

Comentario sobre las reformas fiscales para 1971

CARLOS VIDALI CARBAJAL

*...Pues debe considerarse que no hay nada más difícil de emprender, ni más dudoso de hacer triunfar, ni más peligroso de manejar, que el introducir nuevas leyes. Se explica: el innovador se transforma en enemigo de todos los que se beneficiaban con las leyes antiguas, y no se granjea sino la amistad tibia de los que se beneficiarán con las nuevas. Tibieza en éstos, cuyo origen es, por un lado, el temor a los que tienen de su parte a la legislación antigua, y por otro, la incredulidad de los hombres, que nunca fían en las cosas nuevas hasta que ven sus frutos. . . Por consiguiente, si se quiere analizar bien esta parte, es preciso ver si esos innovadores lo son por sí mismos, o si dependen de otros, es decir, si necesitan recurrir a la súplica para realizar su obra, o si pueden imponerla por la fuerza. En el primer caso, fracasan siempre, y nada queda de sus intenciones; pero cuando sólo dependen de sí mismos y pueden actuar con la ayuda de la fuerza, entonces rara vez dejan de conseguir sus propósitos. . . **

NICCOLO MACHIAVELLI 1515/1516

REFORMAS FISCALES Y ESTRATEGIA ECONOMICA GENERAL

Con no poca ansiedad fue esperada, a principios de diciembre último, la presentación de los presupuestos de ingresos y egresos del sector público mexicano, y más grande aún fue la inquietud sobre las modificaciones que posiblemente se introducirían a diversas disposiciones impositivas. Concluido un sexenio, había nuevos hombres, con nuevas ideas y puntos de vista, iniciando otro. A la ansiedad e inquietud anuales, con que siempre se esperan los presupuestos y las modificaciones impositivas, se sumaban las sexenales, cuando cambian los estilos y las formas.

Pero ni la ansiedad ni la inquietud duraron mucho, puesto que, sólo 48 horas después de haber asumido el poder, el Presidente de México advirtió que "ha llegado al gobierno un grupo de hombres que *piensan* que es necesario modificar la estrategia del desarrollo económico de México";¹ días después dio a conocer una serie de lineamientos sobre la formulación y el manejo del presupuesto y la siguiente semana se conocieron los proyectos de presupuesto de ingresos y egresos y de modificaciones a diversos impuestos, presentados a la Cámara de Diputados y difundidos por la prensa nacional.² La ansiedad se tornó en asombro y la inquietud en sorpresa.

¹ "Declaración del Presidente de México ante inversionistas nacionales y extranjeros" (3 de diciembre de 1970), *Comercio Exterior*, diciembre de 1970, p. 982.

² Véanse las notas "Gasto público y prioridades económicas para 1971", "Los ingresos del sector público federal y la política de finanzas públicas para 1971" y "Las reformas fiscales para 1971", *Comercio Exterior*, enero de 1971, pp. 26-32.

Muchos técnicos, especialistas en cuestiones económicas, habían dedicado el tiempo de la campaña presidencial de 1969-70 a preguntarse cuáles serían las medidas que el nuevo gobierno adoptaría para cumplir ciertos objetivos de política, como el de conseguir una mejor distribución del ingreso y captar más fondos para que el Gobierno federal impulsara los programas de desarrollo rural.

Se coincidió en estimar que el endeudamiento del sector público había llegado a niveles peligrosos desde varios puntos de vista y que los ingresos fiscales, dada su escasa elasticidad, tenían un crecimiento meramente vegetativo, es decir, sólo aumentaban en la medida del crecimiento global de la economía. Resultaba indispensable, por tanto, modificar las estructuras vigentes, reorientando toda la maquinaria oficial para que esta obtuviera los mayores recursos necesarios para llevar adelante los nuevos programas y políticas.

Los cien días de gobierno de la presente administración han sido fecundos en nueva legislación, en general orientada a darle al país modernidad y adecuación a su realidad presente. Empero, este trabajo se limita a presentar algunas consideraciones sobre las reformas fiscales que entraron en vigor el primero de enero último y que, en más de un sentido constituyen la piedra angular de una serie de actividades oficiales, puesto que procurarán de inmediato los fondos para que el sector público las lleve a la práctica.

