

Primer Congreso Institucional
"El Sistema Tributario Peruano:
Propuesta para el 2000"

Política Fiscal

Expositor: Dr. César Luna-Victoria León

Martes, 16 de Noviembre de 1999

Después de esta jornada maratónica se ha dicho mucho, así que como Peter Byrne lo adelantó, tengo poco que agregar. Cuando Javier Luque me solicitó cerrar la mañana me dijo: "llamo al asociado, no al Ministro, porque le quiero pedir varias cosas. La primera es cerrar una jornada de exposiciones que incluye a representantes del gobierno y de los principales movimientos que participan en las elecciones". El pedido comprendía cerrar y amarrar las exposiciones; sin embargo, para ello no contaría con información previa de su contenido. Además existía el compromiso de no ingresar al debate, con lo cual los comentarios tendrían que ser mesurados. Eso me obligaba a predecir qué se iba a decir y qué no. Lo que se iba a decir, para amarrarlo y lo que no se iba a decir, eventualmente para proponerlo. Sobre lo que ya se ha dicho, creo haber escogido dos temas particularmente concurrentes. El primero es el déficit y el segundo es el tratamiento del impuesto a la renta con una tendencia a la baja, como mecanismo de competitividad. Algo que ha sido comentado muy marginalmente es el tema de la política arancelaria, que también es tributaria aunque no de tributos internos, así que la voy a tratar dentro de un mecanismo de integración, para luego hacer una reflexión final.

Pues bien, el primer tema es el déficit fiscal. Como estoy en casa (Instituto Peruano de Derecho Tributario y la Asociación Fiscal Internacional) y me presento como un asociado más, he omitido cifras del gobierno. Eso me da tranquilidad, sobre todo considerando la presencia de la viceministra de Economía. Las cifras son de Apoyo y reflejan la magnitud del déficit fiscal que se debe considerar antes de realizar cualquier recorte. No importa cuál sea el monto del PBI, en todo caso esa es una referencia, estamos hablando entre 1300 a 1600 millones de dólares.

DEFICIT FISCAL 2000

Déficit	2.2% PBI	2.8% PBI
US\$ MM	1,300	1,600
Deuda externa	(300)	(300)
Privatizaciones	(450)	(450)
Deuda externa	(270) (1,020)	(270) (1,020)
Por financiar	280	630

Fuente: Apoyo Consultoría S.A.

La primera pregunta que debemos realizar en esta coyuntura es ¿debemos reducir el gasto? Para ello no hay que olvidarnos que en el Perú, si bien se ha eliminado la extrema pobreza, todavía existe un alto porcentaje de peruanos que están categorizados internacionalmente como pobres. Y con el 50% de peruanos pobres -no hablemos de caridad cristiana sino exclusivamente de competitividad-, no podemos competir, pues no tienen educación para el trabajo. Con 50% de pobres en educación, mal nutridos, no estamos en condición de competir. Con una alta mortalidad infantil y de madres gestantes, tampoco podemos competir. Repito: no estoy hablando de sensibilidad social o caridad cristiana, sino exclusivamente de condiciones de competencia.

Cuando se dice que hay que ahorrar el gasto público, lo primero que hay que tener presente es la gran necesidad de gasto que se tiene en el país. Es verdad que para erradicar la pobreza lo que se necesita es riqueza, esto es clarísimo; tenemos que generar riqueza para que sea distribuida, re-distribuida. Pero en el entretanto, en el mientras tanto, tiene que haber un gasto social dirigido a este sector, con o sin campaña electoral. Corresponderá a los contribuyentes, a todos nosotros, fiscalizar que ese gasto sea ético, eficiente y dirigido a aquello que sea socialmente necesario. Sin embargo, ese es un tema de fiscalización, y no de importe de gasto.



La magnitud del déficit equivale a 57 veces el presupuesto del Ministerio de Pesquería y 50 veces el presupuesto del Ministerio de Industria, simplemente por hablar de aquellos pliegos presupuestales que, consustancialmente (en uno de los casos, temporalmente), han estado a mi cargo. Se ha hablado de reducir Ministerios. Pues bien, tendríamos que reducir 57 veces el Ministerio de Pesquería, lo que significa eliminar, por ejemplo, 57 veces la capacidad de inversión y de gasto del IMARPE, que hoy por hoy es el que me da información para determinar si hay veda o no.

