sup>36</sup>En el sentido de que a pesar de que recae a la población de bajos recursos, son los que no tiene otra opción más que consumir los bienes y servicio mexicanos, por que no pueden acceder al mercado americano.

de todos los grupos de bienes que reporta la ENIGH 2000 para el caso de Baja California. Dicha caída fue del 5.54 por ciento del total del consumo, es decir que de 13,778,939.14 que se había gastado en el consumo de todos los bienes, este disminuye en 13,018,271.20 (en esta caída no se está considerando dentro del total del gasto, grupo de bienes denominado otros gastos, por no contar con el precio de este bien, por lo tanto, no se considera dentro de los cálculos). Es así, que este 5.54 por ciento se aplica para el cálculo del comercio al por mayor y al comercio al por menor, suponiendo que todo lo demás se mantiene constante.

Como se puede observar en el cuadro IV.18, la caída del comercio al por mayor y del por menor fue aproximadamente entre un 5 y 6 por ciento respectivamente, esto nos indica el impacto de la homologación del IVA en este sector, siendo el del comercio al por menor quien muestra una caída más severa que el de al por mayor.<sup>38</sup>

Se hace difícil establecer con precisión los montos en que caerían las ventas y la producción, por lo que, se pueden realizar ejercicios de simulaciones que permitan construir escenarios probables.

Con la participación del sector comercio dentro del PIB estatal, representa el 21.60 por ciento que incluye a restaurantes y hoteles, el cual tiene una caída directa entre el 5 y 7 por ciento por ser uno de los sectores con mayor impacto dentro de las actividades económicas por el incremento de los precios de los bienes y servicios. El incremento del IVA tiene relación directamente con el incremento de los precios de los bienes y servicios por ser un impuesto que recae finalmente al proceso de producción que son los productos que la población consume y a su vez afecta directamente en los bolsillos de la sociedad, reduciendo su poder adquisitivo.

---

<sup>37</sup> Un indicador puede ser el cociente entre el índice de California corregido por el tipo de cambio (precio en pesos de una canasta básica de bienes comprados en California), y un índice de precios de Baja California (precio en pesos de una canasta de bienes similar comprada en Baja California).

<sup>38</sup> Es necesario señalar que no se le aplicó una elasticidad del precio específica de algún rubro que reporta la ENIGH 2000, sino que se utilizó el porcentaje en que cayó el consumo total de la encuesta con el incremento del IVA en un 15%.

**Cuadro IV. 19, Efectos sobre la Producción Derivados de la caída del Gasto Privado en Baja California 2000 (Miles de pesos).**

PIB del Comercio	Participación del PIB (%)	Caída del Comercio	Caída del PIB estatal por el efecto precios
9,324,515.00	21.60	8,809,801.77	5 y 7%

Nota: Se considera constante el tipo de cambio y el precio de los bienes.

Fuente: Elaboración propia con base a datos del Anuario Estadístico para el Estado de Baja California, INEGI 2001.

Por lo tanto, considerando la elasticidad precio de cada grupo de bienes, tenemos que ante un incremento del IVA en 5 puntos porcentuales, la disminución del consumo disminuye en 5 por ciento proporcionalmente, por ejemplo, si el precio de los alimentos aumenta en 5 por ciento por el incremento del IVA, el consumo disminuye en 4.93 por ciento y así sucesivamente, uno de los grupos de bienes afectados por ser más sensible son los referentes a transporte y comunicación; limpieza y cuidados de la casa; y cuidados médicos por ser bienes que presentan una elasticidad mayor de 1, por lo tanto, son bienes que podrían ser mayormente afectados ante un incremento de los precios relativos de estos bienes, otro aspecto importante es que como consumo muestran una proporción muy pequeña (para mayor detalle de las elasticidades, véase anexos 12,13 y 14).

Los grupos de bienes que concentran mayor porcentaje dentro de la ENIGH 2000 son los de Alimentos, Bebidas y Tabaco; y Vivienda que representan casi el 60 por ciento del consumo y que son bienes inelásticos, esto nos indica que a pesar de que se incrementen los precios relativos de los bienes a causa de un incremento del IVA, el consumo de estos bienes no se ve afectado por ser bienes de primera necesidad.

Por consiguiente, *la hipótesis* planteada al inicio de este trabajo, todo indica que el utilizar de manera indistinta el impuesto (IVA) sin considerar la dinámica económica de la región de Baja California, es afectada de manera negativa la estructura económica de la región. Por lo tanto, se deben seguir manteniendo tasas preferenciales a la región, que no alteren los precios relativos de los bienes y servicios; y así evitar una destrucción de los multiplicadores de la actividad económica, es decir, que los cambios en la tasa sean neutrales.

**Cuadro IV. 20, Elasticidad y Proporciones del Gasto en Consumo por Grupo de Bienes en Baja California 2000.**

Objeto del Gasto	Proporciones del gasto	Elasticidad ingreso*	Elasticidad precio**	Multiplicador Simple***
Alimentos, Bebidas y Tabaco.	0.22	1.70	0.99	1.23
Trasporte y Comunicaciones	0.13	2.73	1.87	1.22
Limpieza y Cuidado de la Casa	0.03	2.56	2.03	1.05
Cuidados Personales	0.03	1.89	0.93	1.03
Educación, Cultura y Recreación	0.10	3.86	1.27	1.26
Vivienda Y Servicios de Conservación	0.36	1.06	0.75	1.25
Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios	0.03	1.99	1.01	1.03
Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos	0.00	1.23	0.75	1.00
Cuidados de la Salud	0.04	3.15	1.80	1.06
Enseres Domésticos y Mantenimiento	0.01	1.88	0.82	1.01
Artículos de Esparcimiento	0.00	1.08	0.05	1.00
Otros Gastos	0.03	2.94	nd	1.05

\* La elasticidad ingreso se calculo en base al total del ingreso que reporta la ENIGH 2000 para el Estado de Baja California.

\*\* Para el calculo de la elasticidad precio se utilizó un promedio de los precios que reporta la encuesta ingreso gasto 2000 para el Estado de California, dichos precios fueron calculado por cada grupo de bienes.

\*\*\* El multiplicador simple se calculo restando  $(1-B's) 1/x$ .

Fuente: Elaboración propia con base a la ENIGH 2000 para el caso de Baja California, INEGI, 2000.

Para el caso de los alimentos y medicinas, son los bienes que mayor efecto del IVA podrían mostrar, por ser bienes de primera necesidad, los resultados indican que para el caso de los alimentos su efecto multiplicador de 1.23, mientras que para la salud, su efectos es menor. Otros bienes que muestran un efecto mayor en el multiplicador son los de educación con 1.26 (el mayor efecto que se tiene dentro de los grupos de bienes que reporta la encuesta), seguido por el de vivienda; y limpieza y cuidados de la casa.

#### **4.7. Efectos de la Homologación del IVA en el Consumo y Recaudación en el Estado de Baja California.**

El Estado de Baja California ha mantenido una relación muy estrecha con los mercados de insumos y productos de California y una desvinculación consumo interno del centro del país.

Actualmente, Baja California se ha convertido en una zona de producción para el mercado mundial, presentando impactos regionales binacionales importantes, esto ha permitido que empresas internacionales se establezcan en el Estado.

Dicha relación con el mercado estadounidense, ha permitido la formación de una integración regional, estableciendo una influencia en la especialización productiva de California, sobre todo de los mercados laborales, a partir de la segmentación de procesos productivos desarrollados por empresas altamente tecnificadas del sur de esta entidad estadounidense, hacia el ámbito espacial de Baja California.

Por lo tanto, al pretender homologar el IVA en un 15% tendría efectos negativos para Baja California y positivos para California, debido a que los patrones de consumo cambiaría, implicando una disminución en el consumo en Baja California y un aumento en California. Para tener una noción en cuanto disminuye el consumo en Baja California obsérvese el cuadro siguiente.

**Cuadro IV. 21, Simulaciones con Incremento de la Tasa del IVA desde 1 a 5 puntos porcentuales del IVA y su Efecto en el Consumo en Baja California 2000 (Miles de pesos).**

Grupo de Bienes	Consumo	Tasa del 15%	Tasa del 14%	Tasa del 13%	Tasa del 12%	Tasa del 11%
Alimentos, Bebidas y Tabaco.	3,106,578.40	2,953,324.71	2,983,975.44	3,014,626.18	3,045,276.92	2,983,975.44
Trasporte y Comunicaciones	1,816,520.20	1,646,671.06	1,680,640.89	1,714,610.72	1,748,580.55	1,680,640.89
Limpieza y Cuidado de la Casa	481,928.40	432,983.82	442,772.73	452,561.65	462,350.57	442,772.73
Cuidados Personales	443,531.56	422,895.97	427,023.09	431,150.20	435,277.32	427,023.09
Educación, Cultura y Recreación	1,488,275.12	1,393,884.38	1,412,762.53	1,431,640.68	1,450,518.82	1,412,762.53
Vivienda y Servicios de Conservación	5,185,847.64	4,992,491.39	5,031,162.64	5,069,833.89	5,108,505.14	5,031,162.64
Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios	450,296.80	427,605.71	432,143.93	436,682.15	441,220.36	432,143.93
Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos	34,960.32	33,650.22	33,912.24	34,174.26	34,436.28	33,912.24
Cuidados de la Salud	537,997.80	489,682.95	499,345.92	509,008.89	518,671.86	499,345.92
Enseres Domésticos y Mantenimiento	191,324.28	183,496.78	185,062.28	186,627.78	188,193.28	185,062.28
Artículos de Esparcimiento	41,678.52	41,584.21	41,603.07	41,621.93	41,640.80	41,603.07
<b>Total</b>	<b>13,778,939.04</b>	<b>13,018,271.20</b>	<b>13,170,404.76</b>	<b>13,322,538.33</b>	<b>13,474,671.9</b>	<b>13,170,404.76</b>

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000 para el caso de Baja California, INEGI.

El cuadro IV.21, nos muestra 5 simulaciones con diferentes incrementos del IVA que se realizaron para observar como se comporta el consumo ante el incremento de los precios de los bienes y servicios. Como se puede apreciar en el cuadro anterior con un incremento de 5 puntos porcentuales del IVA el consumo total disminuye en un 5.52 por ciento, con un

incremento del 4% la reducción del consumo total es de 4.42 por ciento con respecto al consumo que reporta la ENIGH 2000. Lo curioso es en el incremento de 2 puntos porcentuales del IVA, en donde se muestra que la reducción es menor considerando las otras simulaciones ya que registra una disminución del 2.21% esto se debe que ante un incremento del 2% de los precios con respecto a la elasticidad precio, la mayoría de los grupos de bienes disminuyen en menor proporción. Esto nos podría indicar que ante una tasa del 12% del IVA sería preferible que el homologar la tasa del 15%, en este sentido, considerando esta tasa, sería preferible instrumentar una tasa del 12% del IVA que el pretender homologar una tasa del 15%. En este sentido, el impacto de un a tasa del 12% es menor que el impacto de una tasa del 15%, disminuyendo 2.2% con la primera tasa y 5.52% con la segunda, por lo tanto, los efectos negativos tanto en lo económico como en lo social son menores con una tasa del 12%.

Por otro lado, para el caso de la recaudación del IVA también se realizó 5 simulación con el fin de observar si existe una relación directa entre el incremento del IVA y mayores recursos para el gobierno federal, el cuadro demuestra que tal relación no existe, ya que es el efecto es inverso, a mayor tasa del IVA menor consumo, disminuye la base gravable del IVA, por lo tanto, disminuye los ingresos para el gobierno.

**Cuadro IV. 22, Efectos en la Recaudación del IVA en Baja California por Grupo de Bienes 2000 (Miles de Pesos).**

Grupo de Bienes	IVA recaudado en 2000	Homologación del IVA a 15%	Homologación del IVA a 14%	Homologación del IVA a 13%	Homologación del IVA a 12%	Homologación del IVA a 11%
Alimentos, Bebidas y Tabaco.	1,409,675.77	1,340,133.66	1,354,042.08	1,367,950.50	1,381,858.92	1,395,767.34
Trasporte y Comunicaciones	824,284.53	747,211.88	762,626.41	778,040.94	793,455.47	808,869.99
Limpieza y Cuidado de Casa	218,685.22	196,475.58	200,917.51	205,359.44	209,801.36	214,243.29
Cuidados Personales	201,261.84	191,898.00	193,770.77	195,643.54	197,516.31	199,389.07
Educación, Cultura y Recreación	675,336.37	632,504.57	641,070.99	649,637.29	658,203.65	666,770.01
Vivienda Y Servicios de Conservación	2,353,188.24	2,265,448.74	2,282,996.64	2,300,544.54	2,318,092.44	2,335,640.34
Vestir, Calzado y Accesorios	204,331.71	194,035.15	196,094.46	198,153.78	200,213.09	202,272.41
Cristalería, Blancos y Utensilios	15,863.99	15,269.50	15,388.40	15,507.29	15,626.19	15,745.09
Cuidados de la Salud	244,127.90	222,204.01	226,588.79	230,973.57	235,358.35	239,743.12
Enseres Domésticos y Mantenimiento	86,817.45	83,265.55	83,975.93	84,686.31	85,396.69	86,107.07
Artículos de Esparcimiento	18,912.51	18,869.72	18,878.27	18,886.83	18,895.39	18,903.95

Nota: la recaudación por grupo de bienes se realizó a partir de la recaudación total y el porcentaje de cada rubro de la ENIGH 2000, se supone que el tipo de cambio y los precios de los bienes se mantiene constantes.  
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI 2001 y de la ENIGH 2000 para el caso de Baja California.

#### 4.8. Efectos en la Población Bajacaliforniana por Rangos de ingreso.

En el cuadro IV.23, se observa cuanto fue el consumo por grupo de bienes a nivel de salarios mínimos, por lo tanto, muestra que niveles de ingreso gastan en mayor cantidad y en que grupo de bienes. Como se aprecia, el mayor consumo se concentra en alimentos, bebidas y tabaco y en vivienda por los primeros tres rangos de ingresos, lo que nos indica que la población de menores ingresos tiene un mayor consumo.

Por lo tanto, si el IVA ha sido criticado por su efecto que tiene ante la población de bajos recurso, es por ello, que para analizar este efecto se construyó un cuadro que nos muestra el consumo por salario mínimo ante el incremento del IVA 15%. Los datos que se muestran en el cuadro IV.24, reflejan el consumo que se obtendría con una tasa del 15% en todos los bienes y servicios para el Estado de Baja California, por salarios mínimos. El cuadro IV.24, muestra como el consumo se ve afectado en los tres primeros rangos de salarios, y en mayor medida los grupos de bienes de Alimentos, Bebidas y Tabaco y el de Vivienda. Por



lo tanto, se puede afirmar que el IVA es un impuesto regresivo y que recae sobre la población que percibe 0-1, 1-2 y 2-5 salarios mínimos.

