

Contradicción vital en la negociación con India

Patricio Arrau
Gerente General
Gerens Capital S.A.
(Columna diario la Tercera, 25/11/05)

Un nuevo acuerdo de apertura comercial, aunque parcial, se suma a los tratados de libre comercio que ha firmado Chile con la más variada gama de países del orbe. Sin duda un nuevo logro que se anota el país y que refuerza la estrategia nacional de apertura comercial como el motor fundamental del crecimiento futuro. Que duda cabe, tratándose de apertura para el intercambio de bienes, Chile fue pionero en abandonar el enfoque autárquico que imperó en la región desde la Gran Depresión.

¿Y que podemos decir sobre el intercambio internacional de servicios? ¿Por qué no aplica en Chile el mismo principio que ha guiado los tratados de libre comercio de bienes? ¿Cuál es la tendencia mundial en servicios? Estas preguntas son especialmente relevantes en el contexto de India, puesto que este país se transformó en los últimos años en uno de los más importantes exportadores de software a nivel mundial. Se estima que el 70% de las empresas certificadas a nivel CMM5 (máximo estándar en ingeniería de software) a nivel mundial son indias. En Chile el software importado, al igual que cualquier servicio profesional externo (asesorías y consultorías de no residentes) está gravado con impuestos (regalías) que fluctúan entre un 20 y 30%.

¿Por qué existen estas regalías?. Están allí para proteger el impuesto adicional a las utilidades extranjeras del 35% y evitar que se realicen remesas al exterior en la forma de asesorías de extranjeros. El software extranjero en Chile no se considera un bien o servicio profesional, sino la renta de un ingeniero extranjero y por ello se le cobra impuestos. Emerge aquí una contradicción vital en el actual modelo imperante en Chile. Es precisamente en los servicios profesionales y el software donde se borra la frontera entre el sistema arancelario y el sistema de regalías o tributario. El sistema de regalías equivale al “arancel” de los servicios profesionales extranjeros, pero estos servicios no los consideramos parte del flujo de bienes y servicios que el país necesita para desarrollarse, sino que los consideramos renta o ingresos de los extranjeros, y por tanto, se tratan dentro del sistema tributario a los extranjeros. Hemos elegido la autarquía en este tipo de servicios, tan fatal como la autarquía comercial de bienes que elegimos con la Gran Depresión.

Nuestro modelo de desarrollo pretende compatibilizar la apertura indiscriminada a los bienes con la autarquía en materia de servicios profesionales. ¿Qué tipo de desarrollo industrial estamos eligiendo para Chile? Uno donde la principal ventaja comparativa del país está dada por sus recursos naturales. Ello lleva irremediablemente a un desarrollo industrial que pudo ser muy bueno para la segunda mitad del siglo pasado, pero que entra en colisión con las claves del mundo del futuro. En esto no somos pioneros y arriesgamos quedar rezagados de las nuevas olas de desarrollo mundial impulsadas por las industrias de

las tecnolog3as de la informaci3n y las comunicaciones. Lo peor de todo, hacemos o3dos sordos.

Nuestro grave error consiste en no darnos cuenta de que los tributos a los extranjeros no son compatibles con la globalizaci3n, con las nuevas ventajas comparativas din3micas que el pa3s necesita crear para no quedar rezagado. Es necesario abandonar el intento de gravar la renta de los factores extranjeros y permitir que s3lo sean gravados en sus pa3ses de origen. As3 lo entendi3 India donde existe una red de 7 zonas francas tecnolog3icas y 21 parques tecnolog3icos a lo largo del pa3s, libres de impuesto a la renta a los extranjeros. As3 lo entendi3 Irlanda, que a diferencia del modelo de zonas francas y parques industriales tecnolog3icos, decidi3 eliminar en todo el pa3s todos los impuestos a los extranjeros, incluidas las regal3as e impuestos adicionales a las utilidades e intereses, y hoy es el principal exportador de software de Europa. Nosotros no podemos entenderlo. Sin darnos cuenta, nos vamos rezagando en el comercio mundial de software y servicios profesionales, pues seguimos aferrados a la ilusi3n de gravar el ingreso extranjero, es decir, en poner un “arancel” de entre 20 y 30% al software y a todos los nuevos servicios profesionales. Nuestra contradicci3n vital se refleja en el reciente acuerdo de alcance parcial con India, pues no podemos desgravar el principal producto de exportaci3n indio.

Es hora de enfrentar el problema de verdad. Se requiere una valiente y unilateral reducci3n de todos los impuestos a los extranjeros, incluidas las regal3as y el impuesto adicional. Ello ser3a tan revolucionario como esa decisi3n de hace 30 a3os de reducir dram3ticamente los aranceles. Hoy se reconoce la visi3n de las decisiones de entonces y dicha estrategia de apertura de bienes es compartida por todo el pa3s. Para que ma3ana digamos lo mismo de las actuales decisiones, no podemos seguir ignorando el problema.