

La Reducción del Impuesto Corporativo¹



Isaí Guzmán Painén

Economista

Investigador OPES

Principales ideas

- Si bien se menciona que las reducciones a los impuestos, particularmente los corporativos, aumentan la inversión y por ende el crecimiento, lo cierto es que la evidencia no es contundente e incluso apunta a un efecto neutral en el stock de capital y el crecimiento.
- La evidencia muestra que las reducciones tributarias se asocian a un aumento de la desigualdad.
- Dada la concentración de la propiedad empresarial en Chile, una reducción del impuesto corporativo se presenta como regresivo, aumentando potencialmente la desigualdad.

I. Introducción

En marco del pacto fiscal se propone una reducción de la tasa del impuesto de primera categoría, es decir, el de las empresas, de un 27% a un 25%. El argumento esbozado por el gobierno y, convenientemente, por muchos de los gremios empresariales, es a favor de una mayor inversión y crecimiento. Pero ¿Es cierto que los recortes tributarios a las empresas indiscutiblemente estimulan la acumulación de capital? ¿O es simplemente un dogma alojado en el poder instrumental del empresariado?

Además, en un sistema regresivo como el chileno, y considerando la concentración de la propiedad empresarial en los individuos más ricos del país, un recorte al tributo corporativo parece apuntar en la dirección equivocada si de equidad vertical se trata.

II. El dogma principal de la relación entre impuestos, inversión y crecimiento económico

Sin profundizar demasiado en la teoría neoclásica que justifica la reducción del impuesto corporativo, es necesario conocer sus principales puntos y construir desde ellos una revisión de su validez. Partiendo por Jorgenson (1963) y Hall y Jorgenson (1967), se plantea que las firmas acumulan capital siempre y cuando el retorno sea mayor al costo y la depreciación, lo que implica que el efecto negativo del tributo sobre la inversión se debe a la caída en el producto marginal futuro. Esto pues, bajo este modelo, ante un mayor costo (aumento de impuestos por ejemplo) se necesita de un mayor producto marginal para justificar más capital, el cual se obtiene en niveles menores de este factor dado sus rendimientos marginales decrecientes. La idea es intuitiva y se combina con un comportamiento positivo de la inversión a créditos y esquemas de depreciación acelerada.

Sin embargo, como ya se sabe, la economía es política, y este modelo es particularmente adecuado para quienes profesan el crecimiento y el progreso como consecuencia de privados

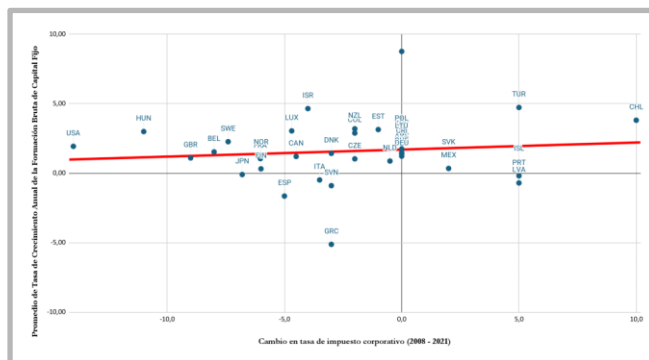
¹ Este documento de trabajo ha sido elaborado por encargo del Senado en el marco de la asesoría externa contratada por el Senador Daniel Ignacio Núñez Arancibia.

homogéneos que maximizan su ganancia con información completa; haciéndose más ricos. No obstante, la evidencia empírica ha sido contradictoria, y en gran medida ha estado sesgada hacia una relación negativa entre inversión, crecimiento e impuestos corporativos.

Para Chile, Bustos, Engel y Galetovic (2004) consideran que para una gran parte de las empresas en Chile, las deducciones por depreciación e intereses son lo suficientemente grandes para que el impuesto a las empresas casi no distorsione el stock de capital deseado, afectando muy poco el costo de capital, concluyendo que no se encuentran efectos de cambios del impuesto corporativo a la demanda por capital de largo plazo. Dado que este es el principal mecanismo que explica el crecimiento económico en la teoría, al encontrar que no se estimula la inversión, podríamos pensar que recortes tributarios tampoco contribuyen al crecimiento. Y efectivamente, en un análisis histórico, periodos de bajo crecimiento se asocian a bajos impuestos (Gravelle y Maples, 2014). Asimismo, Gravelle y Maples (2014), extendiéndose en los determinantes del crecimiento mencionan que los impuestos a las ganancias de capital tienen efectos pequeños sobre el costo del capital, y que los flujos internacionales también parecen responder en bajas magnitudes. Junto a esto, Gechert y Heimberger (2022) encuentran evidencia a favor de sesgo en la publicación de efectos positivos en el crecimiento por parte de recortes tributarios corporativos, donde al corregir no se encuentra efecto alguno.