**Cuadro IV. 23, El Consumo por Salarios Mínimos en Baja California con una Tasa del 10%, 2000.**

Objeto del Gasto	Salario de 0-1	Salario de 1-2	Salario de 2-5	Salario 5 - mas	No recibe ingreso
Gasto Total	212,228.69	1,527,098.08	7,805,036.24	4,357,209.20	326,049.67
Alimentos, Bebidas y Tabaco.	46,339.79	333,439.41	1,704,217.13	951,389.63	71,192.42
Trasporte y Comunicaciones	27,096.43	194,973.17	996,512.71	556,309.31	41,628.59
Limpieza y Cuidado de la Casa	7,188.77	51,726.98	264,377.89	147,590.57	11,044.19
Cuidados Personales	6,616.01	47,605.72	243,314.02	135,831.54	10,164.26
Educación, Cultura y Recreación	22,200.10	159,741.53	816,442.93	455,784.26	34,106.30
Vivienda Y Servicios de Conservación	77,355.56	556,614.31	2,844,869.58	1,588,165.84	118,842.34
Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios	6,716.93	48,331.86	247,025.32	137,903.40	10,319.30
Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos	521.49	3,752.41	19,178.65	10,706.60	801.17
Cuidados de la Salud	8,025.13	57,745.10	295,136.63	164,761.83	12,329.12
Enseres Domésticos y Mantenimiento	2,853.92	20,535.47	104,957.31	58,593.06	4,384.51
Artículos de Esparcimiento	621.70	4,473.49	22,864.14	12,764.05	955.13

Nota: Se excluye otros gastos por falta de datos para el cálculo de elasticidades.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000 para el caso del Estado de Baja California.

**Cuadro IV. 24, Efectos en el consumo por Salarios Mínimos en Baja California, con una Tasa del 15%, 2000.**

Consumo	Salario de 0-1	Salario de 1-2	Salario de 2-5	Salario 5 - mas	No recibe ingreso
Alimentos, Bebidas y Tabaco.	44,053.76	316,990.19	1,620,144.71	904,455.69	67,680.36
Trasporte y Comunicaciones	24,562.84	176,742.69	903,336.30	504,293.01	37,736.21
Limpieza y Cuidado de la Casa	6,458.68	46,473.60	237,527.71	132,601.29	9,922.55
Cuidados Personales	6,308.20	45,390.83	231,993.68	129,511.89	9,691.37
Educación, Cultura, Recreación	20,792.11	149,610.26	764,661.74	426,877.09	31,943.18
Vivienda Y Servs. de Conserv.	74,471.33	535,860.74	2,738,797.57	1,528,950.49	114,411.26
Vestir, Calzado y Accesorios	6,378.45	45,896.35	234,577.37	130,954.25	9,799.30
Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos	501.95	3611.79	18,459.95	10,305.38	771.15
Cuidados de la Salud	7,304.44	52,559.30	268,631.90	149,965.40	1,1221.90
Enseres Domésticos y Mantenimiento	2,737.16	19,695.32	100,663.28	56,195.89	4,205.14
Artículos de Esparcimiento	620.30	4,463.37	22,812.40	12,735.16	952.97

Nota: Se excluye otros gastos por falta de datos para el cálculo de elasticidades.

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000 para el caso del Estado de Baja California.

## **Conclusiones.**

## Conclusiones

La propuesta del gobierno federal de homologar la tasa del IVA en un 15%, provocará un doble efecto sobre el Estado de Baja California. Por un lado, el incrementar la tasa del IVA en 5 puntos porcentuales más que la actual, distorsionará las decisiones de consumo, comercio y producción, por el efecto de incremento de los precios relativos de los bienes y servicios a los que esta exentos. Esto llevaría a que el Estado sea menos competitivo ante el Estado de California (E.U.). Por otro lado, el ampliar la base tributaria mediante la eliminación de los bienes meritorios – como salud, educación, actividades sociales y religiosas –, conllevará a que el IVA sea más regresivo, debido a que son bienes que consumen en mayor medida los estratos de menores ingresos, afectando directamente en el bienestar de las familias.

Otro de los efectos de esta medida (homologar), es la amenaza que tendría los proveedores internos por ser desplazados por los externos, ya que estos último ofrecerían mejores precios de los insumos para las industrias de Baja California. Esto implicaría que al momento en que las empresas pierdan competitividad, utilizarían medidas que pueden, por ejemplo, repercutir en el despido de trabajadores, así como en la reducción de salarios entre otras cosas. Todo esto con el fin de disminuir sus costos de producción.

Considerando que la industria maquiladora de exportación es uno de los más importantes dentro del sector secundario del Estado, la cuestión espacial no escapa de la posible ubicación de estas industrias, por lo tanto, al estar desvinculada del centro del país y no contar con nodos que permita su permanencia indefinida, su ubicación es incierta.

Por otro lado, los procesos transfronterizos se encuentran más integrados en Estados Unidos, mientras que para México éstos sólo llegan a ser a una escala regional. Por ello, es preocupante que en nuestro país, la integración sea nivel regional por no estar integrada al centro del país, por consiguiente, las medias fiscales deben considerar estas escalas de los procesos, para poder determinar posibles impactos.

Para tener una mejor noción de cada uno de los efectos, se hace una distinción en cada uno de ellos para una mejor explicación. Primero se exponen los efectos de justicia, seguido por los de neutralidad, equidad y recaudación.

### **Efecto sobre la justicia.**

Como sabemos, la propuesta del gobierno federal tiene un enfoque de justicia, señalando que la Nueva Hacienda Pública distribuirá mejor y de manera más justa los recursos y el ingreso, para así poder combatir los rezagos mediante el incremento de los ingresos federales vía incremento de impuestos. Sin embargo, este enfoque no es viable para Baja California, ya que para ser competitivo, se obstaculiza su crecimiento.

Por lo tanto, al ser tan dependiente de la economía de California (E.U.), los sectores que mayor participan en la estructura económica del Estado como son el terciario y el maquilador de exportación dentro del secundario, se encuentran mayormente desprotegidos ante tal reforma fiscal.

En este contexto, se supone que los precios relativos incrementan en proporción al incremento del IVA, por ello, el efecto de los precios influye directamente en los bienes y servicios, generando una caída de 5.2% del total de los bienes.

Esta disminución del consumo, en su mayoría, es porque los estratos de menores ingresos no pueden seguir consumiendo la misma proporción que antes, debido a que su poder adquisitivo de compra disminuyó.

En este sentido, el IVA es un impuesto regresivo, ya que en los primeros rangos de salarios mínimos son los bienes que mayor proporción del gasto representan, por consiguiente, son los rangos de salarios más afectados ante la medida fiscal. Los grupos de bienes más afectados dentro de estos rangos de ingreso son; los de vivienda, alimentos, bebidas y tabaco; y educación (Véase cuadro IV.24).

Estos efectos negativos en lo económico obstaculizan el crecimiento del Estado, por frena el ciclo productivo de los productos y servicios que se ofrecen y en lo social, reduce el poder adquisitivo de la población de bajos ingresos, por lo tanto, incrementaría los índices de marginación y pobreza, poniendo al Estado de Baja California en una situación social y económica crítica.

### **Efecto sobre la neutralidad.**

Cuando los patrones de consumo de la población son afectados por alteraciones en los precios relativos de los bienes, este efecto negativo repercute directamente en las ventas de las empresas locales y esta disminución se debe a dos cosas:

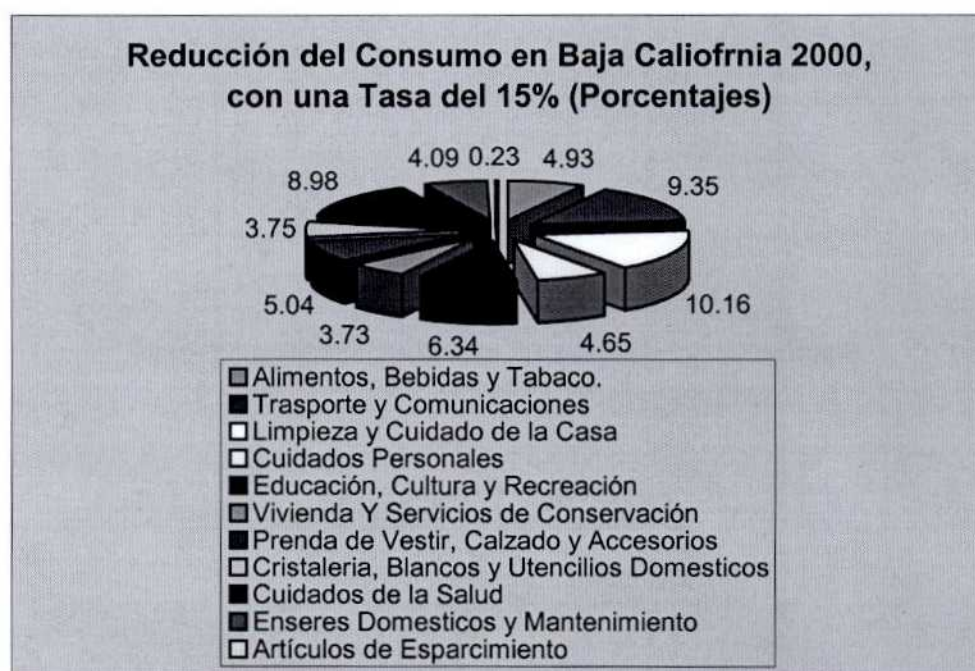
- Que la población pueda consumir menos con el mismo ingreso y que los patrones de consumo se desvíen al consumo americano. Esto lleva a que las empresas locales pierdan competitividad con las empresas del lado americano.
- En el momento en que la población adopte el hábito de consumir en Estado Unidos esto llevaría a cambios tanto cualitativos como cuantitativos de los patrones de consumo que repercutirían en la distribución del gasto y por consiguiente en la elasticidad del mismo.

Para el caso de alimentos, su porcentaje fue del 22%, con una elasticidad precio inelástica (0.99), lo que nos indica que son bienes que ante un cambio en el precio, difícilmente se altera su demanda.

Para el caso de la vivienda, que es otro de los grupos de bienes que reporta la encuesta con mayor porcentaje del gasto, es uno de los que participa con el 36% del gasto total, con una elasticidad precio de (0.75) que nos indica que es un bien inelástico, que no sería tan afectado ante un incremento de los precios, sin embargo, haría imposible que familias de bajos recursos puedan acceder a este bien inmueble.

En este sentido, existen sectores más sensibles que otros, e incluso algunos no muestran cambios por representa una elasticidad menos sensible como es el caso de los artículos de esparcimiento.

En cuanto al patrón de compra por tipo de bienes, el efecto es diferente en cada uno de los grupos de bienes. Por ejemplo, la reducción del consumo de los bienes ante el incremento de la tasa del IVA en un 15% es; para alimentos, bebida y tabaco una disminución del 4.93%, para transporte y comunicaciones un 9.35%, para limpieza y cuidados de la casa 10.16%, cuidados personales 4.65%, para educación, cultura y recreación 6.34%, vivienda 3.73%, vestido y calzado 5.04%, cristalería, blancos y utensilios 3.75%, cuidados de salud 8.98%, enseres domésticos 4.09% y artículos de esparcimiento 0.23%. Como se observa, los grupos de bienes que mayor efecto tiene con esta medida fiscal, son los de limpieza y cuidados de la casa, seguidos por el de transporte y comunicaciones; el de los cuidados médicos y el de alimentos, bebidas y tabaco.



Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000.

En general, los grupos de bienes más afectados son los de vestir y calzado; educación, alimentos, bebidas y tabaco; y limpieza de la casa, rubros considerados de primera

necesidad, es decir, en donde toda la población consume. Lo importante es que dentro de estos grupos de bienes se concentra el mayor ingreso de los estratos de bajos ingresos, por lo tanto, esta medida con impacto regresivo.

Se hace difícil establecer escenarios que nos muestre con presión los montos de la caída tanto para las ventas como para la producción, sin embargo, se construyeron simulaciones que nos permitieron observar el fenómeno. Para el caso del comercio al por menor y al por mayor, esto sufre una caída entre un 5 y 6% respectivamente.

En el caso del comercio, el cual representa el 21.6% del PIB estatal, sufre una caída entre el 5 y 7% del consumo total, siendo uno de los sectores que mayor impacto tiene dentro de la región del Estado de Baja California.

Otras de las críticas que se le hacen al IVA, es que favorecerá a las importaciones ya que serán estimuladas por esta medida fiscal, afectado severamente a las exportaciones, y por ende, generando un déficit en la balanza comercial del Estado. Sin embargo, por su alta integración a la economía estadounidense, ha tenido tradicionalmente un saldo positivo en la balanza corriente.

### **Efecto sobre equidad.**

El IVA es un impuesto que ha sido criticado por su efecto que tiene ante la población de bajos recursos, como se ha señalado anteriormente. Ante tal hecho, se construyó un cuadro para medir en cuanto el consumo por salario mínimo disminuye por el incremento del IVA 15%, encontrando que los rangos más afectados son los de menor salarios mínimos, quienes gastan mayormente en los rubros de bienes tales como: alimentos, servicios médicos, que ante un incremento del IVA, se ve reducido su ingreso real (Véase cuadro IV. 24).

Los grupos de bienes más afectados en toda la encuesta, son los de alimentos, bebidas y tabaco y vivienda, en los cuales se registra el mayor gasto para el 2000. Dentro de los grupos de bajos ingresos, el gasto corriente en el consumo es de aproximadamente un 63%

en el total de los grupos de bienes, lo cual nos indica cual sería la magnitud del impacto de la homologación del IVA.

Los de mayor ingresos consumen aproximadamente el 30%, es necesario destacar que posiblemente esta población se encuentra dentro del 42.7% de la población que cuenta con un instrumento legal para cruzar a Estados Unidos, por lo tanto, este porcentaje de consumo puede ser sustituido por el consumo americano. En los bienes que más gasta este rango de ingresos es en enseres domésticos, cristalería, cuidados médicos y vestido y calzado.

Otros grupos de bienes que muestran un mayor gasto, son los de educación y transporte, los cuales también dentro del consumo de la población de bajos ingresos, registran un gasto corriente superior al 60%.

