

Calidad institucional en la eficiencia fiscal: análisis comparativo entre economías inclusivas y extractivas

Díaz Montes Andrea Carolina¹
Inda Campos Gabriel Angel²

Resumen

La calidad institucional desempeña un papel crucial en la eficacia de los sistemas fiscales para promover el desarrollo económico y social. Este estudio analiza el impacto de los impuestos sobre el ingreso en economías con instituciones inclusivas y extractivas, destacando cómo las primeras utilizan la fiscalidad como herramienta para fortalecer la capacidad de absorción mediante inversiones estratégicas, fomentando un círculo virtuoso de crecimiento sostenido y equidad social. Por el contrario, en economías con instituciones extractivas, los sistemas fiscales suelen perpetuar desigualdades estructurales al concentrar los recursos recaudados en manos de élites, limitando el acceso a beneficios sociales amplios y sostenibles. A través de un enfoque teórico y empírico, se concluye que la calidad institucional no solo determina la eficiencia fiscal, sino también su capacidad para incentivar la inversión privada, reducir desigualdades y generar crecimiento inclusivo. Estos hallazgos subrayan la necesidad de reformas que fortalezcan las instituciones y promuevan sistemas fiscales progresivos y equitativos como base para el desarrollo sostenible.

Palabras clave: Impuestos corporativos, capacidad de absorción, Instituciones inclusivas y extractivas.

Introducción

Para un Estado, la definición de impuestos óptimo es clave en la maximización de sus ingresos y fortalecer la efectividad de su política económica como puede ser el gasto. Por ello, la necesidad de determinarlo es porque puede dirigir a un país hacia el éxito o su fracaso económico, en el que se puede aumentar el bienestar económico

¹ Estudiante de 7mo semestre del PE en economía de la Universidad Autónoma de Baja California. Facultad de Ciencias Sociales y Políticas. Correo: andrea.diaz84@uabc.edu.mx

² Estudiante de 7mo semestre del PE en economía de la Universidad Autónoma de Baja California. Facultad de Ciencias Sociales y Políticas. Correo: gabriel.ind@uabc.edu.mx

sin inhibir la eficiencia. En este sentido, la teoría económica establece que un impuesto óptimo debe ser capaz de recaudar los ingresos necesarios sin crear incentivos negativos que frenen el crecimiento económico y, por tanto, su desarrollo.

Ciertas economías suelen enfrentar el desafío de financiar sus crecientes problemas económicos y sociales, como en infraestructura productiva, y educación. Este panorama se complica aún más al considerar la estructura institucional del país. Según Acemoglu y Robinson (2012), las instituciones inclusivas son aquellas que promueven una asignación eficiente y equitativa de los recursos, fomentando la participación económica y política amplia, mientras que las instituciones extractivas están diseñadas para concentrar el poder y los beneficios en manos de una élite, restringiendo el acceso a oportunidades y limitando el crecimiento a largo plazo, aunque pueden existir de economías extractivas más competitivas que determinadas economías inclusivas.

En economías desarrolladas con instituciones inclusivas, como Noruega y Canadá, la renta de recursos naturales se gestiona a través de fondos soberanos y programas de inversión pública. Estos mecanismos permiten redistribuir la riqueza derivada del petróleo y otros sectores hacia servicios e infraestructura pública como salud y educación, fortaleciendo el desarrollo sostenible y equitativo (Leuthold 1991). En contraste, países como Colombia o México enfrentan un desafío estructural debido a la ausencia de instituciones con suficiente alcance para capturar y redistribuir eficientemente las rentas provenientes de sus sectores estratégicos, acompañado de una débil política industrial que no aprovecha su potencial.

Levy (2010) argumenta que el sistema fiscal en México ha contribuido al crecimiento del sector informal debido a que las políticas existentes no generan los incentivos adecuados para fomentar la formalización de los agentes económicos. Este fenómeno puede explicarse, en parte, por la percepción de que los resultados del gasto estatal en la economía no son significativos para quienes pagan impuestos, una consecuencia de las instituciones extractivas predominantes en el país. Estas instituciones limitan la capacidad del Estado para transformar los impuestos en

beneficios tangibles que impulsen la producción y el desarrollo de sectores estratégicos.

A partir de esta problemática surgen las preguntas: ¿cuál es el efecto del impuesto al ingreso a la tasa de la capacidad de absorción de una institución inclusiva y de una extractiva? La hipótesis es que en economías inclusivas el efecto es negativo, mientras que para economías extractivas el efecto es positivo. El objetivo principal es analizar el efecto del impuesto sobre la capacidad de absorción, medido como el gasto más inversión en economías inclusivas y economías extractivas.

El trabajo se desarrolla en los siguientes apartados: se presenta una definición de las instituciones y su división; se presentan modelos de determinación de impuestos óptimos en modelos de corto y largo plazo en economía con sector público y el gasto que ejercen aplicando impuestos; posteriormente se muestra la operacionalización de variables con el análisis del efecto y comportamiento estadístico; finalmente, se desarrolla la conclusión.