MAGNITUD DEL DEFICIT

Déficit	=	US\$1,300 MM
		57 MIPE
		50 MITINCI

Si el día de hoy tuviera 100 mil dólares más, probablemente no habría decretado veda, pues el barco de investigación Olaya habría estado en condiciones de salir a detectar si la biomasa se ha recompuesto o no. En sustitución, 30 embarcaciones del sector privado, con combustible privado, van a salir a investigar el mar mañana y pasado. Cuántos millones de dólares está perdiendo la industria pesquera porque hoy día el Ministro no tiene una información actualizada sobre la biomasa; en otras palabras, los recursos de los que disponemos no nos permiten sino ser muy conservadores para no depredar la biomasa.

El gasto social, entendido como rentabilidad, es negocio. Mañana y pasado, 30 empresas pesqueras van a financiar embarcaciones privadas para que salgan a investigar el mar. Eso debió salir de impuestos. Fíjense ustedes la contradicción, el dilema que tenemos. Queremos pagar menos impuestos, es verdad, pero simultáneamente

también exigimos al gobierno que gaste más. Y mañana 30 empresas, repito, sin pagar un tributo, van a gastar de sus recursos. ¿Para qué? para que exista un sustento técnico que me permita levantar la veda ¿Para qué?, para que pesquen más. ¿Para qué? para que tengan más utilidades. Esta es la lógica con la que hay que medir el gasto y la tributación.

Después de mostrar la magnitud del déficit en el cuadro 1 anterior y después de contarles todo lo que se podía financiar a través de la deuda externa, deuda interna y privatizaciones, aún restan montos que representan saldos por financiar. He considerado dos opciones, espero que terroríficas y absurdas, por lo tanto improbables aumentar en 10% el impuesto a la gasolina y mantener el Impuesto Extraordinario de Solidaridad. Digo absurdas porque en mi posición no deberían seguir. Absurdas, porque de alguna manera se ha mencionado que no van a continuar. Pero, en el hipotético caso que tuviéramos que tomar esas decisiones, en el escenario más favorable de un déficit del 2.2% del PBI, éste podría ser cubierto.

FINANCIAMIENTO DEFICIT FISCAL 2000			
Saldo por financiar		280	630
¿Δ 10% ISC Combustibles?	(40)		(40)
¿IES?	(325)	(365)	(325) (365)
Por financiar ¿post tax?		∅	265

Fuente: Apoyo Consultoría S.A.

Pero en el otro escenario, donde el déficit es del 2.8%, todavía nos quedarían cerca de 265 millones de dólares por cubrir. Las cifras están ahí, son del Banco Central y se consignan en el Boletín del Banco Central de Reserva; en todo caso, están en las proyecciones de las empresas consultoras.

Cifras más, cifras menos, esa es la magnitud de lo que esta mañana hemos venido a conversar: política fiscal. Hoy día, en la coyuntura actual, la primera pregunta que tenemos que hacer es ¿hay déficit? ¿cómo financiarlo? Después debemos empezar a



trabajar en lo que ya debiera ser cotidiano: Jugar con los instrumentos tributarios. Esta es la primera reflexión que quisiera hacer en esta mañana. Felicito que todas las intervenciones hayan tenido un alto nivel de responsabilidad, pues todas han coincidido, sin especular, en lo difícil de la situación fiscal y que lo que haya que hacer para mejorar la tributación supone primero resolver este tema.

El segundo aspecto que quiero comentar es el impuesto a la renta, que ha sido mencionado como uno de los temas, no quisiera llamarlo de reforma fiscal, pero sí de política fiscal, a fin de plantearlo ya no como un tema de recaudación sino de competitividad. Si se plantea la reducción de la tasa del impuesto a la renta de 30% a 15% para gravar con la menor la distribución de dividendos, el tema tendría un componente de recaudación y, por lo tanto, tendría que ser analizado en la primera parte de esta reflexión final, esto es, en la parte del déficit. En otras palabras, se podrá reducir el impuesto a la renta en la medida en que no afecte el déficit o que el déficit esté financiado. Pero quiero tratar el impuesto a la renta ya no como un tema de recaudación sino de competitividad.

