

DERECHO FISCAL

ALM, James; JACKSON, Betty R. y MCKEE, Michael, "Estimating the Determinants of Taxpayer Compliance with Experimental Data", *National Tax Journal*, Columbus, Ohio, vol XLV, núm. 1, marzo de 1992, pp. 107-114.

Desde 1983 el análisis empírico del cumplimiento de los contribuyentes ha atraído cada vez más atención; sin embargo, la comprensión de tal actividad permanece sorprendentemente limitada. La dificultad fundamental en el trabajo empírico es la falta de información detallada y confiable sobre las elecciones de cumplimiento individuales. Por su misma naturaleza, los individuos tienden a esconder información sobre su conducta de evasión, y este ocultamiento hace el trabajo empírico muy difícil.

Este trabajo proporciona un análisis de datos surgidos de experimentos en laboratorio para estimar las respuestas a los impuestos, sanciones, cambios en las tasas de auditorías, así como a los cambios en los gastos gubernamentales. Los datos obtenidos en el laboratorio son seguros —dicen los autores— y no ambiguas medidas de la falta de cumplimiento, ya que derivan de un ambiente que controla explícitamente la existencia de influencias extrañas.

Debe entenderse que los datos se basan en experimentos de laboratorio que son, por lo tanto, artificiales, que derivan de pequeñas muestras, y que los efectos en las distintas variables de política fiscal no son muy grandes. Aún así, consideran los autores que los resultados pueden contribuir a una comprensión del rompecabezas que es el cumplimiento, ya que datos detallados y confiables de investigación de campo en esta materia no existen y es poco probable que se cuente con ellos en un futuro cercano.

Cada vez es mayor el convencimiento de que los métodos experimentales pueden contribuir significativamente a los debates de política fiscal, mientras se reúnan algunas condiciones: los resultados de los sujetos deben ser evidentes, los costos de decisión deben ser proporcionados con los resultados, y el marco experimental debe capturar los atributos esenciales del ámbito natural que es sujeto de la investigación. Todas estas condiciones, al decir de los autores, se dieron en su trabajo.

Del análisis de éste, resulta que el número de declaraciones es para efectos fiscales, y aumenta en tanto la capacidad de auditoría y el monto de las sanciones aumenta; pero el incremento no es de consideración. También se eleva cuando disminuyen las tasas impo-

sitivas y cuando los contribuyentes tienen la convicción de que reciben algo a cambio de sus impuestos. La respuesta a las sanciones es positiva, pero poco significativa.

El estudio sugiere que hay otros instrumentos de política fiscal, distintos de las medidas más severas de coerción, que pueden elevar el grado de cumplimiento.

Dolores Beatriz CHAPOY BONIFAZ

CASTILLO, Gustavo del, "La eliminación de impuestos a la importación y exportación con el Tratado de Libre Comercio y las empresas manufactureras mexicanas", *Trimestre Fiscal*, Guadalajara, Jalisco, año 14, núm. 41, enero-marzo de 1993, pp. 219-236.

El autor analiza los cambios en el comportamiento de las empresas manufactureras de México con relación a la internacionalidad de la empresa, su dependencia importadora y su dependencia exportadora.

El fin principal que se propone es presentar resultados empíricos sobre la situación de las empresas manufactureras antes de la firma del Tratado de Libre Comercio. La investigación se centró en las industrias de capital nacional, para averiguar su posición competitiva y su capacidad para enfrentarse a una economía abierta.

El marco conceptual postula que a mayor internacionalidad de la empresa, menores objeciones opondrá a un sistema de libre comercio; que mientras más dependa de insumos importados, mayor interés tendrá en que se instaure el libre intercambio; y que cuanto mayor sea su dependencia de la exportación, más interés mostrará en el libre comercio.

Los resultados empíricos reflejan que las empresas mexicanas tienen poca experiencia internacional, sus exportaciones son reducidas, y el 86 por ciento de ellas realiza su actividad económica principal en el territorio nacional. Casi la mitad de las empresas opinan que su participación en los mercados internacionales les generaría aumentos moderados de sus utilidades y el desconocimiento de la importancia de los mercados mundiales desalientan su participación.

El autor analiza también cómo las empresas tratan de incrementar su productividad y volverse más competitivas en los mercados internacionales. En su mayoría, las empresas buscan medios para mejorar su tecnología, esto se refleja en el tipo de trabajador que desean contratar, pues se aprecia mucho más necesidad de técnicos muy calificados que de profesionales.

El autor encuentra que las empresas están en una situación ambivalente: desean una economía abierta donde puedan competir en mercados de escala global, y al parecer son incapaces de medir los retos y los efectos que esto les significará.

Existen dos deficiencias principales, según el autor: la falta de capitales, que es la que perciben con más claridad las empresas, y la carencia de tecnologías, indispensables para hacer frente a los mercados globales. En este contexto, las empresas opinan que el ritmo de los cambios macroeconómicos del país, ha rebasado su proceso de ajuste interno por lo que piden protección ante la apertura.

De los datos reunidos en la investigación, se desprende que existe una brecha entre la política pública aperturista y las empresas manufactureras nacionales. De acuerdo con la encuesta, la divergencia se refiere especialmente a cómo y cuándo es posible instrumentar la política pública aperturista, en este contexto el tema de la protección es de suma importancia por la asimetría económica entre los países de América del Norte. Cualquier acuerdo de libre comercio tendrá que considerarla y deberá negociarse una protección relativa para ciertos sectores productivos, definida por el plazo a partir del cual ciertos sectores se incorporarán al régimen de libre comercio. Cuáles sean y el lapso que se les concederá, antes de competir con los otros productores, debe ser objeto de una discusión abierta y con parámetros técnicos claramente especificados.

