

Link: <https://www.diarioestategia.cl/texto-diario/mostrar/5568288/acordar-discutir-debatir-ley>

La semana pasada fue especialmente compleja para el ministro de Hacienda, luego de que la Comisión Mixta de Presupuestos rechazara casi la totalidad de las partidas del proyecto presentado. <p>Este hecho reviste una importancia crucial, pues dicho proyecto constituye la llave del financiamiento del Estado para el próximo año y sus efectos alcanzan a todos quienes vivimos en el país.</p> <p>Según trascendió, la oposición argumentó falta de transparencia en el costo total del reajuste al sector público.

Además, rechazó los recursos asignados a la Contraloría General de la República, considerándolos insuficientes frente a la magnitud de las tareas que dicho organismo debe cumplir. <p><p> El ministro señaló que el Gobierno está dispuesto a conversar con los sectores más dialogantes de la oposición, emulando los esfuerzos desplegados en otras tramitaciones de leyes económicas.

Esta declaración me llevó a reflexionar sobre el nivel de argumentación que debiera prevalecer en la deliberación parlamentaria de proyectos de ley de la trascendencia de este, y de otros cuyas consecuencias todos hemos vivido, o sufrido. <p> <p> Un ejemplo de diálogo político de alto nivel es la Ley de Pensiones, recientemente aprobada y ya en aplicación. Fue un proyecto que se discutió durante todo de una revisión, fraternizando a varios gobernantes y representantes interesados partes de todo. Sin embargo, fue en esta administración cuando las negociaciones finalmente fructificaron, dando origen a una ley que dista mucho del discurso político con que cada sector intenta atribuirse el mérito de su aprobación. <p> <p> Esta experiencia invita a reflexionar sobre la forma en que se legisla en materias económicas, pues ellas afectan directamente a toda la población.

En consecuencia, no resulta apropiado recurrir a “fórmulas mágicas” ni a improvisaciones que terminan generando descontento ciudadano. <p> <p> La Economía es una ciencia con postulados claros y con abundante evidencia empírica que respalda las políticas que de ella se derivan. Si el propósito es promover el crecimiento, existen diversas técnicas y modelos contrastables, que permiten ponderar costos y beneficios para adoptar decisiones racionales.

En este contexto, negociar o acordar no es un acto antojadizo, sino una necesidad que exige basar las decisiones en fundamentos objetivos más que en caprichos o dogmas ideológicos. <p> <p> Un ejemplo ilustrativo fue la Reforma Tributaria de los años 2014–2016. Se discutió intensamente un proyecto que, desde el punto de vista teórico, carecía de eficiencia económica. Diversos especialistas advirtieron los perjuicios de aplicar un sistema de renta atribuida general y de aumentar la tasa corporativa, además de introducir diferenciaciones complejas. Pese a esa situación, la iniciativa logró implementarse en la Cámara de Diputadas y Diputados, siendo luego objeto de correcciones en el Senado, donde algunos legisladores —con acierto— llamaron a “cocinar” el texto para morigerar sus efectos negativos.

Un análisis de ese reforma se apoya en las análisis realizados por organismos internacionales como la OCDE, el FMI y el Banco Mundial, todos los cuales detectaron sus deficiencias. Los cálculos de ese proyecto eran pésimos, pese a tratarse de un mal proyecto, se discutió, se negoció y se acordó una ley que terminó siendo negativamente el peor. Esto demuestra que el diálogo político, por sí solo, no garantiza resultados técnicamente sólidos ni benéficos para la economía del país.

Por otra razón, considero preocupante las recientes declaraciones del ministro de Hacienda, quien nuevamente invoca la necesidad del diálogo político como herramienta central para aprobar el Presupuesto. Ese talante dialogante puede ser virtuoso solo si está acompañado de una discusión técnica rigurosa sobre la pertinencia del gasto y la factibilidad de los ingresos.

De lo contrario, el país entero quedará expuesto a los costos de decisiones más políticas que económicas, cuyos efectos se extenderán durante todo el próximo año y, lo más relevante, nos beneficiaremos de los aciertos, pero sufriremos fuertemente los errores de este juego de discusión, negociación y acuerdos políticos. <p> <p> Prof. Germán R. Pinto Perry</p> <p> Director Programas de Especialización Tributaria</p> <p> Centro de Investigación y Estudios Tributarios NRC</p> <p> Universidad de Santiago de Chile</p> Autor: Germán Pinto

Acordar, discutir, debatir una Ley

lunes, 3 de noviembre de 2014, Página: Diario Estrategia



Los伺vios pasada lunes empiezan a cumplir con el ministerio de Hacienda, luego de que la Comisión Mixta de Presupuesto rechazara casi la totalidad de las partidas del proyecto presentado.

