EDUARDO ENGEL*

Reduciendo la brecha



Un número creciente de analistas y políticos, de oposición y de gobierno, ha propuesto reducir las tasas más altas que gravan los ingresos de las personas. Hoy, estas tasas llegan al 45% para aquellos ingresos por sobre los $ 3.300.000 mensuales. La idea es reducir esta tasa marginal, con propuestas que van desde una reducción de 10 puntos porcentuales (al 35 %), hasta medidas más drásticas, como pasar a una tasa pareja del 20 % para todos los ingresos por sobre cierto monto exento. Las propuestas también difieren respecto de si esta reducción es "unilateral" o si debe ir acompañada de un aumento en otro tributo, para compensar la caída de ingresos fiscales. En caso de contemplar un aumento compensatorio, el candidato más obvio es el impuesto a las utilidades de las empresas (actualmente de 15 %).

Hay dos elementos coyunturales que hacen atractivo para el gobierno reducir las tasas más altas del impuesto a la renta. En primer lugar, está el aumento del ingreso disponible para el consumo que trae consigo dicha medida, con lo cual se estimula la demanda interna, contribuyendo así a la creación de empleos.

Segundo, se trata de una medida que da señales claras respecto del compromiso de la actual administración con el modelo de desarrollo que el país ha seguido durante las últimas décadas.

Sin embargo, una reducción de impuestos como la propuesta tiene efectos que van más allá de la coyuntura y que conviene considerar.

Para empezar, notamos que son pocos los contribuyentes que efectivamente llegan a la tasa marginal máxima del 45 %: en 1998, fueron poco menos de 17 mil. Un número importante de contribuyentes evita pagar estas tasas formando sociedades de diversa índole, a través de las cuales perciben parte importante de sus ingresos. Estas sociedades pagan un impuesto parejo del 15 % sobre sus utilidades. Este gravamen sirve como crédito contra el impuesto a la renta que las personas pagan al momento de retirar las utilidades de la sociedad; sin embargo, en la práctica un número importante de contribuyentes se las arregla para nunca pagar más del 15 %.

La disposición a remunerar el trabajo de un alto ejecutivo o consultor pagándole a su sociedad de inversión varía de una empresa a otra. Algunas lo hacen en forma rutinaria, otras no lo hacen como cuestión de principios. Más aun, en el caso del sector público existen limitaciones para usar este modo de pago. Como consecuencia de lo anterior, las empresas que pagan directamente a las sociedades de sus ejecutivos o consultores pueden obtener los mismos servicios profesionales a menor costo. Se trata de una ventaja competitiva que no guarda relación con mayor productividad o eficiencia. Por ejemplo, si una universidad privada cancela $ 2 millones a la sociedad de un connotado profesional por dictar un curso, éste recibe un monto neto de $ 1,7 millones después de pagar el 15 % de impuesto. En cambio, una universidad que no puede pagarle a la consultora del profesional, debe desembolsar un cifra superior a los $ 3 millones para que dicho profesional, suponiendo que impone con tasa marginal del 45 %, reciba el mismo monto neto ($ 1,7 millones). Una diferencia similar existirá entre empresas que remuneran a su plana mayor pagando sumas importantes a las consultoras de estos profesionales y empresas que sólo les cancelan sueldos.

Varios motivos hacen aconsejable combinar una reducción de la tasa más alta que pagan los ingresos de las personas de un 45 a un 35% y aumentar la tasa que tributan las utilidades de las empresas de un 15 a un 16 %.

Si a esto agregamos que con cierta frecuencia las sociedades que constituyen los profesionales son utilizadas para evadir impuestos, por ejemplo, imputando como costos de la sociedad diversos gastos personales, la alternativa de igualar la tasa marginal más alta del impuesto a la renta de las personas con la tasa que pagan las utilidades de las empresas parece muy atractiva. Eliminar la brecha entre ambas tasas significa eliminar uno de los principales motivos para constituir sociedades profesionales. Además, se simplificaría el sistema tributario.

Sin embargo, un potencial problema con la idea de reducir la brecha entre ambas tasas a cero, es que podría traer consigo una importante reducción de la tasa de ahorro. Aun cuando no conozco evidencia concluyente al respecto, se puede conjeturar que uno de los factores determinantes de las altas tasas de ahorro de la última década ha sido la brecha antes mencionada, ya que la existencia de ésta hace atractivo mantener las utilidades dentro de la sociedad, en lugar de gastarlas. Por eso, es aconsejable reducir lentamente la brecha entre ambas tasas, partiendo con una reducción de la tasa marginal más alta del impuesto a la renta a un 35 %.

Una reducción como la anterior conlleva una caída de aproximadamente un 1 % de los ingresos del Fisco (aproximadamente, US$ 100 millones). Esta caída se podría compensar subiendo el impuesto a las utilidades al 16 %. ¿Es importante esta compensación? Desde un punto de vista distributivo es buena, ya que invalida el argumento de que una reducción de tasas como la propuesta favorece a los más ricos.

En resumen, son varios los motivos que hacen aconsejable combinar una reducción de la tasa más alta que pagan los ingresos de las personas de un 45 a un 35 % y aumentar la tasa que tributan las utilidades de las empresas de un 15 a un 16 %. Sin embargo, es importante esperar un tiempo y ver el efecto de dichas medidas sobre el ahorro, antes de reducir aún más la brecha entre ambas tasas. **qp**

* *Académico y director del Centro de Economía Aplicada (CEA), Depto. Ing. Industrial, U. de Chile. http://www.dii.uchile.cl/~eengel*