En la década pasada se registró, en México, una alta tasa de crecimiento cuantitativo global de la economía y también se elevaron la formación de capital y los acervos de capital internos. Esto ocurrió porque el sistema fiscal y las reglamentaciones industriales propiciaron específicamente esas tendencias. Pero, al mismo tiempo que el país crecía a ritmo superior al de la mayor parte de los países en vías de desarrollo, se estaba incubando una serie de problemas a la que tarde o temprano debería hacerse frente. El crecimiento se basó en un proceso de industrialización altamente dependiente de las importaciones de bienes intermedios y de capital y esto hizo que de 1966 a 1970 más que se duplicara el déficit de la balanza comercial, al pasar de 442.4 a 1 088.0 millones de dólares. La deuda externa a mediano y largo plazo pagadera en moneda extranjera llegó, al finalizar 1969, a algo más de 3 500 millones de dólares (el dato del Banco Mundial no incluye las fuertes obligaciones a corto plazo). El servicio de la deuda externa, por otra parte, absorbe ya una alta proporción de los ingresos en cuenta corriente (23.7% en 1970). Finalmente, la proporción de la inversión pública financiada por préstamos del extranjero se duplicó: de 7.4% en 1966 a cerca de 15% en 1970.

Para frenar y revertir esta peligrosa tendencia de las cuentas internacionales del país se podía acudir a diversas medidas, atacando directamente los problemas de la cuenta corriente, por un lado, y, por el otro, aumentando la generación interna de capital y elevando la captación de recursos para uso del sector público, vía medidas fiscales. La nueva administración adoptó decisiones en los dos frentes. Por una parte, mediante la creación del Instituto Mexicano de Comercio Exterior y la modernización y coordinación de la estructura administrativa encargada del fomento y promoción de las exportaciones, y dando impulso a los programas de desarrollo turístico se pretende, un poco a largo plazo, dinamizar los ingresos en cuenta corriente; mientras que, por la otra, mediante las reformas fiscales se conseguirán paliativos inmediatos, que permitan contar con recursos para reducir drásticamente el endeudamiento externo y apoyar el desarrollo en los recursos internos.

Las nuevas reformas fiscales son también producto de la tendencia manifestada desde años pasados para ir adecuando la legislación impositiva a la situación objetiva de la economía mexicana.³ Se estima que, en su desarrollo, las empresas establecidas en México ya usufructuaron las ventajas de actuar en uno de los países con más baja carga fiscal del mundo, donde se capitalizó rápidamente y se acumuló la riqueza a tal grado como para hacer indispensable revertir parte de ella a los sectores marginados. No sólo por consideraciones de justicia social, sino para que la economía nacional y las mismas empresas puedan crecer en el futuro, es necesario incorporar al consumo a un mayor número de mexicanos, pero ahora dependiendo más de nuestros propios recursos que de los del exterior.

EFFECTO ECONOMICO DE LAS PRINCIPALES REFORMAS FISCALES

Se ha dicho que las reformas fiscales, puestas en vigor a partir de enero de este año, tienen como objetivo ampliar la base gravable, evitar el exceso de algunas deducciones y suprimir subsidios y algunas exenciones que ya no se justifican plenamente en la etapa de desarrollo del país. Técnicos especializados en la materia han afirmado que con estas medidas se pretende lograr que de una base gravable total equivalente a 100%, que antes de las disposiciones era efectivamente gravada en sólo de un 35 a 40 por ciento, se aumente o se extienda hasta más de un 65%. Asimismo, se pretende ajustar las tasas y el contenido de las disposiciones a la realidad de las empresas y del país, evitando los alicientes indiscriminados y a menudo económicamente injustos, dentro de la tendencia iniciada desde años anteriores para adecuar las leyes fiscales al crecimiento de las empresas y el desarrollo mismo de México.

Mucho se ha insistido en que las nuevas medidas fiscales, tendrán un efecto inflacionario sobre la economía, pero en realidad, si se examina con detenimiento el efecto que pueden provocar, se observa que en el diseño de las nuevas disposiciones se tuvo mucho cuidado en equilibrar el cúmulo de nuevas disposiciones que afectan a la empresa de tal forma que su incidencia neta en la economía fuera equilibrada. De hecho, algunos observadores afirman que se trata de una política antiinflacionaria, puesto que se está retirando dinero de la circulación por vía fiscal, permitiéndole al Estado mayores disponibilidades para financiar su gasto, dentro de un marco de equilibrio presupuestal.