Tenemos dos ejemplos. Una empresa "A" y una empresa "B", cada una con un sistema tributario distinto. La empresa "A" es más rentable que la empresa "B" porque tiene una utilidad de 100 contra 90. En el resultado comercial antes de impuestos "A" es más rentable, tiene una utilidad de 100. "B" tiene una utilidad de 90. Pero, cuando tenemos sistemas tributarios distintos, "A" tiene una tasa de 30% y "B" de 15%. Aplicando la tasa del impuesto a la renta, el resultado después de impuestos determina que "A" tenga excedentes disponibles de 70 en tanto "B" tiene excedentes disponibles de 76.5. Esto nos hace invertir la rentabilidad. "A" es más rentable que "B". Pero el impuesto a la renta hace que "B", que es menos rentable, aparezca después de impuestos como más rentable. Esto es una distorsión. El principio de neutralidad tributaria es un principio que nosotros siempre hemos intentado destacar.

NEUTRALIDAD TRIBUTARIA			
	Ⓐ		Ⓑ
	i		i
	(e)		(e)
U1	100	U1	90
IR 30%	(30)	IR 15%	(13.5)
U2	70	U2	76.5
U1	A > B = 10		
U2	A < B = 6.5		

Pues bien, tener tasas del impuesto a la renta distintas es transferir rentabilidad hacia sectores que normalmente no los tienen, en otras palabras, hacer más rentables otros sectores. Esto representa crear artificialmente una rentabilidad donde no la hay. Y esto, que probablemente esté vinculado o ustedes sospechen que estoy refiriéndolo a la eliminación de beneficios porque crean perforaciones, yo se los he traído, no para comparar regímenes tributarios distintos dentro del país, sino sistemas tributarios distintos entre países competidores. La tasa de impuesto a la renta distinta entre países con los que competimos puede generar rentabilidades distintas y a eso apunta este comentario.

He traído con datos de Internet y de la Comunidad Andina las tasas del impuesto a la renta en la Comunidad Andina. El Perú tiene una tasa de 30%, a nivel de impuesto de sociedades o a nivel de impuesto de personas jurídicas, aunque todos sabemos, sobre todo ustedes que son muy técnicos, que las personas naturales con negocios también están dentro de esta tasa de impuesto. Dejando de lado la exquisitez temática vamos solamente al concepto; el Perú aparece solamente en el impuesto a sociedades como una economía con una tasa intermedia. Hay economías como la colombiana y la venezolana que tienen impuesto a la renta mayor que nosotros y economías como la ecuatoriana y la boliviana con tasas del impuesto a las sociedades menores a las nuestras. Pero si les agregamos la tasa efectiva de dividendos (por si acaso esta no es la tasa nominal, sino la tasa efectiva de dividendos a nivel de tasa combinada) la del Perú, dentro de la economía andina, termina siendo el impuesto a la renta de menor incidencia, considerando que Venezuela tiene una tasa que va entre 15% y 34% -aquí no considero la última reforma tributaria porque no ha sido todavía incluida en Internet y no tengo datos específicos de eso, pero son los datos que tenemos-

IR EN LA COMUNIDAD ANDINA

País	Sociedades	Dividendos	Tasa combinada
Venezuela	15/34	∅	15/34
Colombia	35	7	42
Ecuador	15	20	35
Perú	30	∅	30
Bolivia	25	12.5	37.5

Fuente: Comunidad Andina



A nivel de la Comunidad Andina, la tasa del impuesto a la renta del Perú es la menor. Confieso también que otras economías con las cuales competimos, como por ejemplo la chilena, tienen una tasa del impuesto menor. Lo que he querido demostrar con esto no es que tengamos la mejor o la mayor tasa, sino que, debe formar parte de una política fiscal de ahora en adelante, no solamente pensar en el déficit interno y la rentabilidad que podemos tener tributariamente dentro del país sino que debemos pensar también con qué economías competimos, pues el costo tributario es tan costo como el de la energía eléctrica, el transporte y el de la mano de obra. Después voy a regresar al concepto de los impuestos como *commodities* y cuál es la impresión que tengo de la política tributaria dentro de un mundo globalizado.