Este contraste se debe básicamente a que estos rangos de ingresos tienen capacidad de compra para adquirirlos y la posibilidad de destinar parte de su ingreso al ahorro, mientras que los de menores ingresos, destinan en su totalidad su ingreso al consumo. De esta forma, el incremento del IVA afecta directamente al abanico de posibilidades que esta población tiene para decidir que consumir con el poco ingreso que adquieren. Efectivamente, estas decisiones afectan directamente el bienestar de las familias bajacalifornianas.

Otra cuestión es dentro del aspecto social, las visas representan un componente importante de la riqueza de la población bajacaliforniana, ya que en lo individual, representan la posibilidad de acceder a un mercado binacional, en lo relativo a precios, tasas de inflación y variedad de producto. Esta posibilidad con la que cuenta el casi 43% de las familias del Estado, constituye un ahorro en la compra de bienes en el lado americano. Es necesario señalar, que gran parte del consumo de San Diego, y en especial de San Isidro y Calexico es un gran porcentaje de mexicanos, por lo tanto, revertir este patrón , tendría efectos negativos para estas zonas del sur de Estado Unidos.

En este sentido, los efectos de una mayor inflación por causa del incremento del IVA, sumados por la posibilidad que existe en la población de altos ingreso de acceder a un



mercado binacional, hacen que el costo por el incremento del IVA recaiga sobre los estratos de bajos ingresos.

Ante tal hecho, para disminuir estas alteraciones de los precios relativos de los bienes y servicios, ante las decisiones de los agentes económicos en cuanto al consumo de diferentes tipos de bienes, es evitar el incremento del IVA. Por ende, se prefiere que se siga conservando un trato preferencia que permita ser competitivo con el exterior.

Retomando a Neumark, es necesario que el sistema tributario no altere las decisiones de los agentes económicos en cuanto al consumo de diferentes tipos de bienes, como tampoco en las elecciones entre consumir o ahorrar, trabajar o no trabajar, o invertir en unos u otros sectores. Por lo tanto, se debe evitar el exceso de gravamen asociado a la imposición, evitando choques que afecten, tanto a lo social como al económico en la región de Baja California; y así evitar una destrucción sistemática de los multiplicadores de la actividad económica local.

#### **Efecto sobre la recaudación.**

Considerando dentro de los supuestos que el tipo de cambio y los precios relativos de los bienes se mantiene constante, las simulaciones realizadas para medir el efecto de la recaudación de los ingresos, demuestran que no existe una relación directa en la medida en que se incrementa la tasa del impuesto, lo cual nos indica que esta medida no cumple con los propósitos del gobierno federal, para el caso de Baja California.

Los resultados nos demuestran que el incrementar el IVA en 5 puntos porcentuales, los ingresos por el impuesto disminuye. Esta relación es así, por que disminuye la base gravable del impuesto por la reducción del consumo en los grupos de bienes. Por lo tanto, al disminuir el consumo de los grupos de bienes, a su vez disminuye la base gravable del impuesto, esto conlleva a una caída de los ingresos vía este impuesto.

La caída de la recaudación total es aproximadamente un 9% del total de la recaudación, lo que demuestra que tampoco es conveniente al gobierno federal incrementar el IVA para esta región, por que percibiría menores ingresos por el impuesto.

Asimismo, si el incrementar la tasa del IVA aplicándola a todos los bienes a una tasa única, afectará la distribución de los recursos económicos del Estado de Baja California. Los cuales para ser compensados después, requerirá de recursos extras a estos sectores, que bajo la política actual, sería difícil lograrlo.

Ante tal situación, es preferible conservar tasas múltiples del IVA para evitar cambios en los patrones de consumo, producción y comercio en esta región. Es decir, conservar la tasa del 10% para Baja California y el 15% al resto del país. Este esquema es preferible sobre muchos otros esquemas fiscales que tratan de exentar actividades, o conceder deducciones, o establecer subsidios complementarios para compensar el efecto.

Es así, que se estaría incurriendo sobre un efecto neutral dentro de la región, previendo cualquier alteración en los precios relativos de los bienes y servicios.

Este tratamiento preferencia a través de este esquema de tasas múltiples, que dan preferencia a la frontera, puede ser una medida adecuada, debido a que se evitaría una fuga de divisas y de consumidores, favoreciendo a la actividad económica local. Asimismo, se anticiparía a efectos de la desigualdad del ingreso del Estado.

El sustento de esta medida preferencial, como ajuste en la frontera, es válido y consistente con la OMC (antes GATT), siempre y cuando esta medida no represente subsidios a las exportaciones o que signifique un descuento alto para ellas.

De este modo, la política fiscal propuesta, no debe pasar por alto estos efectos económicos y sociales de la región y no sólo basarse en un efecto de recaudación global.

Estos resultado encontrados en Baja California, dejan entre dicho, que la propuesta fiscal actual, por un lado, incremente la recaudación, y por otro que este, se la única alternativa para el país, como se pudo apreciar en los resultados sobre las simulaciones del incremento del IVA en el cuadro IV. 21, la tasa que menor impacto tiene en el Estado es la del 12%, en este caso, sería preferible esta tasa que la del 15%.

Finalmente, con los resultados de esta investigación, la cual nos proporciona información precisa sobre los efectos en el consumo, comercio e industria en el Estado de Baja California, cumpliendo con los objetivos y la hipótesis establecida desde el inicio de esta investigación.

## **Anexos**

### Anexo 1.- Distribución del gasto corriente total por objeto del gasto, Baja California (miles de pesos).

Objeto del Gasto	Total	Monetario	No Monetario				Total
			Autoconsumo	Pago en Especie	Regalos	Alquiler de la Vivienda	
<b>Gasto Total</b>	<b>14,227,621.88</b>	<b>8,699,219.56</b>	<b>50,071.76</b>	<b>531,135.60</b>	<b>946,050.80</b>	<b>4,001,144.16</b>	<b>5,528,402.32</b>
<b>Alimentos, Bebidas y Tabaco.</b>	<b>3,106,578.40</b>	<b>2,409,439.40</b>	<b>34,235.68</b>	<b>238,187.16</b>	<b>424,716.16</b>	<b>0.00</b>	<b>697,139.00</b>
Alimentos	1,887,698.72	1,793,790.56	28,224.08	25,689.76	39,994.32	0.00	93,908.16
Bebidas	1,198,620.20	595,389.36	6,011.60	212,497.40	384,721.84	0.00	603,230.84
Tabaco	20,259.48	20,259.48	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Transporte y Comunicaciones</b>	<b>1,816,520.20</b>	<b>1,731,789.12</b>	<b>0.00</b>	<b>34,416.64</b>	<b>50,314.44</b>	<b>0.00</b>	<b>84,731.08</b>
a) Accesorios y Manto. Vehículo	42,892.88	36,892.88	0.00	0.00	6,000.00	0.00	6,000.00
b) Adquisición de Vehículos particular	301,319.60	301,319.60	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Combustible, manto. y serv.	744,771.24	736,885.36	0.00	4,773.76	3,112.12	0.00	7,885.88
d) Comunicaciones	357,796.52	353,261.44	0.00	0.00	4,535.08	0.00	4,535.08
e) Servicio de transporte	91,054.20	80,114.20	0.00	0.00	10,940.00	0.00	10,940.00
f) Transporte Público	278,685.76	223,315.64	0.00	29,642.88	25,727.24	0.00	55,370.12
<b>Limpieza y Cuidado de la Vivienda</b>	<b>481,928.40</b>	<b>476,116.36</b>	<b>4,606.56</b>	<b>0.00</b>	<b>1,205.48</b>	<b>0.00</b>	<b>5,812.04</b>
a) Artículos de Limpieza	337,622.80	331,810.76	4,606.56	0.00	1,205.48	0.00	5,812.04
b) Servicios para el hogar	144,305.60	144,305.60	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Cuidados Personales</b>	<b>443,531.56</b>	<b>419,299.28</b>	<b>3,296.68</b>	<b>0.00</b>	<b>20,935.60</b>	<b>0.00</b>	<b>24,232.28</b>
a) Artículos para el cuidado personal	383,895.56	362,404.24	3,296.68	0.00	18,194.64	0.00	21,491.32
b) Servicios de cuidado personal	59,636.00	56,895.04	0.00	0.00	2,740.96	0.00	2,740.96
<b>Educación, Cultura y Recreación</b>	<b>1,488,275.12</b>	<b>1,297,018.52</b>	<b>0.00</b>	<b>51,226.08</b>	<b>140,030.52</b>	<b>0.00</b>	<b>191,256.60</b>
a) Servicios de Educación	702,507.60	566,547.28	0.00	51,226.08	84,734.24	0.00	135,960.32
b) Servicios de Recreación	191,251.28	175,338.52	0.00	0.00	15,912.76	0.00	15,912.76
c) Artículos educativos	486,343.52	466,055.04	0.00	0.00	20,288.48	0.00	20,288.48
d) Artículos de Cultura y R.	73,097.44	73,097.44	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
e) Transporte Escolar	35,075.28	15,980.24	0.00	0.00	19,095.04	0.00	19,095.04
<b>Vivienda servicios de Conserv.</b>	<b>5,185,847.64</b>	<b>1,125,672.68</b>	<b>0.00</b>	<b>46,982.32</b>	<b>12,048.48</b>	<b>4,001,144.16</b>	<b>4,060,174.96</b>
a) Vivienda	4,571,261.20	553,951.20	0.00	14,500.28	1,665.56	4,001,144.16	4,017,310.00
b) Servicios por conservación	569,095.92	569,095.92	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Comunicaciones	45,490.52	2,625.56	0.00	32,482.04	10,382.92	0.00	42,864.96
<b>Vestir, Calzado y Accesorios</b>	<b>450,296.80</b>	<b>374,753.44</b>	<b>974.64</b>	<b>0.00</b>	<b>74,568.72</b>	<b>0.00</b>	<b>75,543.36</b>
a) Para personas de 3 años y más	284,076.12	248,880.12	974.64	0.00	34,221.36	0.00	35,196.00
b) Para menores de 3 años	30,968.84	16,247.48	0.00	0.00	14,721.36	0.00	14,721.36
c) Calzado y su reparación	135,251.84	109,625.84	0.00	0.00	25,626.00	0.00	25,626.00
<b>Cristalería, Blancos y U. D.</b>	<b>34,960.32</b>	<b>32,009.52</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>2,950.80</b>	<b>0.00</b>	<b>2,950.80</b>
a) Cristalería, Vajilla y U. D.	16,784.20	14,030.12	0.00	0.00	2,754.08	0.00	2,754.08
b) Blancos, mantelería y artículos de mercería	18,176.12	17,979.40	0.00	0.00	196.72	0.00	196.72
<b>Cuidados de la Salud</b>	<b>537,997.80</b>	<b>272,702.44</b>	<b>6,361.44</b>	<b>160,323.40</b>	<b>98,610.52</b>	<b>0.00</b>	<b>265,295.36</b>
a) Atención primaria	312,857.24	118,349.24	6,361.44	130,984.24	57,162.32	0.00	194,508.00
b) Atención hospitalaria	84,321.28	68,862.36	0.00	15,458.92	0.00	0.00	15,458.92
c) Servicios méd. y med. durante el embarazo	3,409.12	1,738.36	0.00	0.00	1,670.76	0.00	1,670.76
d) Servicios médicos d. el	43,233.36	31,426.20	0.00	11,807.16	0.00	0.00	11,807.16
e) Medicamento sin receta	26,029.12	22,937.00	0.00	2,073.08	1,019.04	0.00	3,092.12
f) Aparatos ortopédicos	68,147.68	29,389.28	0.00	0.00	38,758.40	0.00	38,758.40
<b>Enseres Domésticos y Manto.</b>	<b>191,324.28</b>	<b>163,708.24</b>	<b>596.76</b>	<b>0.00</b>	<b>27,019.28</b>	<b>0.00</b>	<b>27,616.04</b>
a) Enseres domésticos	85,897.08	81,395.52	0.00	0.00	4,501.56	0.00	4,501.56
b) Muebles	105,427.20	82,312.72	596.76	0.00	22,517.72	0.00	23,114.48
<b>Artículos de Esparcimiento</b>	<b>41,678.52</b>	<b>30,438.52</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>11,240.00</b>	<b>0.00</b>	<b>11,240.00</b>
a) Artículos y equipo de esparcimiento	25,380.44	21,380.44	0.00	0.00	4,000.00	0.00	4,000.00
b) Equipo fotográfico y de video	700.00	700.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Otros artículos	15,598.08	8,358.08	0.00	0.00	7,240.00	0.00	7,240.00
<b>Otros Gastos</b>	<b>448,682.84</b>	<b>366,272.04</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>82,410.80</b>	<b>0.00</b>	<b>82,410.80</b>
a) Gastos diversos	167,188.24	88,447.44	0.00	0.00	78,740.80	0.00	78,740.80
b) Transferencias	281,494.60	277,824.60	0.00	0.00	3,670.00	0.00	3,670.00

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000, INEGI. Nota: La encuesta la conforman 238 hogares.

## Anexo 2. Distribución del gasto corriente total por objeto del gasto de Hogares entre 0-1 Salario Mínimo (Miles de pesos).