Así, dado que la estructura impositiva es lo suficientemente compleja, albergando heterogeneidad en la respuesta del impuesto corporativo en la inversión y el crecimiento, el asunto es inherentemente empírico y no puede tratarse como una tautología. Una revisión simple a los datos en la figura 1 nos muestra que ni siquiera la relación va en la dirección por la que se suele abogar, ya que la lista de países (conformado por miembros OCDE) muestra que aquellos que han experimentado un aumento en la tasa marginal del impuesto corporativo entre 2008 y 2021 han tenido, a la vez, una tasa de crecimiento de la formación bruta de capital fijo más alta en promedio para el mismo periodo. Aun así, la relación es débilmente positiva, y no es significativa ni estadística ni económicamente. Si bien es sólo un análisis correlacional, ya nos indica que a simple vista existe mucho más complejidad en el asunto que hace que no se puedan tratar los recortes de los impuestos corporativos como innegables estimuladores de la inversión.

Figura 1: Cambio en la tasa marginal del Impuesto corporativo y Tasa de crecimiento anual promedio de la Formación Bruta de



Capital Fijo (Inversión) para países OCDE, entre 2008 y 2021.

Fuente: OCDE (2025)

III. Política tributaria regresiva y desigualdad

Las reformas pro capital son parte constitutiva del neoliberalismo. En este sentido, han sido aplicadas en todo el mundo, y Chile no ha sido la excepción. Las políticas tributarias, particularmente, han sido regresivas y con limitado alcance redistributivo. Se suele mencionar al crecimiento como la única manera de disminuir las brechas y cualquier política distributiva se señala como poco eficiente y sesgada. Ante esto, los recortes tributarios, particularmente los corporativos, son parte de las herramientas desplegadas, insertas en el dogma mencionado en la sección previa. Pero ¿Qué efectos ha traído el alza o disminución de impuestos tributarios en materia de desigualdad? Si la posición que aboga por la economía de derrame (trickle-down) se puede sustentar en la práctica, entonces deberíamos ver evidencia a favor de una mejora en diversas áreas sociales, siendo una de ellas la distribución del ingreso.

La evidencia, sin embargo, no apoya esta posición. Nallareddy et al. (2022) muestra una robusta relación entre recortes tributarios corporativos e incrementos en la desigualdad de Estados Unidos, específicamente, que un recorte de 0.8 pp explicaría un 7,4% del aumento promedio en la fracción del ingreso que fluye al 1% más rico entre 1990 y 2010. Un posible canal es la concentración de la propiedad empresarial en un pequeño porcentaje de la población, el que a la vez es el más rico. Sumado a esto, Hager y Baines (2020) encuentran que la estructura de la tributación empresarial, en específico aquella regresiva, está conectada tanto con la concentración económica como con la desigualdad a nivel hogar. Finalmente, esta

tendencia en la evidencia también puede encontrarse en cuanto a rebajas en impuestos más generales: Hope y Limberg (2021) extienden lo encontrado por Rubulino y Waldenstrom (2020) de 3 a 18 países OCDE, hallando un aumento de 0.8 pp en la fracción del ingreso nacional antes de impuestos que concentra el 1% más rico frente a recortes significativos en las tasas, sin efecto positivo alguno en el PIB per cápita y en el desempleo.

Estos hallazgos en desigualdad y recortes tributarios se sustentan, en parte, porque los ingresos empresariales o del capital son altos en el top de la distribución. Así lo encuentra el Ministerio de Hacienda (2022) al analizar la propiedad empresarial por cuantil de ingreso para Chile, cuyos resultados se resumen en la Tabla 1 y donde se puede ver que a medida que avanzamos al extremo superior de la distribución de ingresos aumenta de manera pronunciada la participación en empresas y la cantidad de empresas en las que se participa.

Cuantil de Ingreso	% de Contribuyentes con Participación en Empresas	Promedio de Empresas en las que Participan (Condicional a Ser Propietario)
Total Contribuyentes	11%	-
Top 1%	~66% (2 de cada 3)	Más de 30 empresas
Top 0,1%	~90% (9 de cada 10)	Casi 150 empresas
Top 0,01%	~100% (prácticamente todos)	Más de 500 empresas

Tabla 1: Participación en empresas según cuantil de ingreso
Fuente: Elaboración propia en base a Ministerio de Hacienda (2022)

La concentración de la propiedad empresarial, entonces, se asocia no solo a una concentración del ingreso sino que también a un sistema tributario que no logra gravar a dicha proporción de la población de una manera justa verticalmente. Esto lo describe Fairfield y Jorrat (2015), quienes encuentran que el top 1% acumula un mínimo del 23% de los ingresos al considerar las ganancias acumuladas, quienes además sólo pagan tasas efectivas que llegan al 17,2% en promedio para los percentiles superiores de la distribución (15% para el top 1% al incorporar el impuesto corporativo).