Ahora quiero pasar a otro tema, el de política arancelaria. Lo que está en el debate son tres sistemas: un sistema libre, sin aranceles; un sistema plano en el cual existe una tasa fija para cualquier tipo de producto, sea insumo, producto intermedio o producto final; y, un tercer sistema que es el escalonado, en el cual las tasas arancelarias son más baratas para los insumos y bienes de capital y tasas más altas para los productos intermedios y finales. En el ejemplo para medir cifras en el arancel plano he utilizado un arancel del 12% que es el que existe en el Perú como tasa promedio y en los ejemplos del impuesto escalonado tasas del 5% para insumos y de 12% para productos finales.

PROTECCION ARANCELARIA

CONCEPTO	LIBRE (1)	PLANO (2)	ESCALONADO (3)
Insumos	35.0	35.0	35.0
Arancel insumos	0.0	4.2	1.8
Valor agregado	5.0	5.6	8.1
Precio	40.0	44.8	44.8

(1) Anual \emptyset

(2) Anual 12%

(3) Anual 5% para insumos y 12% para productos finales

Empezamos con el ejemplo. Utilizando insumos de 35 en los tres sistemas, 35 como costo, todavía sin aranceles y dentro de una economía absolutamente globalizada,

tenemos el precio. El ejemplo propone lo siguiente: hay un insumo de 35 que se puede vender en una economía libre a 40. Sin embargo, en una economía protegida tanto por un arancel plano como por un arancel escalonado, si yo tengo un 12% de arancel, produzco y puedo vender mi producto en 40 teniendo, repito, una protección de 12% contra el producto importado, tengo un margen de protección que me permite vender el producto que puedo vender en 40 en 12% más, de cuyo resultado aparece un precio dentro de los sistemas plano y escalonado de 44.8. Repito entonces, insumos por 35, precio de venta en una economía libre 40, en una economía protegida sea por arancel plano o arancel escalonado, en 44.8. Acá no entra más elemento que los precios en una economía globalizada (los precios que pongo son los que están en el mercado).

Calculemos el arancel. El arancel en una economía libre cero (recuerden que en una economía plana tenía un arancel de 12%), sobre 35 me da 4.2 y el arancel de insumos en una economía escalonada que ya no tiene una tasa de 12% producto final sino de 5% del producto de insumo, es 1.8. Si ya tengo fijado el precio por el mercado, el valor agregado (mi ganancia), es el que resulta para completar el nivel de los sumandos. En una economía libre mi valor agregado será 5, en un sistema arancel plano 5.6 y en un sistema escalonado 8.1. Visto así, el sistema más rentable para el país sería el sistema de arancel escalonado. Mientras más protejo la industria nacional más valor agregado voy a generar. El cuadro así lo estaría demostrando. Y por qué digo que lo estaría demostrando, porque el sistema escalonado es patológico, tiene una distorsión que quiero explicar con el siguiente cuadro.

En este nuevo cuadro vamos a comparar un sistema arancelario libre y un sistema arancelario de protección escalonada, manteniendo las cifras de 5% para insumos y de 12% para productos finales. Lo que quiero comparar es el valor agregado bajo frente al valor agregado alto, en una empresa que produce con mucha eficiencia y otra que produce con poca eficiencia, para ver quién se beneficia y quién se perjudica con ese sistema. A nivel de insumos tenemos que las empresas eficientes utilizan 10 de insumos frente a las empresas ineficientes que utilizan 22. En otras palabras, las empresas que tienen valor agregado bajo estarían utilizando más insumos que las que tienen valor agregado alto ¿Por qué? Porque las de valor agregado alto están más tecnificadas, tienen un mejor sistema de utilización de insumos, mejores sistemas de stocks y, en consecuencia, el costo de sus insumos termina siendo menos de la mitad. Ese es el supuesto.