Objeto del Gasto	Total	Monetario	No Monetario				Total
			Autoconsumo	Pago en Especie	Regalos	Alquiler de la Vivienda	
<b>Gasto Total</b>	<b>212,228.69</b>	<b>129,763.36</b>	<b>746.90</b>	<b>7,922.77</b>	<b>14,111.92</b>	<b>59,683.73</b>	<b>82,465.33</b>
<b>Alimentos, Bebidas y Tabaco.</b>	<b>46,339.79</b>	<b>35,940.80</b>	<b>510.68</b>	<b>3,552.96</b>	<b>6,335.35</b>	<b>0.00</b>	<b>10,398.99</b>
Alimentos	28,158.17	26,757.38	421.01	383.21	596.58	0.00	1,400.80
Bebidas	17,879.42	8,881.22	89.67	3,169.75	5,738.77	0.00	8,998.19
Tabaco	302.20	302.20	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Transporte y Comunicaciones</b>	<b>27,096.43</b>	<b>25,832.52</b>	<b>0.00</b>	<b>513.38</b>	<b>750.52</b>	<b>0.00</b>	<b>1,263.91</b>
a) Accesorios y Mantenimiento	639.82	550.32	0.00	0.00	89.50	0.00	89.50
b) Adquisición de Vehículos uso	4,494.68	4,494.68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Combustible, mantenimiento y	11,109.50	10,991.87	0.00	71.21	46.42	0.00	117.63
d) Comunicaciones	5,337.13	5,269.48	0.00	0.00	67.65	0.00	67.65
e) Servicio de transporte	1,358.23	1,195.04	0.00	0.00	163.19	0.00	163.19
f) Transporte Público	4,157.06	3,331.12	0.00	442.17	383.76	0.00	825.94
<b>Limpieza y Cuidado de la Casa</b>	<b>7,188.77</b>	<b>7,102.07</b>	<b>68.71</b>	<b>0.00</b>	<b>17.98</b>	<b>0.00</b>	<b>86.70</b>
a) Artículos de Limpieza	5,036.21	4,949.51	68.71	0.00	17.98	0.00	86.70
b) Servicios para el hogar	2,152.56	2,152.56	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Cuidados Personales</b>	<b>6,616.01</b>	<b>6,254.55</b>	<b>49.18</b>	<b>0.00</b>	<b>312.29</b>	<b>0.00</b>	<b>361.46</b>
a) Artículos para el cuidado personal	5,726.44	5,405.86	49.18	0.00	271.40	0.00	320.58
b) Servicios para el cuidado personal	889.57	848.68	0.00	0.00	40.89	0.00	40.89
<b>Educación, Cultura y Recreación</b>	<b>22,200.10</b>	<b>19,347.19</b>	<b>0.00</b>	<b>764.12</b>	<b>2,088.79</b>	<b>0.00</b>	<b>2,852.91</b>
a) Servicios de Educación	10,479.07	8,451.00	0.00	764.12	1,263.95	0.00	2,028.07
b) Servicios de Recreación	2,852.83	2,615.47	0.00	0.00	237.37	0.00	237.37
c) Artículos educativos	7,254.62	6,951.99	0.00	0.00	302.64	0.00	302.64
d) Artículos de Cultura y Recreación	1,090.37	1,090.37	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
e) Transporte Escolar	523.21	238.37	0.00	0.00	284.83	0.00	284.83
<b>Vivienda Y Servicios de Conservación</b>	<b>77,355.56</b>	<b>16,791.28</b>	<b>0.00</b>	<b>700.82</b>	<b>179.72</b>	<b>59,683.73</b>	<b>60,564.28</b>
a) Vivienda	68,187.98	8,263.11	0.00	216.30	24.84	59,683.73	59,924.87
b) Servicios por conservación	8,489.01	8,489.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Comunicaciones	678.57	39.16	0.00	484.52	154.88	0.00	639.40
<b>Prenda de Vestir, Calzado y</b>	<b>6,716.93</b>	<b>5,590.07</b>	<b>14.54</b>	<b>0.00</b>	<b>1,112.32</b>	<b>0.00</b>	<b>1,126.86</b>
a) Para personas de 3 años y más	4,237.47	3,712.46	14.54	0.00	510.47	0.00	525.01
b) Para menores de 3 años	461.95	242.36	0.00	0.00	219.59	0.00	219.59
c) Calzado y su reparación	2,017.51	1,635.25	0.00	0.00	382.25	0.00	382.25
<b>Cristalería, blancos y Utensilios</b>	<b>521.49</b>	<b>477.48</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>44.02</b>	<b>0.00</b>	<b>44.02</b>
a) Cristalería, Vajilla y Utensilio	250.36	209.28	0.00	0.00	41.08	0.00	41.08
b) Blancos, mantelería y art. mercería	271.13	268.19	0.00	0.00	2.93	0.00	2.93
<b>Cuidados de la Salud</b>	<b>8,025.13</b>	<b>4,067.81</b>	<b>94.89</b>	<b>2,391.49</b>	<b>1,470.94</b>	<b>0.00</b>	<b>3,957.32</b>
a) Atención primaria o ambulatoria	4,666.79	1,765.38	94.89	1,953.85	852.67	0.00	2,901.41
b) Atención hospitalaria	1,257.79	1,027.20	0.00	230.60	0.00	0.00	230.60
c) Servicios médicos y medicamentos	50.85	25.93	0.00	0.00	24.92	0.00	24.92
d) Servicios médicos durante el parto	644.90	468.77	0.00	176.12	0.00	0.00	176.12
e) Medicamento sin receta	388.27	342.14	0.00	30.92	15.20	0.00	46.12
f) Aparatos ortopédicos y terapéuticos	1,016.54	438.39	0.00	0.00	578.15	0.00	578.15
<b>Enseres Domésticos y Mantenimiento</b>	<b>2,853.92</b>	<b>2,441.98</b>	<b>8.90</b>	<b>0.00</b>	<b>403.04</b>	<b>0.00</b>	<b>411.94</b>
a) Enseres domésticos	1,281.30	1,214.15	0.00	0.00	67.15	0.00	67.15
b) Muebles	1,572.62	1,227.83	8.90	0.00	335.89	0.00	344.79
<b>Artículos de Esparcimiento</b>	<b>621.70</b>	<b>454.04</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>167.66</b>	<b>0.00</b>	<b>167.66</b>
a) Artículos y equipo audiovisual	378.59	318.92	0.00	0.00	59.67	0.00	59.67
b) Equipo fotográfico y de video	10.44	10.44	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Otros artículos de esparcimiento	232.67	124.67	0.00	0.00	108.00	0.00	108.00
<b>Otros Gastos</b>	<b>6,692.85</b>	<b>5,463.56</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>1,229.29</b>	<b>0.00</b>	<b>1,229.29</b>
a) Gastos diversos	2,493.89	1,319.34	0.00	0.00	1,174.55	0.00	1,174.55
b) Transferencias	4,198.96	4,144.22	0.00	0.00	54.74	0.00	54.74

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000 para el caso de Baja California, INEGI.

### Anexo 3.- Distribución del gasto corriente total por objeto del gasto y por hogares de entre 1-2 salarios mínimos de Baja California (Miles de pesos)

Objeto del Gasto	Total	Monetario	No Monetario				Total
			Autoconsumo	Pago en Especie	Regalos	Alquiler de la Vivienda	
<b>Gasto Total</b>	<b>1,527,098.08</b>	<b>933,716.23</b>	<b>5,374.37</b>	<b>57,008.55</b>	<b>101,542.79</b>	<b>429,456.14</b>	<b>593,381.85</b>
<b>Alimentos, Bebidas y Tabaco.</b>	<b>333,439.41</b>	<b>258,613.16</b>	<b>3,674.63</b>	<b>25,565.42</b>	<b>45,586.20</b>	<b>0.00</b>	<b>74,826.25</b>
Alimentos	202,613.00	192,533.52	3,029.38	2,757.37	4,292.72	0.00	10,079.48
Bebidas	128,651.90	63,905.12	645.25	22,808.05	41,293.48	0.00	64,746.78
Tabaco	2,174.52	2,174.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Trasporte y Comunicaciones</b>	<b>194,973.17</b>	<b>185,878.70</b>	<b>0.00</b>	<b>3,694.05</b>	<b>5,400.42</b>	<b>0.00</b>	<b>9,094.47</b>
a) Accesorios y Mantenimiento Vehículos	4,603.84	3,959.84	0.00	0.00	644.00	0.00	644.00
b) Adquisición de Vehículos particulares	32,341.64	32,341.64	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Combustible, mantenimiento y servicio	79,938.78	79,092.36	0.00	512.38	334.03	0.00	846.42
d) Comunicaciones	38,403.49	37,916.73	0.00	0.00	486.77	0.00	486.77
e) Servicio de transporte	9,773.15	8,598.92	0.00	0.00	1,174.23	0.00	1,174.23
f) Transporte Público	29,912.27	23,969.21	0.00	3,181.67	2,761.39	0.00	5,943.06
<b>Limpieza y Cuidado de la Casa</b>	<b>51,726.98</b>	<b>51,103.16</b>	<b>494.44</b>	<b>0.00</b>	<b>129.39</b>	<b>0.00</b>	<b>623.83</b>
a) Artículos de Limpieza	36,238.18	35,614.35	494.44	0.00	129.39	0.00	623.83
b) Servicios para el hogar	15,488.80	15,488.80	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Cuidados Personales</b>	<b>47,605.72</b>	<b>45,004.79</b>	<b>353.84</b>	<b>0.00</b>	<b>2,247.09</b>	<b>0.00</b>	<b>2,600.93</b>
a) Artículos para el cuidado personal	41,204.79	38,898.06	353.84	0.00	1,952.89	0.00	2,306.74
b) Servicios para el cuidado personal	6,400.93	6,106.73	0.00	0.00	294.20	0.00	294.20
<b>Educación, Cultura y Recreación</b>	<b>159,741.53</b>	<b>139,213.32</b>	<b>0.00</b>	<b>5,498.27</b>	<b>15,029.94</b>	<b>0.00</b>	<b>20,528.21</b>
a) Servicios de Educación	75,402.48	60,809.41	0.00	5,498.27	9,094.81	0.00	14,593.07
b) Servicios de Recreación	20,527.64	18,819.67	0.00	0.00	1,707.97	0.00	1,707.97
c) Artículos educativos	52,200.87	50,023.24	0.00	0.00	2,177.63	0.00	2,177.63
d) Artículos de Cultura y Recreación	7,845.79	7,845.79	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
e) Transporte Escolar	3,764.75	1,715.21	0.00	0.00	2,049.53	0.00	2,049.53
<b>Vivienda Y Servicios de Conservación</b>	<b>556,614.31</b>	<b>120,822.20</b>	<b>0.00</b>	<b>5,042.77</b>	<b>1,293.20</b>	<b>429,456.14</b>	<b>435,792.11</b>
a) Vivienda	490,648.70	59,457.43	0.00	1,556.36	178.77	429,456.14	431,191.27
b) Servicios por conservación	61,082.96	61,082.96	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Comunicaciones	4,882.65	281.81	0.00	3,486.41	1,114.43	0.00	4,600.84
<b>Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios</b>	<b>48,331.86</b>	<b>40,223.54</b>	<b>104.61</b>	<b>0.00</b>	<b>8,003.71</b>	<b>0.00</b>	<b>8,108.32</b>
a) Para personas de 3 años y más	30,490.84	26,713.13	104.61	0.00	3,673.09	0.00	3,777.70
b) Para menores de 3 años	3,323.99	1,743.90	0.00	0.00	1,580.09	0.00	1,580.09
c) Calzado y su reparación	14,517.03	11,766.51	0.00	0.00	2,750.52	0.00	2,750.52
<b>Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos</b>	<b>3,752.41</b>	<b>3,435.69</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>316.72</b>	<b>0.00</b>	<b>316.72</b>
a) Cristalería, Vajilla y Utensilios Domésticos	1,801.50	1,505.90	0.00	0.00	295.60	0.00	295.60
b) Blancos, mantelería y artículos de mercería	1,950.90	1,929.79	0.00	0.00	21.11	0.00	21.11
<b>Cuidados de la Salud</b>	<b>57,745.10</b>	<b>29,270.06</b>	<b>682.79</b>	<b>17,208.04</b>	<b>10,584.20</b>	<b>0.00</b>	<b>28,475.04</b>
a) Atención primaria o ambulatoria	33,580.01	12,702.82	682.79	14,058.98	6,135.42	0.00	20,877.19
b) Atención hospitalaria	9,050.48	7,391.23	0.00	1,659.26	0.00	0.00	1,659.26
c) Servicios médicos y medicamentos durante el embarazo	365.91	186.58	0.00	0.00	179.33	0.00	179.33
d) Servicios médicos durante el parto	4,640.38	3,373.08	0.00	1,267.30	0.00	0.00	1,267.30
e) Medicamento sin receta	2,793.79	2,461.90	0.00	222.51	109.38	0.00	331.89
f) Aparatos ortopédicos y terapéuticos	7,314.52	3,154.45	0.00	0.00	4,160.07	0.00	4,160.07
<b>Enseres Domésticos y Mantenimiento</b>	<b>20,535.47</b>	<b>17,571.35</b>	<b>64.05</b>	<b>0.00</b>	<b>2,900.07</b>	<b>0.00</b>	<b>2,964.12</b>
a) Enseres domésticos	9,219.62	8,736.45	0.00	0.00	483.17	0.00	483.17
b) Muebles	11,315.85	8,834.90	64.05	0.00	2,416.90	0.00	2,480.95
<b>Artículos de Esparcimiento</b>	<b>4,473.49</b>	<b>3,267.07</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>1,206.43</b>	<b>0.00</b>	<b>1,206.43</b>
a) Artículos y equipo audiovisual	2,724.17	2,294.83	0.00	0.00	429.33	0.00	429.33
b) Equipo fotográfico y de video	75.13	75.13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Otros artículos de esparcimiento	1,674.19	897.10	0.00	0.00	777.09	0.00	777.09
<b>Otros Gastos</b>	<b>48,158.62</b>	<b>39,313.20</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>8,845.43</b>	<b>0.00</b>	<b>8,845.43</b>
a) Gastos diversos	17,944.87	9,493.36	0.00	0.00	8,451.51	0.00	8,451.51
b) Transferencias	30,213.75	29,819.84	0.00	0.00	393.91	0.00	393.91

Fuente Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000 para el caso de Baja California, INEGI.