Se estima que las medidas puestas en vigor en el campo de la industria refresquera, la de tabacos labrados, la de cerveza y bebidas alcohólicas pueden muy bien producir los ingresos necesarios a corto plazo para sufragar el incremento de los gastos del gobierno federal durante el presente año, y que las medidas relacionadas con el impuesto sobre la renta y el impuesto adicional a los artículos suntuarios producirán sus resultados el año entrante, por lo cual algunos prevén que en el próximo diciembre los cambios en los impuestos serán mínimos, puesto que el gobierno ya resolvió su problema de captar recursos adicionales por lo menos para los próximos dos años.

³ Véanse, a este respecto, Jorge Eduardo Navarrete, "Algunas consideraciones sobre la nueva Ley del Impuesto sobre la Renta", *Comercio Exterior*, febrero de 1965, pp. 107-111; José Merino Mañón, "Apreciaciones sobre las reformas al impuesto global a las empresas", *Comercio Exterior*, enero de 1966, pp. 27-28; Armando Labra Manjarrez, "Comentario sobre las reformas fiscales para 1967", *Comercio Exterior*, enero de 1967, pp. 31-36; Ignacio Pichardo Pagaza, "Cambios en la estructura jurídico-tributaria de México", *Comercio Exterior*, octubre de 1968, pp. 870-879; José Merino Mañón, "La imposición al valor agregado en México: análisis de un proyecto", *Comercio Exterior*, abril de 1969, pp. 279-284.

Algunos cálculos estimativos indican que los ingresos fiscales adicionales originados en las nuevas medidas impositivas se elevarán a 8 000 millones de pesos en 1971 y a 10 000 millones adicionales en 1972.

Sin embargo, si se atiende al hecho de que las reformas impositivas para 1971 no responden únicamente al imperativo de corto plazo de contar con mayores volúmenes de recaudación, sino a la tendencia de largo plazo de modernización de la estructura fiscal a la que ya se ha aludido y a objetivos, también a largo plazo en cuanto a redistribución de ingreso y el cambio de la base de sustentación del equilibrio de las finanzas públicas de los recursos ajenos —internos y externos— a los propios, se comprende que las reformas fiscales habrán de seguir adelante, hacia la consecución progresiva y gradual de una estructura impositiva moderna, progresiva y eficiente que responda a los imperativos de la economía y la sociedad mexicanas en las tres últimas décadas del presente siglo.

De cualquier modo, las innovaciones fiscales introducidas en diciembre de 1970 y puestas en vigor en enero del presente año causaron cierta alarma en los sectores industriales y comerciales, básicamente porque se presentaron conjuntamente muchas reformas que desconcertaron, más por su número que por su verdadero efecto, a la iniciativa privada. Ante esta situación, la Secretaría de Hacienda ha debido precisar con mayor detalle una serie de disposiciones contenidas en las nuevas leyes, especialmente las referidas a la Ley Federal del Impuesto Sobre Ingresos Mercantiles, en diversas circulares, fechadas los días 2 y 3 de febrero del presente año, que aclaran con mayor precisión qué tipo de artículos suntuarios, con una lista precisa, están gravados con la tasa del 10%. Es muy probable que esta actividad reglamentadora, suscitada por las protestas y dudas planteadas por la iniciativa privada se continúe en otros campos de las disposiciones fiscales puestas en vigor, para que así finalmente se aclare por completo el panorama.

CONSIDERACIONES SOBRE LAS REFORMAS MAS IMPÓRTANTES

Modificaciones al régimen de depreciación

Las modificaciones al régimen de depreciación tienden a terminar con ciertas prerrogativas de que gozaban algunos sectores industriales sobre otros, por el hecho de que la tasa de depreciación era fija y, en algunos casos especiales, que ahora se han terminado, era acelerada. Así, se ha equilibrado en forma más realista el régimen de depreciación y se advierte la tendencia de favorecer las actividades agropecuarias, a cuyo fomento la presente administración ha otorgado alta prioridad. Es interesante observar que se disminuyeron las tasas de depreciación para un buen número de actividades en las que el sector público tiene una posición notoria y determinante, como la producción de energía eléctrica, el petróleo y el gas natural, los productos derivados del petróleo y carbón natural. Sin embargo, como la gama de productos de este tipo de ramas industriales es muy amplia y no se especifica en la Ley hasta qué grado de su elaboración es válida la tasa puesta en vigor, se abre un campo para interpretaciones diversas y controvertidas.