Termina el autor haciendo notar que hay aspectos clave, como los sectores que pueden excluirse o el grado de control y la reglamentación que legítimamente puede imponer el gobierno a la inversión extranjera.

Lo fundamental es que los instrumentos de defensa de los intereses nacionales se hagan explícitos en un debate nacional, garantizado por la transparencia de su proceso.

Dolores Beatriz CHAPOY BONIFAZ

FERNÁNDEZ, Arturo, "Aspectos económicos de la evasión fiscal", *Trimestre Fiscal*, Guadalajara, Jalisco, año 13, núm. 39, abril-junio de 1992, pp. 281-289.

En las últimas décadas se han explorado los aspectos económicos que determinan la conducta criminal de los agentes económicos. El marco analítico para explicar la evasión fiscal consiste en el razona-

miento de que los contribuyentes son agentes económicos que procuran maximizar su ingreso neto esperado o el bienestar que éste genera. La percepción neta esperada está determinada por los ingresos antes que de los impuestos: la tasa impositiva, la tasa de evasión, la probabilidad de ser detectado y castigado, y las penas correspondientes. Todas estas circunstancias afectan la tasa de cumplimiento voluntario.

La probabilidad de detección, depende fundamentalmente de la presencia fiscal —el cociente de dividir el número de auditorías entre el número de contribuyentes—. La teoría indica que entre mayor sea la probabilidad de detección y entre más elevadas sean las sanciones, menor será el ingreso esperado, producto de la conducta evasora y, por lo tanto, menor el grado de evasión. Bajo este tipo de análisis la evasión es una lotería donde lo ganado son los impuestos omitidos, y, en caso de perder el precio, son las sanciones.

De un estudio hecho en México sobre la evasión del impuesto sobre la renta, se deduce que existe una relación negativa —pero no lineal— entre el grado de evasión y el tamaño de la empresa, porque la mayor importancia de ésta la hace más visible y la probabilidad de ser auditada es mayor, y que respecto a la relación inversa entre la posibilidad de ser auditado y la tasa de evasión, la estimación econométrica indica que si se eleva la probabilidad de detección en un 5 por ciento, la evasión se puede reducir en un 69 por ciento.

El tipo de industria o servicio de que se trate influye en el grado de evasión, porque la conducta evasora depende de las características de cada industria o servicio —su atomización en pequeños locales o talleres escondidos en casas habitación, su tecnología, su dispersión geográfica, el número de proveedores y clientes— que afectan las dificultades y el costo de las auditorías. El estudio realizado confirma la veracidad de esta aseveración e indica que las industrias con más ventajas en este aspecto son la textil, y la de confección de ropa y calzado; la producción de alimentos y bebidas; la producción de muebles y artículos electrodomésticos; la producción de maquinaria y la minería; la construcción y el transporte; la industria de autoparte y las relacionadas con ellas, y la química y farmacéutica.

Con base en este conocimiento, pueden tomarse las decisiones de fiscalización con relación a los recursos destinados a esa actividad y a la selección de auditorías, que deben extenderse hasta el punto en el que el costo de una revisión adicional iguale el beneficio esperado, que incluye no sólo el rendimiento directo de la auditoría, sino también el rendimiento indirecto consistente en aumentar el

cumplimiento voluntario de los contribuyentes restantes al hacerse conscientes de que pueden también ser detectados.

Aconseja el autor una estrategia consistente y perseverante de incremento gradual y sostenido de la presencia fiscal, de manera casi uniforme, en todos los sectores.

Dolores Beatriz CHAPOY BONIFAZ

DERECHO INTERNACIONAL

CÁRDENAS, Héctor, "Las repúblicas caucásicas y del Asia Central", *Cuadernos de Política Internacional*, México, núm. 58, Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, Secretaría de Relaciones Exteriores, 1992, 50 pp.

La repentina desaparición de la Unión Soviética, cuando se nos decía (la historia oficial) que este país se encontraba en una etapa de "socialismo maduro" (que significaba que el socialismo practicado por algunos Estados del denominado bloque socialista no tenían posibilidad de regresar al capitalismo) no ha dejado de asombrarnos y de obligarnos a continuar observando el fenómeno para determinar qué es lo que falló, o por qué sucedió y cuáles son las tendencias en la región.

Esta misma expresión de "socialismo maduro" se empleaba para referirse a la enorme gama de nacionalidades que componía ese mosaico social que era la Unión Soviética (que sigue siendo una característica de la Federación Rusa). Los conceptos de "internacionalismo proletario", "Estado multinacional", "federalismo socialista" parecían que habían resuelto el problema de las nacionalidades. Bajo el concepto de "soviético", se perdían las nacionalidades: azeri, gruzina, moldava, armenia, kirguizia, kazaja, turkmena, tadzhica, usbeka... Todo se simplificaba en la nacionalidad "soviéticos" (en primer lugar), y en *mui* (nosotros) y en *nash* (nuestro). Palabras claves del léxico soviético.

Como se recuerda, en 1991 se firmaron los acuerdos de Minsk y después los de Alma Ata para crear la Comunidad de Estados Independientes, y Gorbachov experimentó lo que él denominó el "desfile de las independencias" al ver cómo las quince repúblicas de la URSS, sin poner atención a las formalidades jurídicas, declaraban su independencia.