### Anexo 4. Distribución del gasto corriente total por objeto del gasto y por hogares de entre 2-5 salarios mínimos de Baja California (Miles de pesos)

Objeto del Gasto	Total	Monetario	No Monetario				Total
			Autoconsumo	Pago en	Regalos	Alquiler de la	
<b>Gasto Total</b>	<b>7,805,036.24</b>	<b>4,772,246.86</b>	<b>27,468.53</b>	<b>291,372.14</b>	<b>518,987.70</b>	<b>2,194,961.00</b>	<b>3,032,789.37</b>
<b>Alimentos, Bebidas y Tabaco.</b>	<b>1,704,217.13</b>	<b>1,321,778.30</b>	<b>18,781.12</b>	<b>130,665.51</b>	<b>232,992.21</b>	<b>0.00</b>	<b>382,438.84</b>
Alimentos	1,035,560.06	984,043.60	15,483.26	14,092.97	21,940.22	0.00	51,516.45
Bebidas	657,543.06	326,620.68	3,297.86	116,572.53	211,051.99	0.00	330,922.38
Tabaco	11,114.01	11,114.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Transporte y Comunicaciones</b>	<b>996,512.71</b>	<b>950,030.65</b>	<b>0.00</b>	<b>18,880.40</b>	<b>27,601.66</b>	<b>0.00</b>	<b>46,482.06</b>
a) Accesorios y Mantenimiento de	23,530.32	20,238.82	0.00	0.00	3,291.50	0.00	3,291.50
b) Adquisición de Vehículos de uso particular	165,298.91	165,298.91	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Combustible, mantenimiento y	408,569.09	404,243.03	0.00	2,618.81	1,707.26	0.00	4,326.06
d) Comunicaciones	196,281.21	193,793.34	0.00	0.00	2,487.87	0.00	2,487.87
e) Servicio de transporte	49,950.82	43,949.31	0.00	0.00	6,001.50	0.00	6,001.50
f) Transporte Público	152,882.36	122,507.24	0.00	16,261.59	14,113.54	0.00	30,375.12
<b>Limpieza y Cuidado de la Casa</b>	<b>264,377.89</b>	<b>261,189.50</b>	<b>2,527.08</b>	<b>0.00</b>	<b>661.31</b>	<b>0.00</b>	<b>3,188.39</b>
a) Artículos de Limpieza	185,214.24	182,025.85	2,527.08	0.00	661.31	0.00	3,188.39
b) Servicios para el hogar	79,163.65	79,163.65	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Cuidados Personales</b>	<b>243,314.02</b>	<b>230,020.60</b>	<b>1,808.50</b>	<b>0.00</b>	<b>11,484.92</b>	<b>0.00</b>	<b>13,293.42</b>
a) Artículos para el cuidado	210,598.71	198,808.93	1,808.50	0.00	9,981.28	0.00	11,789.78
b) Servicios para el cuidado	32,715.32	31,211.67	0.00	0.00	1,503.64	0.00	1,503.64
<b>Educación, Cultura y Recreación</b>	<b>816,442.93</b>	<b>711,522.74</b>	<b>0.00</b>	<b>28,101.77</b>	<b>76,818.41</b>	<b>0.00</b>	<b>104,920.18</b>
a) Servicios de Educación	385,383.96	310,798.40	0.00	28,101.77	46,483.79	0.00	74,585.57
b) Servicios de Recreación	104,917.26	96,187.79	0.00	0.00	8,729.47	0.00	8,729.47
c) Artículos educativos	266,799.95	255,670.03	0.00	0.00	11,129.92	0.00	11,129.92
d) Artículos de Cultura y	40,100.04	40,100.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
e) Transporte Escolar	19,241.71	8,766.49	0.00	0.00	10,475.22	0.00	10,475.22
<b>Vivienda Y Servicios de</b>	<b>2,844,869.58</b>	<b>617,525.27</b>	<b>0.00</b>	<b>25,773.72</b>	<b>6,609.60</b>	<b>2,194,961.00</b>	<b>2,227,344.31</b>
a) Vivienda	2,507,717.71	303,888.40	0.00	7,954.61	913.70	2,194,961.00	2,203,829.31
b) Servicios por conservación	312,196.54	312,196.54	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Comunicaciones	24,955.34	1,440.34	0.00	17,819.11	5,695.90	0.00	23,515.00
<b>Prenda de Vestir, Calzado y</b>	<b>247,025.32</b>	<b>205,583.49</b>	<b>534.67</b>	<b>0.00</b>	<b>40,907.16</b>	<b>0.00</b>	<b>41,441.83</b>
a) Para personas de 3 años y más	155,839.42	136,531.49	534.67	0.00	18,773.27	0.00	19,307.94
b) Para menores de 3 años	16,988.99	8,913.10	0.00	0.00	8,075.89	0.00	8,075.89
c) Calzado y su reparación	74,196.91	60,138.91	0.00	0.00	14,058.00	0.00	14,058.00
<b>Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos</b>	<b>19,178.65</b>	<b>17,559.89</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>1,618.76</b>	<b>0.00</b>	<b>1,618.76</b>
a) Cristalería, Vajilla y Utensilios Domésticos	9,207.53	7,696.69	0.00	0.00	1,510.84	0.00	1,510.84
b) Blancos, mantelería y artículos de mercería	9,971.12	9,863.20	0.00	0.00	107.92	0.00	107.92
<b>Cuidados de la Salud</b>	<b>295,136.63</b>	<b>149,600.01</b>	<b>3,489.78</b>	<b>87,950.75</b>	<b>54,096.09</b>	<b>0.00</b>	<b>145,536.61</b>
a) Atención primaria o ambulatoria	171,628.27	64,924.42	3,489.78	71,855.77	31,358.30	0.00	106,703.85
b) Atención hospitalaria	46,257.25	37,776.74	0.00	8,480.51	0.00	0.00	8,480.51
c) Servicios médicos y medicamentos durante el	1,870.19	953.64	0.00	0.00	916.55	0.00	916.55
d) Servicios médicos durante el	23,717.10	17,239.89	0.00	6,477.21	0.00	0.00	6,477.21
e) Medicamento sin receta	14,279.14	12,582.86	0.00	1,137.26	559.03	0.00	1,696.29
f) Aparatos ortopédicos y	37,384.68	16,122.47	0.00	0.00	21,262.21	0.00	21,262.21
<b>Enseres Domésticos y Mantenimiento</b>	<b>104,957.31</b>	<b>89,807.61</b>	<b>327.37</b>	<b>0.00</b>	<b>14,822.33</b>	<b>0.00</b>	<b>15,149.70</b>
a) Enseres domésticos	47,121.71	44,652.23	0.00	0.00	2,469.48	0.00	2,469.48
b) Muebles	57,835.60	45,155.39	327.37	0.00	12,352.85	0.00	12,680.22
<b>Artículos de Esparcimiento</b>	<b>22,864.14</b>	<b>16,698.06</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>6,166.08</b>	<b>0.00</b>	<b>6,166.08</b>
a) Artículos y equipo audiovisual	13,923.29	11,728.95	0.00	0.00	2,194.33	0.00	2,194.33
b) Equipo fotográfico y de video	384.01	384.01	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Otros artículos de esparcimiento	8,556.85	4,585.10	0.00	0.00	3,971.74	0.00	3,971.74
<b>Otros Gastos</b>	<b>246,139.93</b>	<b>200,930.74</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>45,209.19</b>	<b>0.00</b>	<b>45,209.19</b>
a) Gastos diversos	91,716.68	48,520.79	0.00	0.00	43,195.89	0.00	43,195.89
b) Transferencias	154,423.25	152,409.95	0.00	0.00	2,013.30	0.00	2,013.30

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000, para el caso de Baja California, INEGI.



### Anexo 5. Distribución del gasto corriente total por objeto del gasto y por hogares de entre 5-más salarios mínimos de Baja California (Miles de pesos).

Objeto del Gasto	Total	Monetario	No Monetario				Total
			Autoconsumo	Pago en	Regalos	Alquiler de la	
<b>Gasto Total</b>	<b>4,357,209.2</b>	<b>2,664,135.9</b>	<b>15,334.48</b>	<b>162,660.28</b>	<b>289,728.06</b>	<b>1,225,350.40</b>	<b>1,693,073.21</b>
<b>Alimentos, Bebidas y Tabaco.</b>	<b>951,389.63</b>	<b>737,890.82</b>	<b>10,484.68</b>	<b>72,944.82</b>	<b>130,069.32</b>	<b>0.00</b>	<b>213,498.82</b>
Alimentos	578,107.73	549,348.36	8,643.62	7,867.49	12,248.26	0.00	28,759.37
Bebidas	367,077.44	182,337.99	1,841.05	65,077.33	117,821.06	0.00	184,739.44
Tabaco	6,204.47	6,204.47	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Transporte y Comunicaciones</b>	<b>556,309.31</b>	<b>530,360.42</b>	<b>0.00</b>	<b>10,540.10</b>	<b>15,408.80</b>	<b>0.00</b>	<b>25,948.89</b>
a) Accesorios y Mantenimiento	13,135.94	11,298.44	0.00	0.00	1,837.50	0.00	1,837.50
b) Adquisición de Vehículos uso	92,279.13	92,279.13	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Combustible, mantenimiento y	228,086.19	225,671.14	0.00	1,461.96	953.09	0.00	2,415.05
d) Comunicaciones	109,575.18	108,186.32	0.00	0.00	1,388.87	0.00	1,388.87
e) Servicio de transporte	27,885.35	24,534.97	0.00	0.00	3,350.38	0.00	3,350.38
f) Transporte Público	85,347.51	68,390.41	0.00	9,078.13	7,878.97	0.00	16,957.10
<b>Limpieza y Cuidado de la Casa</b>	<b>147,590.57</b>	<b>145,810.64</b>	<b>1,410.76</b>	<b>0.00</b>	<b>369.18</b>	<b>0.00</b>	<b>1,779.94</b>
a) Artículos de Limpieza	103,396.98	101,617.05	1,410.76	0.00	369.18	0.00	1,779.94
b) Servicios para el hogar	44,193.59	44,193.59	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Cuidados Personales</b>	<b>135,831.54</b>	<b>128,410.40</b>	<b>1,009.61</b>	<b>0.00</b>	<b>6,411.53</b>	<b>0.00</b>	<b>7,421.14</b>
a) Artículos para el cuidado personal	117,568.02	110,986.30	1,009.61	0.00	5,572.11	0.00	6,581.72
b) Servicios para el cuidado personal	18,263.53	17,424.11	0.00	0.00	839.42	0.00	839.42
<b>Educación, Cultura y Recreación</b>	<b>455,784.26</b>	<b>397,211.92</b>	<b>0.00</b>	<b>15,687.99</b>	<b>42,884.35</b>	<b>0.00</b>	<b>58,572.33</b>
a) Servicios de Educación	215,142.95	173,505.10	0.00	15,687.99	25,949.86	0.00	41,637.85
b) Servicios de Recreación	58,570.70	53,697.42	0.00	0.00	4,873.28	0.00	4,873.28
c) Artículos educativos	148,942.70	142,729.36	0.00	0.00	6,213.35	0.00	6,213.35
d) Artículos de Cultura y Recreación	22,386.09	22,386.09	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
e) Transporte Escolar	10,741.80	4,893.95	0.00	0.00	5,847.86	0.00	5,847.86
<b>Vivienda Y Servicios de Conservación</b>	<b>1,588,165.8</b>	<b>344,737.26</b>	<b>0.00</b>	<b>14,388.34</b>	<b>3,689.85</b>	<b>1,225,350.40</b>	<b>1,243,428.58</b>
a) Vivienda	1,399,948.7	169,647.56	0.00	4,440.71	510.08	1,225,350.40	1,230,301.19
b) Servicios por conservación	174,285.63	174,285.63	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Comunicaciones	13,931.47	804.08	0.00	9,947.62	3,179.77	0.00	13,127.39
<b>Prenda de Vestir, Calzado y</b>	<b>137,903.40</b>	<b>114,768.24</b>	<b>298.48</b>	<b>0.00</b>	<b>22,836.67</b>	<b>0.00</b>	<b>23,135.15</b>
a) Para personas de 3 años y más	86,998.31	76,219.54	298.48	0.00	10,480.29	0.00	10,778.78
b) Para menores de 3 años	9,484.21	4,975.79	0.00	0.00	4,508.42	0.00	4,508.42
c) Calzado y su reparación	41,420.88	33,572.91	0.00	0.00	7,847.96	0.00	7,847.96
<b>Cristalería, Blancos y Utensilios</b>	<b>10,706.60</b>	<b>9,802.92</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>903.68</b>	<b>0.00</b>	<b>903.68</b>
a) Cristalería, Vajilla y Utensilios Domésticos	5,140.16	4,296.72	0.00	0.00	843.44	0.00	843.44
b) Blancos, mantelería y artículos de mercería	5,566.44	5,506.19	0.00	0.00	60.25	0.00	60.25
<b>Cuidados de la Salud</b>	<b>164,761.83</b>	<b>83,515.12</b>	<b>1,948.19</b>	<b>49,099.04</b>	<b>30,199.47</b>	<b>0.00</b>	<b>81,246.70</b>
a) Atención primaria o ambulatoria	95,812.53	36,244.45	1,948.19	40,113.92	17,505.96	0.00	59,568.08
b) Atención hospitalaria	25,823.39	21,089.10	0.00	4,734.29	0.00	0.00	4,734.29
c) Servicios médicos y med. el	1,044.04	532.37	0.00	0.00	511.67	0.00	511.67
d) Servicios médicos durante el parto	13,240.22	9,624.27	0.00	3,615.94	0.00	0.00	3,615.94
e) Medicamento sin receta	7,971.42	7,024.46	0.00	634.88	312.08	0.00	946.96
f) Aparatos ortopédicos y terapéuticos	20,870.23	9,000.47	0.00	0.00	11,869.76	0.00	11,869.76
<b>Enseres Domésticos y Mantenimiento</b>	<b>58,593.06</b>	<b>50,135.65</b>	<b>182.76</b>	<b>0.00</b>	<b>8,274.65</b>	<b>0.00</b>	<b>8,457.41</b>
a) Enseres domésticos	26,305.98	24,927.38	0.00	0.00	1,378.60	0.00	1,378.60
b) Muebles	32,287.08	25,208.27	182.76	0.00	6,896.05	0.00	7,078.81
<b>Artículos de Esparcimiento</b>	<b>12,764.05</b>	<b>9,321.80</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>3,442.25</b>	<b>0.00</b>	<b>3,442.25</b>
a) Artículos y equipo audiovisual	7,772.76	6,547.76	0.00	0.00	1,225.00	0.00	1,225.00
b) Equipo fotográfico y de video	214.38	214.38	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Otros artículos de esparcimiento	4,776.91	2,559.66	0.00	0.00	2,217.25	0.00	2,217.25
<b>Otros Gastos</b>	<b>137,409.12</b>	<b>112,170.81</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>25,238.31</b>	<b>0.00</b>	<b>25,238.31</b>
a) Gastos diversos	51,201.40	27,087.03	0.00	0.00	24,114.37	0.00	24,114.37
b) Transferencias	86,207.72	85,083.78	0.00	0.00	1,123.94	0.00	1,123.94

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000, para el caso de Baja California, INEGI.

