

Polémica tributaria: más allá de propuestas menores

Eduardo Engel*

Todo comenzó hace exactamente un mes, cuando Juan Andrés Fontaine, jefe programático de la Alianza, propuso reducir los impuestos a las utilidades de las empresas con el objetivo de estimular el crecimiento. Aun cuando Fontaine se apresuró en aclarar que su propuesta era a título personal, en una columna posterior la defendió con pasión y entusiasmo, por lo cual vale la pena tomarla en serio.

Al analizar el impacto que tendrán políticas determinadas, no basta con encontrar evidencia de que los efectos serán beneficiosos, también es clave cuantificar la magnitud de dichos beneficios. Porque una política puede apuntar en la dirección deseada, pero con beneficios minúsculos, en cuyo caso conviene que el gobierno se dedique a alternativas más relevantes.

Este es uno de los problemas con la evidencia que Fontaine exhibe para justificar su propuesta: del principal estudio que cita, aquel de Rodrigo Vergara, se infiere que el impacto de su propuesta sería tan sólo un crecimiento adicional anual del 0,12 %, es decir, bastante menor.

Un segundo problema con la propuesta de Fontaine es que las cuentas no calzan. En efecto, como además propone reducir las tasas de las personas, es de Perogrullo que la recaudación tributaria caerá, por lo cual debe aclarar si piensa compensar dicha caída incrementando otros tributos o reduciendo el gasto público.

En lugar de hacer esto, argumenta que el mayor crecimiento que inducirá su propuesta compensará la merma de ingresos fiscales. Esta explicación no es satisfactoria, por varios motivos.

Primero, lo que importa es la recaudación fiscal como fracción del producto, no su monto absoluto. Una economía que crece más rápido requiere de ingresos tributarios que también crezcan más rápido para mantener el gasto público, como porcentaje del producto, constante. A lo anterior se agrega que la evidencia internacional indica que a medida que los países se desarrollan, el gasto público, como fracción del producto, aumenta.

El domingo pasado, en esta misma página, César Barros reflató una propuesta distinta, aquella de igualar las tasas que pagan las empresas con aquellas que pagan las personas. En la actualidad, los contribuyentes de altos ingresos enfrentan una tasa marginal del 40 %, muy superior a la tasa del 17 % que pagan las empresas.

En teoría, al momento de retirar utilidades, los accionistas deben tributar tan sólo por la diferencia entre la tasa que les corresponde como individuos (el 40% antes mencionado) y los impuestos que ya canceló la empresa. En la práctica, sin embargo, la gran mayoría de los contribuyentes se las arregla, a veces legalmente, otras veces ilegalmente, Barros da ejemplos ilustrativos al respecto, para no pagar más del 17%.

En consecuencia, con una tasa levemente superior al 17% actual, pagada en forma pareja por personas y empresas, es posible recaudar los mismos montos que se recaudan hoy sin inducir una serie de actividades que hoy existen exclusivamente para reducir los pagos de impuestos. Al mismo tiempo, se facilita la labor fiscalizadora del SII, con lo cual se incrementa la recaudación tributaria o, alternativamente, se pueden reducir otros impuestos.

No existen estudios estimando los beneficios de igualar las tasas que pagan empresas e individuos. Sería interesante realizar dicho estudio para determinar si, a diferencia de la propuesta de Fontaine, la idea de impuestos parejos sí lleva a beneficios sustanciales.

***Eduardo Engel es Profesor Titular de Economía de la Universidad de Yale.**