Muchas de las actividades en las que la inversión extranjera tiene participación importante, como son las industrias del papel y productos similares, de artículos de caucho, del aceite vegetal y derivados, de la fabricación de vehículos de motor y sus partes, de producción de alimentos y bebidas y otras más, vieron también disminuidas las tasas de depreciación autorizadas, en algunos casos hasta la mitad de la tasa antes vigente.

Como se advirtió, se favorece con tasas de depreciación más elevadas a las actividades agropecuarias y a empresas de servicios (como las compañías de transporte terrestre y aéreo), para estimular la renovación y modernización de sus equipos.

CUADRO 1

Nuevas tasas de depreciación de activos fijos aplicables a partir del 1 de enero de 1971

Tipo de inversión	Tasa de depreciación	
	Actual	Anterior
a) Activos fijos intangibles y cargos diferidos	5%	5%
b) Bienes de activo fijo empleados normalmente por los diversos tipos de empresas en el curso de sus actividades:		
Edificios y construcciones salvo las viviendas que a continuación se citan	3%	5%
Viviendas que las empresas proporcionen a sus trabajadores en cumplimiento de la Ley Federal del Trabajo	5%	5%
Ferrocarriles y embarcaciones (excepto compañías de transporte)	6%	20%
Mobiliario y equipo de oficina	10%	10%
Autobuses	11%	20%
Aviones (excepto compañías de aviación)	17%	20%
Camiones de carga pesada y remolques; automóviles y camiones de carga ligera	20%	20%
Tractores	25%	20%
c) Maquinaria y equipo destinados a actividades industriales de:		
Producción de energía eléctrica; transportes eléctricos	3%	10%
Cemento; granos y derivados; azúcar y derivados; aceite vegetal y derivados; plantas de energía nuclear; compañías de transporte marítimo, fluvial y lacustre	5%	10%
Fabricación de productos derivados de petróleo y carbón natural; productos metálicos primarios; productos derivados de tabaco	6%	10%
Fabricación de telas (excepto tejidos de punto); petróleo y gas natural; papel y productos similares; productos de caucho	7%	10%
Fabricación de vehículos de motor y sus partes; construcción de ferrocarriles y navíos; fabricación de productos de metal, de maquinaria y de instrumentos profesionales y científicos; producción de alimentos y bebidas (excepto granos, azúcar, aceite vegetal y derivados)	8%	10%
Curtido de piel y fabricación de artículos de piel; productos químicos; fabricación de productos básicos para otras industrias de productos plásticos; publicación e imprenta	9%	10%
Prestación de servicios de construcción; fabricación de ropa y productos textiles; tejidos y prendas tejidas	11%	20% y 10%
Construcción de aeronaves; compañías de transporte terrestre, de carga y de pasajeros	12%	10%
Compañías de transporte aéreo; transmisión por radio y televisión	16%	10%
d) Actividades agropecuarias:		
Agricultura	14%	10%
Cría de ganado mayor	11%	10%
Cría de ganado menor	25%	10%
e) Otras actividades no especificadas en la enumeración anterior	10%	20% y 10%

Sobre lo anterior se ha aclarado que cuando las empresas tengan necesidad de aplicar porcentajes distintos a los autorizados, tendrán que solicitar un permiso a la Secretaría de Hacienda, la que, de conformidad con reglas que todavía no se han expedido, podrá autorizar el cambio, siempre y cuando no rebasen los porcentajes señalados por la ley. Es así que se elimina por completo la posibilidad de autorización para adoptar

sistemas de depreciación acelerada, con porcentajes superiores a los establecidos por la legislación. De este modo desaparece de la estructura fiscal mexicana un sistema de depreciación acelerada, concebido como estímulo a la inversión y la capitalización de las empresas, pero que en realidad actuó como un mecanismo discriminatorio e inequitativo en favor de las empresas de mayor capacidad financiera.