**Anexo 6. Distribución del gasto corriente total por objeto del gasto y por hogares que no reciben ingreso en Baja California (Miles de pesos)**

Objeto del Gasto	Total	Monetario	No Monetario				Total
			Autoconsumo	Pago en	Regalos	Alquiler de la	
<b>Gasto Total</b>	<b>326,049.67</b>	<b>199,357.11</b>	<b>1,147.48</b>	<b>12,171.86</b>	<b>21,680.33</b>	<b>91,692.89</b>	<b>126,692.55</b>
<b>Alimentos, Bebidas y Tabaco.</b>	<b>71,192.42</b>	<b>55,216.32</b>	<b>784.57</b>	<b>5,458.46</b>	<b>9,733.08</b>	<b>0.00</b>	<b>15,976.10</b>
Alimentos	43,259.76	41,107.70	646.80	588.72	916.54	0.00	2,152.06
Bebidas	27,468.38	13,644.34	137.77	4,869.73	8,816.54	0.00	13,824.04
Tabaco	464.28	464.28	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Trasporte y Comunicaciones</b>	<b>41,628.59</b>	<b>39,686.83</b>	<b>0.00</b>	<b>788.71</b>	<b>1,153.04</b>	<b>0.00</b>	<b>1,941.75</b>
a) Accesorios y Mantenimiento de	982.96	845.46	0.00	0.00	137.50	0.00	137.50
b) Adquisición de Vehículos uso	6,905.24	6,905.24	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Combustible, mantenimiento y servicio	17,067.67	16,886.96	0.00	109.40	71.32	0.00	180.72
d) Comunicaciones	8,199.50	8,095.57	0.00	0.00	103.93	0.00	103.93
e) Servicio de transporte	2,086.66	1,835.95	0.00	0.00	250.71	0.00	250.71
f) Transporte Público	6,386.55	5,117.65	0.00	679.32	589.58	0.00	1,268.90
<b>Limpieza y Cuidado de la Casa</b>	<b>11,044.19</b>	<b>10,911.00</b>	<b>105.57</b>	<b>0.00</b>	<b>27.63</b>	<b>0.00</b>	<b>133.19</b>
a) Artículos de Limpieza	7,737.19	7,604.00	105.57	0.00	27.63	0.00	133.19
b) Servicios para el hogar	3,307.00	3,307.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Cuidados Personales</b>	<b>10,164.26</b>	<b>9,608.94</b>	<b>75.55</b>	<b>0.00</b>	<b>479.77</b>	<b>0.00</b>	<b>555.32</b>
a) Artículos para el cuidado personal	8,797.61	8,305.10	75.55	0.00	416.96	0.00	492.51
b) Servicios para el cuidado personal	1,366.66	1,303.84	0.00	0.00	62.81	0.00	62.81
<b>Educación, Cultura y Recreación</b>	<b>34,106.30</b>	<b>29,723.34</b>	<b>0.00</b>	<b>1,173.93</b>	<b>3,209.03</b>	<b>0.00</b>	<b>4,382.96</b>
a) Servicios de Educación	16,099.13	12,983.38	0.00	1,173.93	1,941.83	0.00	3,115.76
b) Servicios de Recreación	4,382.84	4,018.17	0.00	0.00	364.67	0.00	364.67
c) Artículos educativos	11,145.37	10,680.43	0.00	0.00	464.94	0.00	464.94
d) Artículos de Cultura y Recreación	1,675.15	1,675.15	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
e) Transporte Escolar	803.81	366.21	0.00	0.00	437.59	0.00	437.59
<b>Vivienda Y Servicios de Conservación</b>	<b>118,842.34</b>	<b>25,796.67</b>	<b>0.00</b>	<b>1,076.68</b>	<b>276.11</b>	<b>91,692.89</b>	<b>93,045.68</b>
a) Vivienda	104,758.07	12,694.72	0.00	332.30	38.17	91,692.89	92,063.35
b) Servicios por conservación	13,041.78	13,041.78	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Comunicaciones	1,042.49	60.17	0.00	744.38	237.94	0.00	982.32
<b>Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios</b>	<b>10,319.30</b>	<b>8,588.10</b>	<b>22.34</b>	<b>0.00</b>	<b>1,708.87</b>	<b>0.00</b>	<b>1,731.20</b>
a) Para personas de 3 años y más	6,510.08	5,703.50	22.34	0.00	784.24	0.00	806.58
b) Para menores de 3 años	709.70	372.34	0.00	0.00	337.36	0.00	337.36
c) Calzado y su reparación	3,099.52	2,512.26	0.00	0.00	587.26	0.00	587.26
<b>Cristalería, B. y Utensilios Domésticos</b>	<b>801.17</b>	<b>733.55</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>67.62</b>	<b>0.00</b>	<b>67.62</b>
a) Cristalería, Vajilla y Utensilios Domésticos	384.64	321.52	0.00	0.00	63.11	0.00	63.11
b) Blancos, mantelería y art. de mercería	416.54	412.03	0.00	0.00	4.51	0.00	4.51
<b>Cuidados de la Salud</b>	<b>12,329.12</b>	<b>6,249.43</b>	<b>145.78</b>	<b>3,674.08</b>	<b>2,259.82</b>	<b>0.00</b>	<b>6,079.69</b>
a) Atención primaria o ambulatoria	7,169.65	2,712.17	145.78	3,001.72	1,309.97	0.00	4,457.48
b) Atención hospitalaria	1,932.36	1,578.10	0.00	354.27	0.00	0.00	354.27
c) Servicios médicos y med. el	78.13	39.84	0.00	0.00	38.29	0.00	38.29
d) Servicios médicos durante el parto	990.76	720.18	0.00	270.58	0.00	0.00	270.58
e) Medicamento sin receta	596.50	525.64	0.00	47.51	23.35	0.00	70.86
f) Aparatos ortopédicos y terapéuticos	1,561.72	673.50	0.00	0.00	888.21	0.00	888.21
<b>Enseres Domésticos y Mantenimiento</b>	<b>4,384.51</b>	<b>3,751.65</b>	<b>13.68</b>	<b>0.00</b>	<b>619.19</b>	<b>0.00</b>	<b>632.87</b>
a) Enseres domésticos	1,968.47	1,865.31	0.00	0.00	103.16	0.00	103.16
b) Muebles	2,416.04	1,886.33	13.68	0.00	516.03	0.00	529.71
<b>Artículos de Esparcimiento</b>	<b>955.13</b>	<b>697.55</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>257.58</b>	<b>0.00</b>	<b>257.58</b>
a) Artículos y equipo audiovisual	581.64	489.97	0.00	0.00	91.67	0.00	91.67
b) Equipo fotográfico y de video	16.04	16.04	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
c) Otros artículos de esparcimiento	357.46	191.54	0.00	0.00	165.92	0.00	165.92
<b>Otros Gastos</b>	<b>10,282.32</b>	<b>8,393.73</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>1,888.58</b>	<b>0.00</b>	<b>1,888.58</b>
a) Gastos diversos	3,831.40	2,026.92	0.00	0.00	1,804.48	0.00	1,804.48
b) Transferencias	6,450.92	6,366.81	0.00	0.00	84.10	0.00	84.10

Fuente: Elaboración propia con datos de la ENIGH 2000, para el caso de Baja California, INEGI.

**Anexo 7. Propuesta del gobierno federal sobre la actual reforma de la política fiscal.**

El 6 de diciembre del 2000 se envió a la Cámara de Diputados una nueva propuesta económica para el 2001, dentro de la cual se contemplaba una reforma fiscal. Dicha propuesta dejó pasmados a los empresarios por el posible efecto negativo que pudiera implicar tal reforma, señalando que la “política fiscal debería dejar ser un instrumento recaudatorio y de terror, y convertirse en un factor de estímulo a la inversión” (*El Financiero*, miércoles 6 de diciembre, 2000: 1).

El paquete económico que el ejecutivo federal propuso al Congreso de la Unión el cual contemplaba la homologación del IVA en un 15% (cinco puntos porcentuales más), contempla un crecimiento de 4.5% real para el 2001; una inflación de 6.5%; un tipo de cambio promedio de 10.10 pesos por dólar, y tasas de interés nominales de 12.4% y reales de 6.2% (*El Financiero*, miércoles 6 de diciembre, 2000: 1).

Dicha propuesta, considera cambios en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR), en el Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto a bienes suntuarios, Impuesto al régimen del Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS) y en el Federalismo Fiscal.

Dentro de la *Ley del ISR*, se propone una tasa para las empresas de 35% independiente del tratamiento que se den a sus utilidades. Esta tasa bajaría gradualmente hasta alcanzar un 32% en el 2005 (Levy, 2002).

En el nuevo régimen del ISR, la tasa para las personas físicas contempla una reducción inmediata de la tasa máxima y del número de rangos de ingreso de 10 a 8. Este número descenderá gradualmente hasta 5 intervalos en el 2005, simplificando así su cálculo y reduciendo la evasión.

Así mismo, se estableció un régimen intermedio, para personas físicas que realizan actividades empresariales y que perciben ingresos brutos anuales de hasta 4 millones de

pesos. Este régimen combina la facilidad del régimen simplificado, con algunos de los beneficios del régimen general<sup>39</sup>.

Además, la propuesta de la Ley del ISR, pretende limitar los regímenes especiales, por ejemplo, el descuento aplicable a la tasa general a que tenían derecho las empresas editoriales se redujo de 50% a 40% y reducirá gradualmente hasta el 0% en el 2006. Las empresas de auto transporte serán tratadas sobre una base de flujo de efectivo y se les otorgarán algunas facilidades administrativas. Para personas físicas susceptibles de incorporarse al Régimen de Pequeños Contribuyentes (REPECOS) se establecería una tasa única del 1% sobre sus ingresos brutos anuales (Levy, 2002).

Para el caso del *IVA*, se plantea establecer una tasa única del 15% mediante la eliminación de los regímenes especiales (tasa cero y exenciones).

El impacto recaudatorio de esta medida, expresado en pesos de diciembre del 2000<sup>40</sup>, fue estimado en \$94.1 miles de millones. Si embargo, siendo el IVA un impuesto federal, esta sujeto a las participaciones y aportaciones<sup>41</sup>, que prevé la Ley de Coordinación Fiscal. Por tanto, una parte de la recaudación anterior será recibida por los gobiernos estatales y municipales. (Levy, 2002).

Adicionalmente, al incorporarse los servicios educativos y las consultas médicas al régimen general, los estados y municipios, así como las dependencias y entidades de la Administración Pública Federal (APF), podrían solicitar devoluciones por el IVA pagado sobre los bienes y servicios utilizados para la prestación gratuita de estos servicios. Sin embargo, este efecto podría cancelarse con un adecuado manejo presupuestario, a través de

---

<sup>39</sup> Los impuestos se pagan sobre una tasa general de acuerdo a las utilidades, la contabilidad se realiza sobre la base de flujo de efectivo y se permiten deducciones.

<sup>40</sup> Para este efecto, se utilizó la estimación de inflación (agosto-diciembre) de la Dirección General de Política de Ingresos por Impuestos y de Coordinación Fiscal, de la Subsecretaría de Hacienda y Crédito Público.

<sup>41</sup> La Ley de Coordinación Fiscal define el concepto de aportaciones federales a estados y municipios y prevé siete fondos: Fondo de Aportaciones para la Ecuación Básica y Normal (FAEBN), fondo de Aportaciones para los Servicios de Salud (FASS), fondo de Aportaciones para Infraestructura Social (FAIS), Fondo de Aportaciones para el Fortalecimiento de los Municipios (FAFM), Fondo de aportación Múltiples (FAM), Fondo de aportaciones para la ecuación Tecnológica y de Adultos (FAETA), y el Fondo de Aportaciones para la Seguridad Pública de los Estados y del Distrito Federal, sin embargo, sólo en el caso del FAIS, el FAFM y el FAM el monto a asignar en el Presupuesto de Egresos de la Federación (PEF) se calcula como porcentaje de la recaudación federal participable. Por lo tanto, en la presente nota sólo se considera las repercusiones de los cambios en el IVA sobre esos tres fondos.

los montos asignados al FAEBN y al FASS, así como a las dependencias y entidades de la APF.

Para el impuesto al régimen del *IEPS*, se aplicará una tasa del 10% a los servicios de telefonía celular, comunicación inalámbrica y de televisión satelital. Para agua embotellada una tasa del 20%, así como a las bebidas gaseosas endulzadas con fructuosa. Asimismo, se aumentaría la tasa impositiva a los cigarros y se cambiaría a un régimen ad-valorem el impuesto sobre bebidas alcohólicas.

Dentro del *federalismo fiscal*, se otorgaría un nuevo conjunto de medidas recaudatorias a las entidades federativas, previa autorización de sus Congreso Locales, permitiéndoles a las entidades federativas, cargar hasta un 3% adicional a la tasa del impuesto al valor agregado. (Levy, 2002).

También, se podría gravar una tasa de 2% adicional en las actividades comerciales de los individuos y hasta una tasa de 5% para individuos con actividades comerciales clasificadas bajo el nuevo federalismo de intermediación. Los ingresos obtenidos por las entidades federativas no serían compartidos con el gobierno federal. Estas medidas ayudarían a evitar la evasión y elusión fiscal. (Levy, 2002).

Lo anterior vislumbra dos cosas, primero: el gobierno federal ha escogido, el camino más sencillo para obtener mayores recursos mediante la reforma fiscal y segundo: dicha propuesta fiscal pretende otorgar mayores servicios públicos para lograr un mayor bienestar social bajo un incremento de los impuestos como es el caso del Impuesto al Valor Agregado.

En este contexto, el gobierno federal no se ha preocupado por hacer un análisis de su estructura tributaria y por ende corregir las deficiencias que esta presenta, y así poder diseñar una reforma fiscal adecuada a las necesidades del país. Esto, permitía disminuir los impactos negativos, tanto económicos y sociales, que podrían presentarse en las regiones de nuestro país.

### Anexo 8. Consumo total por grupo de bienes en el Estado de Baja California 2000.

Objeto del Gasto	Gasto	Proporción del gasto	Precio Promedios
Gasto Total	14,227,621.88		
Alimentos, Bebidas y Tabaco.	3,106,578.40	0.22	28.23
Trasporte y Comunicaciones	1,816,520.20	0.13	657.34
Limpieza y Cuidado de la Casa	481,928.40	0.03	864.93
Cuidados Personales	443,531.56	0.03	372.24
Educación, Cultura y Recreación	1,488,275.12	0.10	84.57
Vivienda Y Servicios de Conservación	5,185,847.64	0.36	165.00
Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios	450,296.80	0.03	251.09
Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos	34,960.32	0.00	158.30
Cuidados de la Salud	537,997.80	0.04	372.24
Enseres Domésticos y Mantenimiento	191,324.28	0.01	864.93
Artículos de Esparcimiento	41,678.52	0.00	502.86
Otros Gastos	448,682.84	0.03	0.00

Nota: los precios promedios se calcularon mediante un agrupamiento en Excel de todos los precios que reporta la ENIGH 2000 para el Estado de Baja California y calculado un precio promedio mediante el paquete de SPSS.

