

PROPOSICIÓN CON PUNTO DE ACUERDO, PARA EXHORTAR A LAS COMISIONES ORDINARIAS DE ESTA SOBERANÍA A CONSIDERAR EL EFECTO SOCIAL Y ECONÓMICO CORRESPONDIENTE AL DICTAMINAR LA PROPUESTA DEL EJECUTIVO FEDERAL SOBRE LA ADICIÓN DEL ARTÍCULO 76 B A LA LEY DEL ISR, A CARGO DE LA DIPUTADA CYNTHIA ILIANA LÓPEZ CASTRO, DEL GRUPO PARLAMENTARIO DEL PRI

La suscrita, Cynthia Iliana López Castro, integrante del Grupo Parlamentario del Partido Revolucionario Institucional en la LXIV Legislatura del Congreso General de los Estados Unidos Mexicanos, con fundamento en los artículos 6, párrafo 1, fracción I, y 79, párrafos 1, fracción II, y 2, fracción I, del Reglamento de la Cámara de Diputados, presenta a consideración de esta asamblea proposición con punto de acuerdo, conforme a las siguientes

Consideraciones

El pasado 8 de septiembre, el titular del Ejecutivo federal presentó el paquete económico para el ejercicio fiscal de 2020. En específico presentó un proyecto de iniciativa para modificar la Ley del Impuesto sobre la Renta, donde se pretende adicionar el artículo 76 B, cuyo objetivo es gravar con el impuesto a las personas físicas dedicadas a la venta por catálogo.

El artículo establece la obligación a las personas morales que enajenen mercancías a personas físicas que realicen actividades empresariales con el público en general como vendedores independientes de productos al menudeo por catálogo, de determinar, retener y enterar el monto del Impuesto sobre la Renta que le corresponda a cada persona física. Propone un esquema para el pago del impuesto por parte de las personas físicas que vendan por catálogo.

Las políticas tributarias pueden agravar y reproducir la desigualdad de género, a través de sesgos de género implícitos en los sistemas tributarios. Esto es así porque los roles reproductivos centrados en la mujer (crianza de los hijos y cuidados del hogar) pueden tener un efecto diferenciado entre hombres y mujeres.

Los sesgos de género implícitos de la política tributaria tienen que ver con diferencias de género en las actividades económicas que existen, independientemente de la política impositiva y por lo tanto, deberían ser tomadas en cuenta para analizar el impacto de cualquier impuesto.

Hay cuatro principales diferencias por considerar:

1. El ingreso por empleo o autoempleo;
2. El costo de oportunidad del empleo no remunerado invertido en la crianza de los hijos y cuidado del hogar;
3. Los patrones de consumo; y
4. Los derechos de propiedad y activos en posesión de hombres y mujeres.

En la propuesta presentada en el paquete económico de 2020 para adicionar el artículo 76 B a la Ley del ISR en relación con la forma cómo tributarán las personas que realicen ventas por catálogo, no se están tomando en cuenta los sesgos implícitos que profundizarán la desigualdad de género en mujeres de bajos ingresos al no considerar tres de las anteriores diferencias:

- i. Ingresos por empleo;

ii. Patrones de consumo; y

iii. Empleo no remunerado invertido en crianza de hijos y cuidado del hogar.

1. Ingresos por empleo y empleo no remunerado invertido en crianza de hijos y cuidado del hogar

Las mujeres dedicadas a la venta directa por catálogo representan 78 por ciento de las personas en esta actividad, pero además son principalmente de bajos ingresos (nivel socioeconómico C-/D) y tienen entre 3 y 4 hijos en edad escolar. Además, 59 por ciento de las personas que trabajan en la venta directa tienen un nivel de escolaridad básico (primaria y secundaria).¹

Las mujeres de bajos ingresos que se dedican a las ventas directas destinan buena parte de su tiempo a la crianza y cuidado del hogar, por lo que les queda poco tiempo disponible para buscar un empleo fijo con horarios establecidos. Además debido a que son mujeres con baja instrucción, la posibilidad de tener un empleo fijo de ingresos medios o altos es complicada, por lo que las ventas directas son una oportunidad de crecer económicamente en función, no de sus conocimientos y calificaciones, sino de su esfuerzo y capacidad de venta.

Las mujeres en esta condición buscan actividades que puedan desempeñar desde su hogar con horarios flexibles, que les permita ausentarse en caso de necesitarlo, lo que deriva también en que sus ingresos son variables.

Por otro lado, los roles reproductivos que recaen en la mujer tienen un beneficio social, ya que el cuidado de la familia repercute en la productividad laboral y en ese sentido, impacta positivamente en el ingreso nacional, pero nunca o casi nunca se evalúa el costo que implica el que las mujeres desempeñen roles reproductivos, ensanchándose la desigualdad para ellas, tanto la desigualdad vertical (no tener movilidad social), como la desigualdad horizontal (entre hombres y mujeres).