Imposición a los productos de capital y estímulo a la reinversión

Con relación al impuesto a los productos de capital (dividendos), éste se causará sobre las ganancias que se distribuyan o las que puedan ser distribuidas por las empresas. La tasa va del 15 al 20 por ciento y debe pagarse en el ejercicio siguiente al que se genera la utilidad. Sólo podrá diferirse si dicha utilidad es reinvertida durante el mismo lapso o en el inmediato siguiente en la compra de activos fijos para fines industriales o bien en el pago de deudas contraídas por la compra de tales activos.

En principio, esta medida afecta a las empresas comerciales que no tienen la posibilidad de invertir en activos industriales, las que resultarán, por tanto, más afectadas que las industriales o las integradas verticalmente, que manejen su propia distribución comercial. La medida puede tener varios efectos que por el momento no han sido precisados, pero como política redistributiva de ingreso parece conveniente, puesto que el sector comercial, de acuerdo con datos que han variado muy poco en los últimos años, absorbe de un 30 a 33 por ciento del producto bruto interno y sólo ocupa de un 9 a 11 por ciento de la población económicamente activa. Con las nuevas medidas, el sector comercio tendrá una participación más equilibrada en la carga impositiva global, aunque el freno que se puede provocar en los canales de distribución comercial podría llegar a tener efectos insospechados en la procuración de satisfactores a un mayor número de mexicanos.

Impuesto a las ganancias de capital

En relación a las modificaciones al gravamen a las utilidades derivadas de compraventa de bienes inmuebles, fusiones, liquidaciones o reducción de capital de las empresas, el comentario más generalizado es que se juzga inequitativo que se graven las ganancias de capital y las pérdidas no resulten deducibles, salvo en el caso de la enajenación de bienes inmuebles, que es el más improbable en cuanto a generación de pérdidas de capital. Por otra parte con las modificaciones se afecta la actividad de las arrendadoras, financieras, de concepción novedosa y relativamente reciente en México, que han servido para agilizar ciertas operaciones de crédito industrial y de consumo, facilitando la compra de bienes por medio de arriendos capitalizables y otros tipos de financiamientos adecuados. En este caso, donde es más urgente la necesidad de reglamentaciones aclaratorias, sería interesante, a juicio del sector privado que las autoridades pensaran en una reglamentación específica para el caso del arrendamiento, puesto que la legislación actual sólo ha servido para crear malos entendidos y desconfianza entre ambas partes.

Los gravámenes a los pagos por transferencia de tecnología

En el terreno de los pagos por asistencia técnica y regalías todo parece indicar que se adoptó una solución según la cual, de ahora en adelante, pagarán justos por pecadores. Aunque de acuerdo con el dictamen de las Comisiones Unidas Segunda de

Hacienda y Primera de Impuestos de la Cámara de Diputados, se considera que "los pagos de asistencia técnica y de regalías constituyen en esencia gastos realizados con motivo de transmisión tecnológica, por lo que es indudable que deben ser objeto de tratamiento fiscal similar y no diverso como en la ley en vigor, o [ahora reformada]", los conceptos son, en realidad, esencialmente distintos y estaban bien reglamentados, a nuestro parecer, anteriormente.

Dentro de sus trabajos de investigación fiscal, la Secretaría de Hacienda advirtió que muchas empresas evadían impuestos haciendo pasar como pagos por asistencia técnica lo que en realidad eran pagos por regalías o transferencias de utilidades al exterior.⁴ Por ello reglamentó en la materia, estableciendo un control efectivo sobre estos pagos y vigilando que los mismos fueran hechos a países y empresas que pudieran realmente prestar estos servicios de asistencia técnica. Con esta reglamentación y vigilancia se evitaba la evasión y, al mismo tiempo, se permitía que la asistencia técnica realmente prestada, gozase de un tratamiento fiscal preferente. En cambio, con la nueva disposición, es posible que se encarezca la tecnología tan necesaria para el desarrollo del país y que se estorbe, en cierta medida, uno de los objetivos de la presente administración en el terreno de crear y adquirir una tecnología más moderna.