Fuente: Elaboración propia con datos del ENIGH 2000, que reporta 238 hogares para Baja California.

### Anexo 9. Calculo de las $u_i$ y $\alpha_i$ .

$u_i$	$u_i$	$\alpha_i$
C(2)	0.189309	1735.917
C(4)	0.177336	-2995.323
C(6)	0.04423	-619.2941
C(8)	0.02995	73.07205
C(10)	0.205481	-6030.444
C(12)	0.197686	9880.458
C(14)	0.032112	-27.67038
C(16)	0.001541	54.78055
C(18)	0.060691	-1249.826
C(20)	0.012859	35.45637
C(22)	0.001615	78.59782
C(24)	0.047189	-935.7239
	$\Sigma u_i$	$\Sigma \alpha_i$
	0.999999	0.00041

Fuente: resultados de la regresión sistema lineal del gasto en Baja California 2000, ENIGH, INEGI.

**Anexo 10. Calculo de las B's**

b2	0.18931
b4	0.17734
b6	0.04423
b8	0.02995
b10	0.20548
b12	0.19769
b14	0.03211
b16	0.00154
b18	0.06069
b20	0.01286
b22	0.00162
b24	0.04719
<b>B</b>	1.00000

Fuente: elaboración propia dividiendo las  $u_i/\sum U_i = \beta_i$  de los datos del anexo 9.

**Anexo 11. Calculo de la  $\gamma_i$** 

$\gamma_i$
1813.5
-2922.6
-601.2
85.4
-5946.2
9961.5
-14.5
55.4
-1224.9
40.7
79.3
-916.4

Fuente elaboración propia con base a los anexos 9 y 10 utilizando la formula siguiente  $\alpha_i + u_i*(1/(1-\sum U_i))*(\beta_i)$ .

**Anexo. 12 Elasticidad ingreso**

Alimentos, Bebidas y Tabaco.	1.70152
Trasporte y Comunicaciones	2.72586
Limpieza y Cuidado de la Casa	2.56260
Cuidados Personales	1.88547
Educación, Cultura y Recreación	3.85510
Vivienda Y Servicios de Conservación	1.06440
Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios	1.99120
Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos	1.23076
Cuidados de la Salud	3.14986
Enseres Domésticos y Mantenimiento	1.87665
Artículos de Esparcimiento	1.08195
Otros Gastos	2.93662

Nota: el ingreso total de los hogares se calculo sumando el total del ingreso de los hogares que suma \$2,792,2021.64.

Fuente: Anexo 8, 9 y 10, mediante la formula

$$\tilde{n} = \frac{\partial x_i}{\partial I} \frac{I}{x_i} = \frac{\mu \beta_i I}{G_i}$$

**Anexo 13. Elasticidad consumo total**

Alimentos, Bebidas y Tabaco.	0.86700
Trasporte y Comunicaciones	1.38896
Limpieza y Cuidado de la Casa	1.30577
Cuidados Personales	0.96074
Educación, Cultura y Recreación	1.96436
Vivienda Y Servicios de Conservación	0.54236
Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios	1.01461
Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos	0.62713
Cuidados de la Salud	1.60500
Enseres Domésticos y Mantenimiento	0.95625
Artículos de Esparcimiento	0.55131
Otros Gastos	1.49635

Fuente: Elaboración propia con base a los anexos 8, 9 y 10 considerando la siguiente formula:  $n = \frac{\partial x_i}{\partial G} \frac{G}{x_i} = \frac{\mu \beta_i G}{G_i} = \frac{\mu \beta_i}{W_i}$

donde  $W_i$  es la proporción del gasto.



**Anexo 14. Elasticidad precio**

Alimentos, Bebidas y Tabaco.	0.9866398
Trasporte y Comunicaciones	1.8700495
Limpieza y Cuidado de la Casa	2.0311973
Cuidados Personales	0.9305129
Educación, Cultura y Recreación	1.2684582
Vivienda Y Servicios de Conservación	0.7457074
Prenda de Vestir, Calzado y Accesorios	1.0078281
Cristalería, Blancos y Utensilios Domésticos	0.7494800
Cuidados de la Salud	1.7960985
Enseres Domésticos y Mantenimiento	0.8182438
Artículos de Esparcimiento	0.0452564
Otros Gastos	nd

Fuente: elaboración propia con base a los datos de los anexos 8,9,10 y 11 mediante la fórmula siguiente:

$$\varepsilon_{ii} = (1 - \mu\beta_i) \frac{P_i \gamma_i}{G_i} - 1$$

**Anexo 15. Clasificación de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares 2000****Construcción de variables de Ingreso, Gasto y Actividad económica**

<b>Ingreso</b>	<b>Claves que se incluyen en cada rubro</b>
<b>Ingreso total</b>	Sumatoria del ingreso corriente total y las percepciones financieras y de capital total
<b>Ingreso corriente total</b>	Sumatoria del Ingreso corriente monetario e ingreso corriente no monetario
<b>Ingreso corriente monetario</b>	
Remuneraciones al trabajo	P001 a P009
Negocios propios	P010 a P017
Cooperativas de producción	P018, P019
Renta de la propiedad	P020 a P027
Transferencias	P028 a P034
Otros ingresos corrientes	P035, P036
<b>Ingreso - Gasto corriente no monetario</b>	Claves que comienzan con la letra A a N excepto G002, K034 a K037 de NoMonetario

Autoconsumo	1 en tipo de gasto
Pago en especie	2 en tipo de gasto
Regalos	3 en tipo de gasto
Valor estimado del alquiler de la vivienda	0 en tipo de gasto
<b>Percepciones financieras y de capital total</b>	Sumatoria de las percepciones financieras y de capital monetarias y no monetarias
Percepciones financieras monetarias	P037 a P048
Percepciones financieras no monetarias Q001	Claves G002, K034 a K037, a Q015 de NoMonetario
Autoconsumo	1 en tipo de gasto
Pago en especie	2 en tipo de gasto
Regalos	3 en tipo de gasto
<b>Gasto rubro</b>	<b>Claves que se incluyen en cada</b>
<b>Gasto total</b>	Sumatoria del gasto corriente total y erogaciones de capital total
<b>Gasto corriente total</b>	Sumatoria de gasto corriente monetario y gasto corriente no monetario
<b>Gasto corriente monetario</b>	
<b>Alimentos consumidos dentro del Hogar</b>	
<b>Cereales</b>	A001 a A021
<b>Carnes</b>	
De res y ternera	A022 a A028
De puerco	A029 a A032
Aves	A033 a A037
Otras carnes	A038 a A040
Carnes procesadas	A041 a A048
<b>Pescados y mariscos</b>	
Pescados y mariscos frescos	A049 a A055
Pescados y mariscos procesados	A056 a A059
<b>Leche y derivados</b>	
Leche	A060 a A066
Quesos	A067 a A074
Otros derivados de la leche	A075 a A077
<b>Huevos</b>	A078 y A079
<b>Aceites y grasas</b>	A080 a A084
<b>Tubérculos</b>	A085 a A088
<b>Verduras, legumbres, leguminosas y semillas</b>	

<b>Verduras y legumbres</b>	
Verduras y legumbres frescas	A089 a A112
Verduras y legumbres procesadas	A113 a A116
<b>Leguminosas</b>	
Leguminosas secas	A117 a A119
Leguminosas procesadas	A120 y A121
<b>Semillas</b>	A122 y A123
<b>Frutas</b>	
Frutas frescas	A124 a A143
Frutas procesadas	A144 a A146
<b>Azúcar o mieles</b>	A147 a A149
<b>Café, té o chocolate</b>	A150 a A156
<b>Especies y aderezos</b>	A157 a A167
<b>Otros alimentos</b>	
Alimentos preparados para bebe	A168 y A170
Alimentos preparados (para consumir en casa)	A171 a A176
Alimentos diversos (chapulines, gusanos, etc.)	A177
<b>Dulces y postres</b>	A178 a A184
<b>Servicio de molino</b>	A185 y A186
<b>Alimentos para animales domésticos</b>	A187 y A188
<b>Bebidas</b>	
Bebidas no alcohólicas	A189 a A194
Bebidas alcohólicas	A195 a A204
<b>Alimentos y bebidas consumidas fuera del hogar</b>	A205 a A209
<b>Tabaco</b>	A210 a A212
<b>Vestido y calzado</b>	
<b>Vestido</b>	
Para personas de 3 años y más	H001 a H033 Se excluye H029 y H030
Para menores de 3 años	H034 a H045
<b>Calzado y su reparación</b>	H046 a H055
<b>Vivienda y servicios de conservación</b>	
<b>Vivienda</b>	
Vivienda propia	G003 y G004
Vivienda alquilada	G005 a G006
Vivienda recibida como prestación	G008 a G009
Vivienda prestada	G011 a G012
Alquiler de terreno uso exclusivo de la vivienda	G013 a G014
Otra situación de la vivienda	G016 a G018
Hogares adicionales	G019 a G021
<b>Comunicaciones</b>	
Cuotas por servicios de conservación	G022 a G025
Electricidad y combustibles	G026 a G033
<b>Enseres domésticos y mantenimiento de la vivienda</b>	
<b>Limpieza y cuidados de la casa</b>	
Artículos de limpieza y cuidados de la casa	C001 a C019
Servicios para el hogar	C020 a C024
<b>Cristalería, blancos y utensilios domésticos</b>	
Cristalería, vajillas y utensilios domésticos	I001 a I013

Blancos, mantelería y otros accesorios	I014 a I026
<b>Enseres Domésticos y Mantenimiento de la Vivienda</b>	
Enseres domésticos	K001 a K022
Muebles	K023 a K033
<b>Cuidados de la salud</b>	
Atención primaria o ambulatoria	J001 a J009
Atención hospitalaria (no parto)	J010 a J015
Servicios médicos y medicamentos en el embarazo	J016 a J024
Servicios médicos durante el parto	J025 a J032
Material médico y medicamentos sin recetas	J033 a J038
Aparatos ortopédicos y terapéuticos	J039 a J043
Seguro médico	J044 y J045
	Se excluyen J's con cero.
<b>Transporte y comunicaciones</b>	
<b>Transporte</b>	
Transporte público	B001 a B007
Servicios de transporte	M001 a M006
Adquisición de vehículos de uso particular	M007 a M011
Accesorios y mantenimiento de vehículos	M012 a M018
Combustible, mantenimiento y servicios	F007 a F011
<b>Comunicaciones</b>	F001 a F006
<b>Servicios de educación y esparcimiento</b>	
<b>Educación, cultura y recreación</b>	
Servicios de educación	E001 a E012
Transporte escolar	E013
Artículos educativos	E014 a E020, H029, H030
Artículos de cultura y recreación	E021 a E025
Servicios de recreación	E026 a E034
<b>Artículos de esparcimiento</b>	
Artículos y equipo audiovisual	L001 a L015
Equipo fotográfico y de video	L016 a L020
Otros artículos de esparcimiento	L021 a L027
<b>Paquetes para fiesta</b>	N003
<b>Paquetes turísticos</b>	N004
<b>Hospedaje y alojamiento</b>	N005
<b>Cuidados personales</b>	
Artículos para el cuidado personal	D001 a D017, H064
Servicio para el cuidado personal	D020 a D024
Accesorios y efectos personales	H056 a H065 (excepto H064)
Gastos diversos	N001 a N010 (excepto N003 a
N005)	
Transferencias	N011 a N016
Otras transferencias	T101 a T103, T902 a T905
<b>Gasto corriente no monetario</b>	Claves que comienzan con la
	letra A a la N excepto G002,
	K034 a K037 en NoMonetario
Autoconsumo	1 en tipo de gasto

Pago en especie	2 en tipo de gasto
Regalos	3 en tipo de gasto
Valor estimado del alquiler de la vivienda	0 en tipo de gasto
<b>Erogaciones financieras y de capital total</b>	Sumatoria de las erogaciones financieras y de capital monetarias y no monetarias
<b>Erogaciones financieras monetarias</b>	G002, K034 a K037 y T906 en Gastos, Q001 a Q015 en Erogaciones
<b>Erogaciones financieras no monetarias</b>	Claves G002, K034 a K037, Q001 a Q015 de NoMonetario
Autoconsumo	1 en tipo de gasto
Pago en especie	2 en tipo de gasto
Regalos	3 en tipo de gasto
<b>Actividad Económica (Rama)</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Código</b>
Agricultura, ganadería, aprovechamiento forestal, caza y pesca	111, 112, 113, 114, 115
Minería, Electricidad, agua, y suministro de gas por ducto al consumidor final	211, 212, 213, 221, 222
Industria manufacturera	311, 312, 313, 314, 315, 316, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 339
Construcción	236, 237, 238
Comercio	400, 431, 432, 433, 434, 435, 436, 437, 461, 462, 463, 464, 465, 466, 467, 468, 469
Transportes, correos y almacenamiento	481, 482, 483, 484, 485, 486, 487, 488, 491, 492, 493
Servicios	511 a 514, 521 a 524, 531 a 533, 541, 551, 561, 562, 611, 621 a 624, 711 a 713, 721, 722, 811 a 814, 931, 932
Servicios profesionales, científicos y técnicos	541
Servicios de apoyo a los negocios, manejo de desechos y servicios de remediación	561, 562

---

Servicios educativos	611
Servicios de salud y asistencia social	621, 622, 623, 624
Servicios de alojamiento temporal y de preparación de alimentos y bebidas	721, 722
Otros servicios excepto actividades de gobierno	511 a 514, 521 a 524, 531 a 533, 551, 711 a 713, 811 a 814
Actividades de gobierno y de organismos internacionales	931 y 932

## Bibliografía

- Acosta y Vargas (2001), “No me quiten la fama de fiscal de hierro: Gil”, en *Proceso*, 7 de enero del 2001, Núm. 1262.
- Aguilar Villanueva, Luis F. “Estudio Introdutorio”, el estudio de las políticas públicas, Edit Miguel Angel Porrúa, México, 1996.
- Alegría Olazábal, Tito (1992), “Desarrollo urbano en la frontera México-Estados Unidos”, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes, México.
- Alex E. Fernández Gilbert and Barbara Hogenboom (1996), México’s integration in NAFTA: Neoliberal restructuring and changing political alliances, London, p. 138-160.
- Ander-Egg, Ezequiel (1987), Técnicas de investigación social, 21 edición, El Ateneo, México
- Aspe, Pedro (1993). El Camino Mexicano de la Transformación Económica. FCE.
- Banco Mundial (1997), “Informe sobre Desarrollo Mundial”, Tema central: El Estado en un mundo en transformación.
- Banco Mundial (2000), “México: A Comprehensive Development Agenda for the New Era”, Washington, D.C.
- Barajas Escamilla Rocío (1986) “La industria de transformación en la zona libre de Tijuana: Estudio de Caso”, Tesis de Maestría”, El Colegio de la Frontera Norte.
- Becerril et al. (2001), “Indispensable, el recorte al gasto corriente”, en *El Financiero*, Jueves 8 de febrero del 2001, Núm. 5718.
- Becerril, Andrea (2001). “La reforma fiscal tendría efectos perversos en la frontera norte”, en *El Financiero* Miércoles 11 de julio.
- Becerril, Isabel (2000), “Combatir la inflación, tarea de la política fiscal”, en *El Financiero*, Lunes 11 de diciembre del 2000.
- Bernardo Kliksberg (2000) “¿Cómo reformar el estado para enfrentar los desafíos sociales del 2000?” Revista Instituciones y Desarrollo No. 6, PNUD, Instituto Internacional de Gobernabilidad, Barcelona, abril.
- Boltvinik, Julio (2001), “Desigualdad”, en *La Jornada*, Viernes 27 de abril del 2001.
- Boltvinik, Julio (2001), “Un IVA Progresivo y recaudatorio”, en *La Jornada*, Viernes 3 de agosto del 2001.