DISTORSIONES

CONCEPTO	LIBRE (1)		PROTECCION (2)	
	VA Bajo	VA Alto	VA Bajo	VA Alto
Insumos	22.0	10.0	22.0	10.0
Arancel insumos	0.0	0.0	1.1	0.5
Valor agregado	18.0	30.0	21.7	34.3
Precio	40.0	40.0	44.8	44.8
Δ Valor agregado %			20.6	14.3

(1) Anual \emptyset

(2) Anual 5% para insumos y 12% para productos finales

Vayamos al precio. En una economía libre el precio sigue siendo 40, en una economía protegida, como tengo un arancel de 12 contra el producto final puedo llevar mi precio a 44.8. Calculemos el arancel de los insumos. En una economía libre no hay arancel, en una economía protegida tenemos distintos componentes de los aranceles en función de la cantidad de insumos utilizados: 1.1 en valor agregado bajo y 0.5 en valor agregado alto. Si ya tengo todos los componentes calculo cuál es mi ganancia o mi utilidad y el resultado es lo que se consigna en el cuadro. ¿A qué van estas cifras? Calculemos nosotros cuál es la ganancia de las empresas ineficientes en uno y otro esquema. La ganancia de las empresas ineficientes, aquellas que tienen valor arancelario bajo, en una economía libre es de 18 y en una economía de protección 21.7; la diferencia entre 18 y 21.7 es 20.6.

En otras palabras, en el ejemplo, el incremento de valor agregado por la protección arancelaria es de 20.6% en la empresa ineficiente. Vayamos a ver cuál es el incremento de valor agregado en una empresa altamente eficiente. En una economía libre era 30, en una economía protegida 34.3. La diferencia representa 14.3%.

¿Cuál es la conclusión de este ejemplo? Que un sistema de protección arancelaria escalonada, a lo que lleva es a castigar la eficiencia, porque rentabiliza la ineficiencia de las empresas; es decir, mientras más ineficiente es una empresa, mayor rentabilidad de valor agregado va a tener. Esta es una de las paradojas de los sistemas arancelarios.

En conclusión, en una política fiscal que maneje el tema de arancel, dentro de una economía integrada y globalizada, donde el arancel tiende a ser cero por todos los convenios de mercados libres y de zonas de libre comercio que se están formando, insistir en un sistema tributario arancelario escalonado, si bien significa proteger a la empresa, la pregunta es, por cuánto tiempo y a qué costo, porque esa protección es un costo (ineficiencia); visto de otro modo, quien termina pagando esa ineficiencia es el consumidor, porque en una economía de arancel libre el consumidor estaría pagando 40, en tanto que en una economía protegida estaría pagando el 12% más. Entonces, a nivel de la economía local, tampoco el asunto es pura ganancia, porque si bien gana la empresa protegida, pierde el consumidor.

Esta es la estructura arancelaria de los países andinos. ¿Por qué la pongo?, los presidentes de los países andinos han suscrito un acuerdo presidencial dando instrucciones para crear un mercado común hacia el 2005, lo que supone como primer paso tener un arancel externo común. Aquí tienen ustedes la estructura arancelaria de los países andinos. En la columna extrema de la derecha tienen toda la estructura arancelaria que va de cero a 35. Miren ustedes, sólo Bolivia y Perú tienen un sistema arancelario plano, porque la mayoría de sus productos están en un nivel arancelario, en Bolivia por ejemplo el 94.4% del total de sus exportaciones, estamos hablando de millones de dólares de exportación, están en un arancel de 10 y en el Perú el 84% de nuestras exportaciones están en un arancel de 12. Observen además, la dispersión arancelaria de nuestros socios andinos. Colombia tiene en el arancel de 5% el 33% de sus exportaciones; en el de 15 un 24% y en el de 20, 23%; un sistema parecido se presenta en Ecuador y Venezuela. Por lo tanto, si un elemento importante es la creación de un Mercado Común Andino y vamos a crear estos mercados hacia el 2005, un sistema que hay que debatir sobre política arancelaria con nuestros socios es qué sistema arancelario vamos a utilizar.

