

La columna de...

PEDRO FECCI GALLARDO,
PRESIDENTE REGIONAL DEL COLEGIO DE CONTADORES

Rebaja del Impuesto Corporativo en Chile: una discusión que exige prudencia

En Chile vuelve a tomar fuerza una propuesta que, a primera vista, parece razonable: rebajar el impuesto corporativo para estimular la inversión, acelerar el crecimiento y mejorar el dinamismo de la economía. Es una idea atractiva porque promete un círculo virtuoso casi automático. Sin embargo, cuando se examina la evidencia empírica disponible, la conclusión que emerge no es que toda rebaja tributaria sea equivocada, pero sí que una decisión de esta magnitud exige prudencia, gradualidad y respaldo técnico serio.

La razón principal es simple: la relación entre menores impuestos corporativos y mayor crecimiento no es automática. Depende del contexto económico, del diseño del sistema tributario, de la certidumbre regulatoria, del acceso al financiamiento, de la demanda esperada y de la calidad institucional. Por eso, reducir el debate a la sola tasa nominal del impuesto puede llevar a conclusiones apresuradas. La propia OCDE ha señalado que la tributación corporativa puede influir en la inversión, pero también ha advertido que los detalles del sistema importan tanto o más que una baja general de tasa. En su análisis de 2023 concluye que la inversión responde a la tributación, pero de manera heterogénea, y que el diseño de la base imponible y los incentivos específicos puede ser más decisivo que una rebaja amplia y permanente de la tasa corporativa.

La experiencia de Estados Unidos es especialmente útil para observar este fenómeno, porque allí la hipótesis de que bajar impuestos produce más crecimiento ha sido ensayada y estudiada con enorme detalle. Un informe del Congressional Research Service, organismo técnico que asesora al Congreso estadounidense, examinó la evolución de las tasas más altas de impuestos desde 1945 y no encontró una relación clara entre menores tasas y un mayor crecimiento económico. Tampoco halló evidencia robusta de que esas rebajas se traduzcan, de manera consistente, en más ahorro, más inversión o mayor productividad. Es decir, la evidencia histórica no confirma de forma concluyente la promesa de que bajar impuestos a los niveles altos de ingreso genera, por sí sola, una expansión sostenida de la economía.

A esa evidencia se suma la revisión de la reforma tributaria estadounidense de 2017. El estudio del Tax Policy Center y Brookings concluyó que aquella reforma sí redujo la recaudación, pero que sus efectos sobre el producto fueron difíciles de identificar y, en cualquier caso, modestos. También observó que una parte relevante de los recursos liberados no se orientó necesariamente a nueva inversión productiva, sino a otros usos financieros, incluidas recompras de acciones. En términos técnicos, esto importa mucho: una rebaja tributaria puede mejorar la posición financiera de las empresas, pero eso no significa automáticamente más capacidad instalada, más empleo ni mejores salarios.

La evidencia comparada entre países también invita a la cautela. Un estudio de David Hope y Julian Limberg, basado en 18 economías de la OCDE durante varias décadas, concluyó que los grandes recortes tributarios a los sectores de mayores ingresos no produjeron efectos significativos sobre crecimiento ni desempleo, pero sí se asociaron a un aumento de la desigualdad. Aunque ese trabajo no se limita al impuesto corporativo, su hallazgo es relevante para el debate actual: las rebajas tributarias amplias pueden tener efectos distributivos claros, sin asegurar los beneficios macroeconómicos que suelen prometerse.

La lección para Chile, entonces, no es cerrar la puerta a cualquier ajuste tributario. La lección es otra: no conviene tratar la rebaja del impuesto corporativo como una fórmula autosuficiente de crecimiento. Desde una perspectiva técnica, la pregunta correcta no es si la tasa debe bajar por principio, sino si una baja concreta, en las condiciones actuales del país, generará un beneficio neto superior a su costo fiscal y superior al de otras herramientas posibles.

Eso obliga a mirar el problema de manera más amplia. Muchas veces, las empresas valoran tanto o más la estabilidad de las reglas, la certeza interpretativa, la simplificación del cumplimiento, la reducción de carga administrativa y la agilidad en permisos que una rebaja marginal de la tasa nominal. De hecho, la OCDE ha insistido en que el entorno regulatorio y la eficiencia del sistema son variables decisivas para la inversión. Por tanto, una estrategia procrecimiento sería no debiera descansar únicamente en una disminución de tasa, sino en un paquete coherente de medidas que fortalezca productividad, certeza jurídica y competitividad real.

Como Colegio de Contadores de Chile, estimamos que este debate debe darse con evidencia y con prudencia. La política tributaria no puede construirse sobre consignas. Rebajar el impuesto corporativo puede ser una herramienta posible, pero no un dogma. Cuando la literatura internacional muestra resultados mixtos, y cuando la experiencia comparada no confirma una relación automática entre menor tributación y mayor crecimiento, lo responsable es evitar soluciones simplistas.