Cabe considerar, además, que el hecho de que los pagos por regalías y asistencia técnica estén ambos relacionados con la transferencia de tecnología no es argumento suficiente para darles un trato fiscal igualitario no preferente. Las regalías son pagos por el uso de licencias de producción, patentes y, muy frecuentemente, simples marcas comerciales, por lo que a menudo no amparan una transferencia real de tecnología. Además, suelen también a menudo estar ligados a la tecnología que se transfiere ligada a la inversión extranjera privada. Estos elementos justifican que los pagos por regalías no gocen de trato fiscal preferente. En cambio, los pagos por asistencia técnica, cuando son legítimos, amparan una de las formas más positivas y convenientes de adquisición y absorción de tecnología extranjera, por lo general sin ligas con la inversión extranjera privada y en condiciones que facilitan su absorción y adaptación. Son éstos los elementos que justifican el trato fiscal preferente a los pagos por asistencia técnica.

Si, como ocurrió en México, se realizaron pagos ilegítimos por supuesta asistencia técnica, la respuesta consistente en el perfeccionamiento de las medidas reglamentarias y de vigilancia era, a todas luces, la más adecuada. Al eliminar el trato fiscal preferente a los pagos por asistencia técnica, no sólo se desalienta el uso de uno de los mejores canales de adquisición y absorción de tecnología extranjera, sino que indirectamente se propicia el empleo de canales de transferencia de tecnología inconvenientes, como la aceptación de contratos que obligan a la empresa nacional a adquirir de la empresa proveedora de la tecnología diversos insumos cuyos precios entre compañías se fijan arbitrariamente, muy por encima de los prevalecientes en el mercado internacional, o como la obligada vinculación de la transferencia de tecnología a la participación del capital extranjero privado.

El arrendamiento de bienes muebles a extranjeros también presenta una situación semejante a la anterior. Estos bienes son, por lo general, maquinarias complejas que se importan temporalmente al país o moldes y troqueles para la producción de un número limitado de artículos, que no justifica una inversión

⁴ Véase "La cuestión de las remesas por asistencia técnica", *Comercio Exterior*, diciembre de 1969, pp. 968-970.

para importarlos definitivamente, pues solamente se utilizan para producciones reducidas o altamente especializadas. Al elevarse el impuesto que grava estas operaciones, puede ponerse en peligro una forma de transmisión de tecnología, encareciendo los costos de producción de ciertos artículos muy necesarios para el desarrollo del país. Además, se está imponiendo una limitación a ciertos acuerdos aprobados en reuniones sectoriales de la ALALC, donde se preveía una agilización de los trámites para las importaciones temporales de moldes y matrices necesarios en varios ramos industriales y muy costosos para producirse para mercados reducidos, que con este tipo de mecanismo se veían ampliados a toda el área latinoamericana.

Diferencia de la deducción de los gastos de publicidad

Finalmente la reforma que más publicidad ha tenido, porque afecta precisamente al ramo de la publicidad y de los medios de difusión, es en realidad la de menor efecto económico real, puesto que, a fin de cuentas, todo se reduce a un pago adelantado de impuestos al Gobierno federal, o visto de otro modo, a la diferencia de una deducción a la que de todos modos se tiene derecho. En realidad, en un lapso de cuatro años, según se advierte en el cuadro 2, se vuelve a establecer una situación de normalidad para las empresas anunciantes, mientras que, por otro lado, el gobierno obtiene fondos a corto plazo que puede dedicar a programas seguramente más importantes que la publicidad en sí.

CUADRO 2

Estimación hipotética del costo que para una empresa supone la diferencia de la deducción de sus gastos en publicidad (Miles de pesos)

	1971	1972	1973	1974
Gastos de publicidad	1 000			
Importe deducible	600			
Importe por amortizar	400			
Amortización fiscal		150	150	100
Gastos de publicidad por amortizar fiscalmente	400	250	100	0
Impuesto sobre la renta "anticipado" (42%)	168	105	42	0
A una tasa anual supuesta de 12% de costo de dinero ¹	20.2	12.6	5.0	0

¹ Costo total en 1970-74, 37 800 pesos.

Fuente: Cuadro elaborado por Pricewaterhouse, tomado de *Industria Mexicana*, México, enero de 1971, p. 8.