Un avance en este último aspecto se logró mediante la reforma tributaria del 2014, en el segundo gobierno de Michelle Bachelet. Allí, se estipulaba un aumento en las tasas del impuesto a la renta, en particular, un aumento del impuesto de primera categoría (IPC) de 20% a 25% o 27% según el

esquema tributario. En el detalle, la reforma no afectó al 75% inferior de la distribución del ingreso, enfocándose principalmente en el top 1%, cuya carga efectiva del impuesto a la renta aumentó de 12,7% a 18,5%, incrementando los impuestos pagados por esta fracción de la población de 2,4% del PIB a 3,5% (Banco Mundial, 2015). Sin embargo, pese a estos resultados que parecen positivos, la reforma se enfrentó a diversas trabas políticas que mermaron su potencial redistributivo y progresivo. Las herramientas usadas por parte del sector empresarial, particularmente la SOFOFA y la CPC, denotaron el poder instrumental discursivo de victimización y alarmismo frecuentes, así como también el poder estructural que les permite mantenerse como élites al impedir el cambio (Fairfield, 2015; Riveros y Pelfini, 2022).

IV. Conclusión

La rebaja del impuesto corporativo no es panacea para una mayor inversión y crecimiento. Está, en cambio, asociado más certeramente a un aumento en la desigualdad y regresividad del sistema tributario. En el marco de la discusión y en parte lo que sustenta esta reforma se encuentra el mismo recurso discursivo de la élite económica, que reclama una presión fiscal poco competitiva y un gasto fiscal poco eficiente.

Este mecanismo está siendo utilizado nuevamente en marco de esta modificación tributaria inserta en el pacto fiscal post intento de reforma del 2022, y como es tónica, se aprecia un dogma simple: menos impuestos para más inversión y crecimiento. Sin embargo, un estímulo al crecimiento no vendrá de hacer el país uno más desigual. Al contrario, muchas inquietudes, malestares y problemas se gestan en una sociedad desigual. Si el objetivo es crecer a 4% en un futuro, además de necesitar sentar condiciones para ello a través de una matriz productiva más inclusiva, sustentable y justa, para nada es irrelevante el saber cómo se distribuirá dicha expansión

V. Referencias

Banco Mundial. (2015). Chile: Efectos Distributivos de la Reforma Tributaria de 2014. Documento de trabajo No. 104099. Banco Mundial.

Bustos, Á., Engel, E. M., & Galetovic, A. (2004). Could higher taxes increase the long-run demand for capital? Theory and evidence for Chile. *Journal Of Development Economics*, 73(2), 675-697.

Fairfield, T. (2015). Private Wealth and Public Revenue in Latin America. In *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*, Cambridge: Cambridge University Press.

Fairfield, T., & Jorrat, M. (2015). Top Income Shares, Business Profits, and Effective Tax Rates in Contemporary Chile. *Review Of Income And Wealth*, 62(S1). <https://doi.org/10.1111/roiw.12196>

Gechert, S., & Heimberger, P. (2022). Do corporate tax cuts boost economic growth? *European Economic Review*, 147, 104157.

Gravelle, J. G., & Marples, D. J. (2014). Tax rates and economic growth. Washington, DC: Congressional Research Service.

Hager, S. B., & Baines, J. (2020) The Tax Advantage of Big Business: How the Structure of Corporate Taxation Fuels Concentration and Inequality. *Politics & Society*, 48(2), 275–305.

Hall, R. y D. Jorgenson (1967), "Tax Policy and Investment Behavior", *American Economic Review*, 57: 391- 414.

Hope, D., & Limberg, J. (2021). The economic consequences of major tax cuts for the rich. *Socio-Economic Review*, 20(2), 539-559. <https://doi.org/10.1093/ser/mwab061>

Jorgenson, D. W. (1963). Capital Theory and Investment Behavior. *The American Economic Review*, 53(2), 247-259. <https://www.jstor.org/stable/1823868>.

Ministerio de Hacienda (2022). Diagnóstico Distributivo de Ingreso y Patrimonio, y Análisis de la Propuesta de Reforma Tributaria en Materia de Renta y Riqueza.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). (2025.). Corporate income tax rates database/Investment (GFCF) OCDE. Recuperado el 15 de marzo de 2025, de <https://www.oecd.org/en/data/datasets/corporate-income-tax-rates-database.html> y <https://www.oecd.org/en/data/indicators/investment-gfcf.html>

Riveros, C., & Pelfini, A. (2022). Élités empresariales chilenas vs. intentos de reforma tributaria (2014-2020). *Estudios Sociológicos de el Colegio de México*, 41(121), 159-188. <https://doi.org/10.24201/es.2023v41n121.2217>