ESTRUCTURA ARANCELARIA - PAISES ANDINOS						
Arancel	AEC	Colombia	Ecuador	Venezuela	Bolivia	Perú
0		3.6	2.9	0.5		
3		0.3	0.3			
5	7.8	33.4	35.8	33.0	5.6	
10	37.5	14.5	17.7	16.6	94.4	
12						84.0
15	29.1	24.3	18.7	25.4		
17						0.7
20	25.6	23.7	24.3	24.3		10.9
25						4.4
35		0.2	0.2	0.2		
TOTAL	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Si bien los aranceles son un instrumento de política comercial, con el cual el Estado establece una política de competitividad y una política comercial, hoy por hoy, que no estamos para tafetanes, los aranceles que no debieran ser considerados como un instrumento de renovación tributaria, hoy son indispensables para recaudar ingresos.

En el resultado del 98, a una presión de 14%, los aranceles representan un 1.3% del PBI y para no hablar de PBI sino de millones de dólares, 822 millones de dólares. Es el 50% del déficit o cuatro veces el saldo por financiar de acuerdo a los cuadros anteriores. Entonces, tampoco estamos nosotros en este tema con muchas posibilidades. Si bien intelectualmente los aranceles tienden a cero y lo mejor es -en mi opinión, por lo menos- que este arancel plano vaya acercándose al arancel cero, hoy día tenemos complicaciones con el tema fiscal. Tampoco podemos reducir los aranceles de una manera tan libre como la podríamos establecer en un diseño de laboratorio de política comercial.

IMPACTO FISCAL

Ingresos Tributarios	% PBI
Impuesto a las Ventas	5.9
Impuesto a los ingresos	3.2
Impuesto Selectivo	1.8
Importaciones	(1.3) → US\$822
Otros	1.8
Total	14.0

Para la reflexión final he pedido que venga Mafalda.



Hoy día Mafalda tendría unos 55 años, sería una filósofa, economista, de alguna manera sería una comunicadora. Y le he pedido que nos cuente cómo desde su niñez veía lo que yo quiero transmitirles al final. Mafalda está conversando con su amigo Felipe y le dice "¿has pensado en lo que ocurriría si no existiera la distancia, Felipe?" Y Felipe le dice "¿si no existiera la distancia?, no ¿qué ocurriría?" "Que TODO estaría aquí, ¿te das cuenta lo que sería que TODO estuviera aquí?" Y Felipe piensa en su imagen de niño de los 60, el Kremlin, los Beatles, el Muro de Berlín, el Llanero Solitario, Disneylandia, Vietnam. "¿Te das realmente cuenta, Felipe?... Sí, se da realmente cuenta". Felipe se angustió.

Y la pregunta, frente al reto de la integración y de la globalización es ¿estamos nosotros angustiados? o ¿por qué la angustia?

¿POR QUE LA ANGUSTIA?

- La integración es inevitable
- Globalización → competencia → ∇ costos → ∇ tax
- Agenda de política fiscal
 - Déficit: Δ ingresos vs. ∇ egresos
 - Tax → ingresos → competitividad
- El dilema: ¿Cuándo? ¿Cuánto? ¿En qué orden?
- Una visión a largo plazo
 - ↳ política de Estado

Creo que la primera idea es y esto ha sido dicho, que la integración es inevitable. Pero esta frase que termina siendo una frase común, quisiera graficarla con algunas cosas. La integración supone transformaciones muy profundas. Vayan a Ripley, vayan a Saga, no sé si Hogar sigue funcionando. Vayan a los grandes almacenes. Si yo les dijera que me calificaran, que me tipificaran qué cosa es un gran almacén, ustedes me dirían una