Como el objeto de introducir esta reforma en materia de gastos de publicidad fue combatir la "tendencia a realizar gastos crecientes [y excesivos] por concepto de publicidad y propaganda, que aumentan los costos de las empresas", según se expresó en la exposición de motivos que apoyó la reforma legislativa, parece necesario que en el futuro inmediato se vaya más allá, no difiriendo, sino *limitando* la deducibilidad de los gastos de publicidad. El criterio puede ser discutido (gastos que excedan de cierto tope absoluto o de cierto porcentaje respecto de los ingresos de la empresa), pero lo que ya parece indiscutible es que no existe ninguna razón por la cual deban deducirse —de inmediato o en forma diferida— todos los gastos de publicidad, tan a menudo excesivos y extravagantes, sino que una proporción importante de estos gastos deben cubrirlos las empresas con cargo a sus resultados.

El impuesto al consumo suntuario

Los impuestos al gasto, según Hobbes, son la forma más justa de la imposición fiscal, puesto que se debe gravar al individuo por lo que toma del patrimonio social y no por lo que contribuye a incrementar ese patrimonio. Los impuestos al gasto logran, además, una mejor distribución de la carga impositiva, puesto que llegan a proporcionar entradas al fisco de personas cuyos bajos ingresos son difícilmente captados por otros gravámenes, aunque, por esto mismo, pueden tener un efecto regresivo neto. De hecho, en México se han utilizado en mayor medida los impuestos al gasto de fechas recientes; la misma Ley del Impuesto sobre Ingresos Mercantiles data apenas de 1948, cuando sustituyó al impuesto del timbre sobre compraventa, y su producto fiscal todavía es reducido, si lo comparamos con el total de ingresos fiscales (12.2% en 1969) o con el total de ingresos derivado de otros impuestos en vigor en el país.

Las nuevas disposiciones sobre impuesto a los artículos suntuarios y a otros productos de consumo popular aunque no necesario (cigarrillos, refrescos, cerveza), tienen como fin elevar la recaudación fiscal afectando a sectores de posición económica desahogada y a productos que en otros países pagan impuestos elevadísimos y algunos son nocivos para la salud. Parece, sin embargo, que todavía hay que realizar algunos ajustes, cuyo inicio se observa en las circulares antes citadas de la Secretaría de Hacienda (de 2 y 3 de febrero), pero que deben continuar precisando ciertos detalles; por ejemplo las ventas a plazos de algunos de los artículos que, aunque suntuarios, son adquiridos por una buena porción de obreros y clase media del país, de los que no se puede decir que tengan una posición económica holgada y para los cuales algunos de estos artículos ya son de consumo necesario.

Con estos impuestos se pueden producir, y de hecho ya se han manifestado, ciertas tendencias hacia la elevación de precios, pues si antes los comerciantes en muchos casos absorbían el impuesto del 3%, ahora con la nueva tasa la trasladan totalmente al consumidor en forma directa. Asimismo, el efecto de cascada del impuesto ha hecho que en cada transacción el precio se incremente notablemente y esto viene a afectar a los productos que tienen que pasar por varias manos antes de llegar al consumidor final. Además, se ha creado en varios sectores empresariales y en compañías específicas un serio problema administrativo, especialmente en las que manejan o producen artículos que van gravados con diferentes tasas, y en las grandes tiendas comerciales donde se manejan artículos que pagan diferentes impuestos, elevándose los costos administrativos, lo que, en última instancia, repercutirá también en el consumidor, pues, como dice un conocido líder empresarial, "las empresas pueden trasladar indefinidamente estos aumentos y complicaciones al consumidor, que es quien en última instancia sufre de los aumentos de precios".

Este problema de aumento de precios y la evasión, que indudablemente se produce en las empresas medianas y pequeñas donde el control fiscal es más difuso, son asuntos que posiblemente podrían solucionarse con otro tipo de legislación sobre los impuestos al gasto, como la del impuesto al valor agregado, que tanto se comentó hace tiempo, puesto que ese tipo de imposición evita el efecto en cascada y hace de cada consumidor un inspector fiscal. Como ya se tiene la experiencia en la administración de un impuesto complicado como el global al ingreso de las personas físicas, podría pensarse en revivir aquel proyecto, elemento importante en la modernización de la estructura fiscal mexicana.