Estarán revisando una importante iniciativa, que dicho proyecto contempla la llave del financiamiento del Estado para el próximo año y sus efectos alcanzan a todos quienes vivimos en el país.

Siguiendo, la oposición argumentó falta de transparencia en el costo total del proyecto al tener costos. Además, restringió los recursos asignados a la Contraloría General de la República, considerándose insuficientes frente a la magnitud de los recursos que dicha organización cumple.

El ministro señaló que el Gobierno está dispuesto a conversar con las secciones más dialogantes de la oposición, evitando las estúpidas despliegues en celos, intimidaciones de tipos económicos. Esta declaración me llevó a reflexionar sobre el nivel de argumentación que debiera presentar en la deliberación parlamentaria de proyectos de ley de la trascendencia de este, y de otras cuyas consecuencias todos hemos vivido, a mi modo.

Un ejemplo de diálogo político de alto nivel es la Ley de Pensiones, recientemente aprobada y ya en aplicación. Fue un proyecto que se discutió durante todo de una revisión, fraternizando a varios gobernantes y representantes interesados partes de todo. Sin embargo, fue en esta administración cuando las negociaciones finalmente fructificaron, dando origen a una ley que dista mucho del discurso político que cada sector intenta atribuirse el mérito de su aprobación.

Esta experiencia invita a reflexionar sobre la forma en que se legisla en materias económicas, pues ellas afectan directamente a toda la población. En consecuencia, no resulta apropiado recurrir a “fórmulas mágicas” ni a improvisaciones que terminan generando descontento ciudadano.

La Economía es una ciencia con postulados claros y con abundante evidencia empírica que respalda las políticas que de ella se derivan. Si el propósito es promover el crecimiento, existen diversas técnicas y modelos contrastables, que permiten ponderar costos y beneficios para adoptar decisiones racionales. En este contexto, negociar o acordar no es un acto antijugada, sino una responsabilidad que implica trazar las decisiones en fundamentos objetivos más que en caprichos o dogmas ideológicos.

Un ejemplo ilustrativo fue la Reforma Tributaria de los años 2014–2016. Se discutió intensamente un proyecto que, desde el punto de vista teórico, carecía de eficiencia económica. Diversos especialistas advirtieron los perjuicios de aplicar un sistema de renta atribuida general y de aumentar la tasa corporativa, además de introducir diferenciaciones complejas. Pese a esa situación, la iniciativa logró implementarse en la Cámara de Diputadas y Diputados, siendo luego objeto de correcciones en el Senado, donde algunos legisladores —con acierto— llamaron a “cocinar” el texto para morigerar sus efectos negativos.

Un análisis de ese reforma se apoya en las análisis realizados por organismos internacionales como la OCDE, el FMI y el Banco Mundial, todos los cuales detectaron sus deficiencias.

Lo curioso de ese proceso es que, pese a tratarse de un mal proyecto, se discutió, se negoció y se acordó una ley que terminó siendo negativamente el peor. Esto demuestra que el diálogo político, por sí solo, no garantiza resultados técnicamente sólidos ni benéficos para la economía del país.

Por otra razón, considero preocupante las recientes declaraciones del ministro de Hacienda, quien nuevamente invoca la necesidad del diálogo político como herramienta central para aprobar el Presupuesto. Ese talante dialogante puede ser virtuoso solo si está acompañado de una discusión técnica rigurosa sobre la pertinencia del gasto y la factibilidad de los ingresos. De lo contrario, el país entero quedará expuesto a los costos de decisiones más políticas que económicas, cuyos efectos se extenderán durante todo el próximo año y, lo más relevante, nos beneficiaremos de los aciertos, pero sufriremos fuertemente los errores de este juego de discusiones, negociación y acuerdos políticos.

Prof. Germán R. Pinto Perry

Diseño Programas de Especialización Tributaria

Centro de Investigación y Estudios Tributarios NRC

Universidad de Santiago de Chile

Autor: Germán Pinto