empresa comercial. Y estarían en lo correcto. Sin embargo, ¿qué cosa es lo primero que les venden cuando entran a los grandes almacenes?, una tarjeta de crédito. Porque la ganancia del almacén no está en la venta de perfumes, de textiles, de artículos para el hogar, la ganancia está en la venta al crédito. Y hoy día con este sistema de integración y la globalización, yo no sé si un gran almacén es una empresa comercial o es una empresa financiera. Las grandes empresas industriales, las que tienen marca, ya dejan de ser empresas manufactureras en el sentido de la factoría del Siglo XIX y estas empresas más se dedican a administrar sus marcas de fábrica para que empresas maquileras o de integración vertical a través de clusters vayan produciendo lo que esta empresa manufacturera internacional simplemente administra como stock. La gran empresa "industrial" de hoy día, la que está entrando al Siglo XXI, ya no manufactura nada, todo lo entrega, lo único que hace es administrar stocks. Y entonces, yo me pregunto si ésta gran empresa industrial internacional ha dejado de ser una empresa industrial y se está convirtiendo más bien en una empresa comercial.

La empresa agraria, en Chavimochic. En la arena de los Mochicas, crecen espárragos y yo no sé si esa actividad ya es agraria en el sentido tradicional de abrir un surco, poner una semilla y regarla. Creería que estas empresas agrarias de Chavimochic son empresas industriales en el sentido que tienen toda una ingeniería de redes por goteo administrados por computadora para combinar nutrientes, fertilizantes y agua y darle la gota en cantidad oportuna en el momento necesario o al revés en el momento oportuno en la cantidad necesaria, para que el espárrago crezca y pueda ser competitivo en Europa y desplace a la producción de espárragos de España.

Por último, las empresas industriales de hoy, los textiles y las empresas de cuero, terminan siendo empresas agrarias porque sus productos son perecederos. Un zapato de moda, esos zapatos chancacones que están de moda hoy día, si no se venden hoy día ya no se venden el próximo año, porque nadie los va a comprar pues la moda va a cambiar. Lo mismo va a pasar con el textil, un textil de moda hoy día, que no se vende hoy, ya no se vende mañana. El periódico de hoy día, mañana por lo menos sirve para envolver pescado. Un textil, un calzado, que hoy no se vende, poco puede servir para el futuro.

Estos cambios en la manera de producir también generan cambios en la manera de pensar los impuestos; la globalización genera competencia y la competencia genera reducción de costos. Esa reducción de costos puede llevar a una reducción de impuestos, porque las economías van a competir (luego de resolver el tema del déficit fiscal), para traer inversiones. Y ya me están diciendo que Chile tiene 15 y están



presionando para que el Perú tenga 15. Y cuando el Perú tenga 15, tal vez me van a decir que Colombia tiene 10. Las Administraciones Tributarias van a tener que realizar una concertación -no sé si lícita o ilícitamente- de precios tributarios. Van a tener que parar esa competencia y armonizar políticas, porque de lo contrario los tributos, como los precios internacionales, van a tender a la baja. Esto es lo que yo llamo el tributo como un precio commodity y por eso es que sostengo que la tributación de hoy ya no tiene que ser pensada solamente dentro de nuestra economía nacional, sino de aquellas economías con las que nos estamos relacionando.

Resumiendo, la agenda de política fiscal no es solamente un tema de analizar el déficit y ver cuántos ingresos y egresos tengo para cubrir ese déficit, también tiene que ver con ingresos y la competitividad del país. Por lo tanto, el dilema es cuándo puedo reducir impuestos, en cuánto los puedo reducir y en qué orden. No es un problema de decisión. Creo que nadie en esta sala duda que efectivamente tenemos que ser competitivos como país y que por tanto tenemos que utilizar nuestro sistema tributario no sólo para producir ingresos sino también como un instrumento de competitividad. Pero también todos, siendo absolutamente responsables con la situación fiscal, debemos responder entonces esas tres preguntas. Todo esto sólo lo podemos hacer con una visión a largo plazo.

Ha sido sumamente grato para mí ver que grupos políticos que están en un proceso electoral, el representante de los empresarios del país (titular de CONFIEP que es la institución que agrupa a los gremios empresariales) y la representante del gobierno, hayan coincidido en un manejo responsable de las cifras fiscales. Eso nos garantiza a todos los peruanos y en especial a los tributaristas de este Congreso que ese no es un tema de bandera electoral. Que ese tema empieza a dejar de ser una política de gobierno y empieza a ser una política de Estado, porque en definitiva, el Estado somos todos.