- 
- Boltvinik, Julio (2001, “Provocando la crisis”, en *La Jornada*, Viernes 11 de mayo del 2001.
  - Buchanan, James (1990), “La Redistribución Mediante el Proceso Fiscal”, México.
  - Bulmer, Víctor- Thomas (1997). “El nuevo modelo económico en América Latina: donde Laurence Whitehead escribe La tensión Crónica Fiscal”, *Trimestre Económico del FCE*, México.
  - Camacho, Ildfonso (5/30/01) “Pagar los Impuestos....: Una polémica cuyo fondo es el futuro del Estado del Bienestar”, en <http://www.fespinal.com/espinal/>.
  - Cámara de Diputados: Centro de Estudios de las Finanzas Públicas (CEFP). “Elementos de apoyo para el análisis de propuestas de reformas al Impuesto al Valor Agregado”, Documento # 8, Marzo del 2001.
  - Cano, Araceli (2001), “El fantasma del IVA se cierne sobre las ventas”, en *El Financiero*, Lunes 5 de febrero del 2001.
  - Centro de Análisis y Difusión Económica (CADE) (2000), “México: Reformas estructurales y crecimiento de largo plazo”, Documento # 16, Abril del 2000.
  - Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE) (2000). “Los impuestos en México: ¿Quién los paga y cómo?”.
  - CEPAL (1997), “El Economista Mexicano: Política Social”, *Revista del Colegio Nacional de Economistas*, Nueva Epoca, Vol. 1, Núm. 4, Octubre – Diciembre.
  - Cordón y Gutiérrez (2001), “Sistema fiscal español”, España.
  - Corona Juan y Díaz Amelia (1995), “Teoría Básica de Hacienda Pública”, Editorial Ariel, Impreso en España.
  - Cortes, Fernando y Ruvalcaba, Rosa María (1984), Técnicas estadísticas para el estudio de la desigualdad social, El Colegio de México-FLACSO, 2 da. Edición, México.
  - Charles L. Ballard, John K. Scholz, and Jhon B. Shoven “The Value Added Tax: A General Equilibrium Look at its Efficiency and Incidence” in Martin Feldstain (ed) *The Effects of Taxation of Capital Accumulation*, Chicago: University of Chicago Press, 1987.
  - Chávez Gutiérrez, Fernando J. (1999), “La Reforma Fiscal en México: algunos elementos para su discusión”, Fundación Friedrich Ebert, Octubre de 1999.



- 
- Chávez Presa, Jorge (1997). 20 años del Presupuesto por Programas en México. Mimeografiado.
  - Einaudi, L. (1947): "Principios de Hacienda Pública", Aguilar, Madrid, 5ª. Edición, 1958.
  - EL COLEF (1998), "Encuesta Continua de Población de Baja California".
  - Espíndola Jorge y Víctor Gonzáles (2001), "Será consensuada la reforma fiscal integral, promete panistas", en *El Financiero*, Lunes 5 de febrero del 2001.
  - F. E. I. Hamilton (1971), "Modelos de localización industrial", en Chorley y Haggett, La geografía y los modelos socioeconómicos, Barcelona, Instituto de Estudios de Administración Local.
  - Flores et al. (2000). "Pronta simplificación tributaria, ofrece Gil", en *El Financiero*, Miércoles 6 de diciembre del 2000, Núm. 5674.
  - Flores et al. (2000). "Tela de donde cortar en gasto corriente: Gil", en *El Financiero*, Jueves 7 de diciembre del 2000, Núm. 5675.
  - Flores et al. (2001), "Reforma fiscal, apuesta del gobierno: dice Sojo", en *El Financiero*, Jueves 8 de febrero del 2001, Núm. 5718.
  - Flores y Gonzáles (2000). "Fortalecimiento fiscal, eje de la estrategia económica de Fox" en *El Financiero*, Miércoles 6 de diciembre del 2000, Núm. 5674.
  - Flores Zavala, Ernesto (1995), "Elementos de Finanzas Públicas Mexicanas", Ed. Porrúa, México.
  - Flores Zavala, Ernesto (1995), Elementos de finanzas públicas mexicanas, Ed. Porrúa, México.
  - Flores, Gerardo (2001), "Iniciativas de reformas financieras, energética y fiscal, adelanta Sojo", en *El Financiero*, Miércoles 7 de febrero del 2001.
  - Flores, Gerardo (2001), "Reforma tributaria integral, base de la reducción del déficit fiscal", en *El Financiero*, Jueves 8 de febrero del 2001.
  - Fuente Flores, Noé Arón (2001) "Crecimiento y desarrollo de Baja California", El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C.
  - Fuentes Flores, Noé Arón (1992) "Ciclos económicos estadounidenses y actividad maquiladora", en *Colef*, Vol. IV, Universidad de Ciudad Juárez y El Colegio de la Frontera Norte.

- Fuentes Flores, Noé Arón y Alejandro Brugués (2000) "El nuevo modelo maquilador ante el TLC", en Carrillo J. (Eds), Libre Comercio, Integración y Futuro de la Industria Maquiladora: Producción Global y Trabajadores Sociales, Secretaria del Trabajo, Tijuana, B.C.
- Fuentes, Noé Arón, et al., (2001), "Estudio integral de la homologación del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en Baja California", Reporte Técnico, Consejo empresarial de Baja California y Gobierno del Estado de Baja California.
- Fuentes, Noe y Cesar M.(2002), "Apertura Comercial y Divergencia Económica Regional en México: Una propuesta de financiamiento de infraestructura pública", El Colegio de la Frontera Norte, (mimeo)
- Gabriel, Mario (1994). "Casos de Éxito en Política de Ingresos y Gastos: La Experiencia Mexicana", 1980-1993. CEPAL. Serie de Política Fiscal. Presentado en el VI Seminario Regional de Política Fiscal.
- Gabriel, Mario y Moreno, Alma Rosa (1993). "Evasión Fiscal en México. CEPAL. Serie de Política Fiscal". Presentado en el V Seminario Regional de Política Fiscal, Estabilización y Ajuste.
- Gil, Francisco (1993). "Política Fiscal y Administración Tributaria. La Experiencia de México. Banco Interamericano de Desarrollo", Presentado en el Seminario sobre la Tributación en América Latina y el Caribe: Logros y Perspectivas.
- Gil, Francisco y Ramos, Raúl (1988). "Lecciones desde México", Inflación y Estabilización. La experiencia de Israel, Argentina, Brasil, Bolivia y México. El Trimestre Económico, FCE.
- Gobierno del Estado (1991), "Plan Estatal Desarrollo", Baja California.
- Gómez Salgado, Arturo (2000), "Acentuará la desnutrición el IVA a alimentos y medicinas", en *El Financiero*, Jueves 7 de diciembre del 2000.
- González – Aréchiga, Bernardo (1985), "Vinculación Fronteriza a Estados Unidos y su cambio con la crisis", Centro de Estudios Fronterizos del Norte de México, Tijuana, B.C.
- González – Arechiga, Bernardo y Rocío Barajas Escamilla (1989) "El milagro Bajacaliforniano: modernidad industrial y distorsión estructural", En Abraham Nurcio (Ed.).

- González –Arechiga, Bernardo (1988) “Distribución y consecuencias sociales del gasto fronterizo en los Estados Unidos”, *El trimestre económico*, Vol, LV (4) México, Octubre-Diciembre, Núm. 220.
- Graizbord, Boris (1983), “Integración, Diferencias Regionales e Interdependencia en la Frontera Norte con Estados Unidos”.
- Graizbord, Boris y Hiernaux, Daniel (1982), “Algunas consideraciones geográficas para el análisis del espacio fronterizo.
- Hamilto, F.E.I. (1971) “Modelos de localización industrial” en Chorley y Haggett, *La geografía y los modelos socioeconómicos*, Barcelona, Instituto de Estudios de Administración Local.
- Hernández, Jesús (2000), “IVA a medicamentos: seguro de muerte para desprotegidos”, en *El Financiero*, Jueves 7 de diciembre del 2000.
- Herrera R. Mario (1988), “Políticas del Gobierno Mexicano en la Región Fronteriza Norte”.
- Hirshleifer Jack y Amihai Glazer (1994), “Microeconomía, Teoría y Aplicaciones”, Tercera Edición, Prentice Hall Inc, México.
- Hirshleifer, Jack y Amihai Glazer (1994) “Microeconomía: Teoría y Práctica”, Traducido de la quinta edición, Impreso en México.
- INEGI (2000), “Encuesta Nacional de Ingreso – Gasto en los Hogares, Aguascalientes, México.
- INEGI, “Anuario Estadístico de Baja California”, Aguascalientes, 1996.
- INEGI, “Anuario Estadístico de Baja California”, Aguascalientes, 1997.
- INEGI, “Anuario Estadístico de Baja California”, Aguascalientes, 1998.
- INEGI, “Anuario Estadístico de Baja California”, Aguascalientes, 1999.
- INEGI, “Anuario Estadístico de Baja California”, Aguascalientes, 2000.
- INEGI, “Anuario Estadístico de Baja California”, Aguascalientes, 2001.
- INEGI, “Banco de Información Económica (BIE)”, 2001.
- INEGI, “Censo Industrial”, 2001.
- Levy, Santiago (2002), “Impacto redistributivo y posibles estrategias para la compensación de un cambio en el IVA”.

- Maddala G.S. (1991), "Microeconomía", Mc Graw Hill, Traducido de la primera edición, Impreso en México.
- Mungaray, A. y C. Benitez (2000) "Expansión global y desarrollo local de proveedores en Tijuana", Frontera Norte, Año 13, No. 24.
- Mungaray, A. y P. Moctezuma (1988) "El mercado de la frontera norte de México y las políticas de integración del consumo fronterizo a la producción nacional, Revista Mexicana de sociología, V. 50, 4.
- Mungaray, Alejandro (2001) "Especialización económica y promoción empresarial en Baja California" en El Mercado de Valores, Vol. 10 de octubre.
- Musgrave P. y Richard (1995), "Teoría de la hacienda pública: teoría y práctica", Mc Graw Hill.
- Neumark (1970), "Principios de la Imposición", Instituto de Estudios Fiscales, Madrid, 2ª. edición castellana, 1994.
- OCDE (1999), "Características principales del sistema fiscal mexicano", en *El Mercado de Valores*, Número. 7, julio de 1999.
- Ocegueda, Juan Manuel (2001), "Balanza Comercial y Crecimiento Económico de Baja California", *Comercio Exterior*, Vol. 51, Num. 3, México, Marzo del 2001.
- Ortega Pizarro Fernando y Agustín Vargas Medina (2001), "Guerra de obsesiones", en *Proceso*, 28 de enero del 2001, Núm. 1265.
- Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000 (1995). Presidencia de la República.
- Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000 (1997). SHCP.
- Rodríguez, Liz Ileana (2000) "Sonora en el Sistema Nacional de Coordinación Fiscal (1980-1997)", Tesis de Licenciatura, Universidad de Sonora.
- Ruiz Duran, C. (2000) "Mejores prácticas para el desarrollo local", El Mercado de Valores, Nacional Financiera, V. 60; 10.
- Ruiz, Tomás (1999), El Sistema Fiscal Mexicano: Avances y Retos", en El Mercado de Valores, Número. 7, julio de 1999.
- Salgado y Mayoral (2000). "Restricción monetaria y laxitud fiscal socavan el plan macroeconómico: analistas", en *El Financiero*, Miércoles 6 de diciembre del 2000, Núm. 5674.

- Salgado, Alicia (2001), “Lograr el equilibrio fiscal exige ampliar ingresos en 2% del PIB”, en *El Financiero*, Miércoles 7 de febrero del 2001.
- Salgado, Alicia (2001), “Reforma hacendaría elevaría 300 mil mdp la recaudación”, en *El Financiero*, Viernes 9 de febrero del 2001.
- Samuelson, Paul y William Nordhaus (1999), “Economía”, Decimosexta Edición, McGraw – Hill, España.
- Saucedo Sánchez, José Alberto (1996), “Hacia el federalismo fiscal: la reforma del sistema de asignación de participaciones federales a los Estados”, Tesis de Maestría, El Colegio de la Frontera Norte, Tijuana, B.C.
- SECI (1998), “Estimaciones de funciones de Consumo e Inversión de Santa Fe de Bogotá”, Octubre de 1998.
- Silva, Héctor (2001), “Rechazan en la frontera homologar el IVA”, en *El Financiero*, Lunes 12 de febrero del 2001.
- Surber, F. (1997) “Baja California: un Estado con vocación global”, El Mercado de Valores, Nacional Financiera, Vol. 57; 9.
- Valero Flores, Carlos y Nicolas Mandujano (1998), “Sistema tributario mexicano y reformas fiscales 1988-1996”, Revista Comercio Exterior, # 6, Vol. 48, Junio.
- Vargas Medina, Agustín (2001), “Con sus planes impositivos, Fox sólo busca más dinero”, en *Proceso*, 11 de marzo del 2001, Núm. 1271.
- Vázquez Tercero, Héctor (2001), “El IVA que viene”, en *El Financiero*, Lunes 5 de febrero del 2001.