Por ello, la venta directa por catálogo es un *modus vivendi* para mujeres de bajos ingresos y poca instrucción que permite complementar el gasto familiar, o bien, tratándose de madres solteras o cuya pareja atraviesa períodos de desempleo, prácticamente la venta directa puede ser el sostén del hogar por la dificultad implícita que tienen estas mujeres para generar ingresos.

Aunado a esto, una parte importante de la fuerza laboral femenina que tenía empleo fijo, tuvo que abandonarlo frente a la cancelación del subsidio a las estancias infantiles en 2019, de tal suerte que más mujeres encuentran en la venta directa, la manera de subsistir y mantener el patrón de gasto al que estaban acostumbradas a realizar cuando tenían un salario.

2. Los patrones de consumo

Las mujeres destinan más proporción de sus ingresos a la compra de comida, gastos para la educación y la salud, destinados preponderantemente a los hijos y los adultos mayores, por lo que cualquier choque a los ingresos de estas mujeres tiene repercusiones en una pérdida de calidad y cantidad de bienes para los niños y los adultos mayores. Sobre esto existe evidencia empírica, por ejemplo, Khandker (1999) encontró un impacto positivo de la entrega de microcréditos a mujeres pobres en la compra de bienes durables para la vivienda, así como incremento de escolaridad y mejor alimentación de los niños. Es decir, la mujer tiene preferencias por incrementar la calidad en la crianza de los hijos.

La iniciativa: el efecto negativo vía precio y menor demanda de productos

Un argumento que se señala relacionado con esta propuesta es que las mujeres que se dedican a la venta por catálogo o la venta directa tienen ventas promedio mensuales que no serán de alto impacto para efectos del cálculo del ISR. En este sentido mostramos el ejemplo 1, en el que se utilizan datos de la mujer promedio en la venta directa, la cual realiza ventas por 6 mil pesos, a los cuales se resta el costo del producto y los gastos de transporte, fletes y cobranza, que promedian 600 pesos mensuales.

Si se observan las tablas del ejemplo 1, la vendedora promedio tendría que pagar ISR por 31.68 pesos, y si bien es un monto bajo, la visión que esgrime que las mujeres vendedoras no serán afectadas es incorrecta, porque el incremento de las obligaciones fiscales para las empresas repercutirá en cambios contables, financieros y administrativos que afectarán los costos de operación y tendrá que darse un ajuste al alza en los precios de los productos que se venden por catálogo. En este caso, el impacto para las mujeres más vulnerables de la venta directa se dará cuando el incremento de precios les implique que sus clientes comprarán menos o con menor frecuencia, ya que los bienes que se venden por catálogo no son de primera necesidad, como los alimentos o las medicinas, es decir, son bienes que pueden restringirse en el consumo si hay incrementos de precios o dicho de otra manera, tienen una alta elasticidad precio de la demanda.

La clientela de esta fuerza de ventas pertenece al mismo nivel socioeconómico y a sus redes y vínculos más estrechos que poco a poco se van ampliando, es decir, es una clientela con poca capacidad de compra, la cual dejará de adquirir estos productos y ese será el impacto negativo para las mujeres de bajos ingresos, ya que las empresas quedarán obligadas a realizar cambios internos para cumplir con la nueva legislación independientemente de si cae la venta de productos para estas mujeres.

Por eso es indispensable que los legisladores tengan una visión amplia de cuánto se puede recaudar frente al costo social de afectar a mujeres de bajos ingresos.

Ejemplo 1

Ventas mensuales	\$ 6,000.00
Costo del producto	\$ 4,500.00
Transporte	\$ 600.00
Base gravable	\$ 900.00
ISR por pagar	31.68%
Ingreso neto	\$ 868.32

Cálculo de ISR mensual	
Ingreso	\$ 900.00
Límite inferior	\$ 578.53
Excedente del límite inferior	\$ 321.47
Tasa sobre el excedente del límite inferior	6.4%
Cuota fija	\$ 11.11
ISR por pagar	\$ 31.68

Ejemplo 2

Ventas mensuales	\$ 30,000.00
Costo del producto	\$ 22,500.00
Transporte	\$ 1,500.00
Base gravable	\$ 6,000.00
ISR	\$ 368.82
Ingreso neto	\$ 5,631.18

Cálculo de ISR mensual	
Ingreso	\$ 6,000.00
Límite inferior	\$ 4,910.19
Excedente del límite inferior	\$ 1,089.81
Tasa sobre el excedente del límite inferior	10.88%

Ejemplo 2

Cuota fija	\$ 288.33
ISR por pagar	\$ 406.90

Ejemplo 3

Ventas	\$ 100,000.00
Costo	\$ 75,000.00
Transporte	\$ 10,000.00
Base gravable	\$ 15,000.00
ISR por pagar	\$ 1,910.54
Ingreso neto	\$ 13,089.46

Cálculo de ISR mensual	
Ingreso	\$15,000.00
Limite inferior	\$12,009.95
Excedente del limite inferior	\$2,990.05
Tasa sobre el excedente del limite inferior	21.36%
Cuota fija	\$ 1,271.87
ISR por pagar	\$ 1,910.54

Si tomamos el ejemplo 1, suponiendo que toda la fuerza de ventas directas (2.7 millones de personas) venden a ese ritmo durante un año pagando ISR por 31.68 pesos mensuales, se tendría una recaudación anual de 85.54 millones de pesos mensuales que equivalen a 1 026.43 millones de pesos anuales. No obstante, con esta iniciativa, las empresas tendrán que rehacer buena parte de sus procesos contables, financieros y administrativos lo que tendrá un impacto en el incremento de sus costos de operación y esto repercutirá en un incremento de precios de producto; por tanto, la recaudación disminuirá.

Derivado de lo anterior, esta iniciativa tendrá impacto negativo en profundizar la desigualdad de género y en afectar la condición social de mujeres pobres y sus dependientes económicos (hijos, principalmente).

Independientemente de la necesidad que tiene la economía nacional por ampliar la base tributaria, afectando a sectores de población altamente vulnerables es una visión contraria a una política fiscal que se supone debe tener fines redistributivos.

En otro orden de ideas, las ventas por catálogo incluyen una gama de productos dentro de las que destacan el calzado y los textiles y en esto, la principal comercialización es de producto nacional, ya que la mayoría de las importaciones se va a su venta en establecimientos. Ahora bien, estas industrias han sido de las más afectadas por la importación ilegal de mercancía provenientes de China. Por ejemplo, en 2014, el SAT estimó un total de 4 millones de pares de zapatos de importaciones ilegales.²

Aunado a la competencia desleal, la industria mexicana del calzado, por ejemplo, está en crisis económica. Justamente el día de hoy, 23 de septiembre de 2019, el titular del ejecutivo, en su conferencia mañanera dijo que uno de los planes de su gobierno es apoyar a la industria del calzado.

A continuación se muestran los datos de la variación porcentual del índice de producción que publica el Inegi y en este cuadro se puede observar que este año la producción nacional de calzado, no sólo se desaceleró como el resto de la economía nacional, sino que prácticamente es un sector en crisis económica.

Cuadro 1. Variación porcentual del índice de volumen físico de la producción acumulado (2019).

Sector: curtido y acabado de cuero y piel, y fabricación de productos de cuero, piel y materiales sucedáneos.

Mes	Índice
Enero	-7.1%
Febrero	-5.8%
Marzo	-3.0%
Abril	-4.5%
Mayo	-4.2%
Junio	-4.4%
Julio	-3.8%

Fuente: Cuentas Nacionales, Indicador mensual de la actividad industrial año base 2013.

Los datos de producción a la baja significan que esta industria está recortando su capacidad y, por lo tanto, recortando personal, es decir, se están destruyendo empleos. Si a esta situación le añadimos un choque provocado por una reducción de las ventas directas por catálogo debido a una medida tributaria, no sólo se está afectando a las mujeres de bajos ingresos de la fuerza de ventas, sino hacia atrás, la destrucción de empleo en la maquila que ocupa de forma directa alrededor de 95 mil personas.

Para quienes ingresen a las filas del desempleo, en un ambiente de cero crecimientos económicos, será muy difícil colocarse en otro empleo formal, por lo que ingresarán a la estadística del desempleo o de la economía informal, lo que a su vez impactará en las metas de recaudación de impuestos para 2020.

Por lo expuesto someto a consideración de esta soberanía el siguiente

Punto de Acuerdo

Único. Se exhorta a las Comisiones de Hacienda y Crédito Público; de Economía, Comercio y Competitividad; y de Igualdad de Género de la Cámara de Diputados a dictaminar la propuesta del titular del Ejecutivo federal referente a la adición del artículo 76 B a la Ley del Impuesto sobre la Renta, considerar el impacto social y económico que tendría en las mujeres que ven en este tipo de actividad un complemento de la economía, y con base en ello considerar no adicionar dicho artículo a la ley.

Notas

1 Recuperado en: <https://www.amvd.org.mx/datos-demograficos>

2 <http://www.logisticamx.enfasis.com/notas/71741-se-reducen-importaciones-ilegales-calzado>

Palacio Legislativo de San Lázaro, a 26 de septiembre de 2019.

Diputada Cynthia Iliana López Castro (rúbrica)

SILL