Instituciones y su impacto en la asignación de recursos

El concepto de instituciones en economía surge como una forma de explicar los factores no directamente económicos que inciden en el crecimiento, el desarrollo y el bienestar de las sociedades. Este enfoque se consolidó a lo largo del siglo XX y XXI, especialmente a partir de los trabajos de Douglass North, quien en sus estudios sobre historia económica destacó que las instituciones son fundamentales en las decisiones económicas y, consecuentemente, del desempeño de las naciones. Así, North (1990) las define las instituciones como las reglas del juego que estructuran las interacciones humanas. Estas influyen directamente en la asignación de recursos y el comportamiento económico.

Las reglas, según North, son un conjunto de restricciones formales (como leyes, constituciones y reglamentos) e informales (normas sociales, cultura y tradiciones) que moldean las interacciones humanas. Estas estructuras, al reducir la incertidumbre y los costos de transacción, facilitan o dificultan el funcionamiento de los mercados y el crecimiento económico. Este enfoque marcó un hito en la literatura al enfatizar que las diferencias en el desarrollo entre países no solo se

explican por factores geográficos o de recursos naturales, sino también por la calidad y el diseño de sus instituciones.

En contextos con instituciones inclusivas, se promueve el acceso equitativo a los recursos, generando incentivos para la inversión y la innovación (Acemoglu y Robinson, 2012). Por el contrario, las instituciones extractivas suelen concentrar el poder económico, limitando el desarrollo y creando desigualdades en el acceso a bienes esenciales.

Instituciones inclusivas

Las instituciones inclusivas son aquellas en las que los recursos obtenidos en una economía están repartidos entre todos equitativamente. Estas instituciones garantizan derechos de propiedad, incentivan la innovación, fomentan mercados competitivos y permiten una distribución equitativa de recursos. Acemoglu y Robinson (2012) argumentan que las economías con instituciones inclusivas experimentan un mayor crecimiento económico a largo plazo porque crean incentivos que estimulan la inversión y la innovación. Por ejemplo, los derechos de propiedad sólidos motivan a los individuos a invertir y a buscar mejorar su productividad, mientras que la competencia fomenta la eficiencia.

Ejemplos notables de economías con instituciones inclusivas incluyen países como Estados Unidos, donde la democracia estable y los mercados competitivos han contribuido a mantener altos niveles de innovación y productividad (North, Wallis y Weingast, 2009).

Instituciones extractivas

Por el contrario, las instituciones extractivas están diseñadas para concentrar poder y recursos en manos de un grupo reducido, limitando la participación del resto de la sociedad, en otras palabras, los recursos obtenidos de una economía son repartidos a un grupo reducido de personas. Estas instituciones desalientan la inversión y el emprendimiento, ya que los actores económicos no tienen garantías sobre la seguridad de sus recursos o el fruto de su trabajo.

Los países con instituciones extractivas suelen presentar estructuras económicas oligárquicas y sistemas políticos autoritarios que perpetúan

desigualdades estructurales. Según Acemoglu y Robinson (2012), las instituciones extractivas no solo limitan el crecimiento económico, sino que también fomentan círculos viciosos de subdesarrollo y conflictos políticos. México, con regiones que aún muestran características de extractivismo, es un caso paradigmático de cómo estas instituciones pueden coexistir con aspectos más inclusivos en otras áreas.

Divergencia entre economías inclusivas y extractivas

El trabajo de Acemoglu y Robinson (2012) establece que el tipo de instituciones que predominan en un país determina su éxito económico a largo plazo. Según su análisis, las instituciones inclusivas generan un círculo virtuoso de desarrollo, mientras que las extractivas perpetúan la pobreza y la inestabilidad económica.

La teoría de la divergencia institucional sostiene que eventos históricos aparentemente pequeños, como la colonización o acuerdos políticos fundacionales, pueden determinar si una economía desarrolla instituciones inclusivas o extractivas. En las economías extractivas, estas elites tienen fuertes incentivos para perpetuar el sistema, ya que obtienen beneficios desproporcionados, lo que crea una trampa institucional que limita el desarrollo económico y profundiza las desigualdades estructurales.

En el crecimiento económico, las economías inclusivas permiten la asignación eficiente de recursos y fomentan la innovación tecnológica, lo que conduce a un crecimiento económico sostenido. Además, generan estabilidad política y social al reducir la desigualdad y promover la cohesión social.

Mientras que las extractivas suelen mostrar un crecimiento inicial basado en la explotación intensiva de recursos naturales, pero este se agota rápidamente, en este sistema los conflictos sociales y la inestabilidad política suelen ser por consecuencia de instituciones extractivas.

Tasas impositivas y calidad institucional

La literatura sobre impuestos y calidad institucional destaca que las tasas impositivas pueden reflejar las características del entorno institucional. Según Barro (1990), en economías con instituciones inclusivas, los impuestos altos pueden ser sostenibles si el gasto público se utiliza eficientemente para servicios esenciales

como educación, salud e infraestructura. Sin embargo, en economías con instituciones extractivas, los impuestos suelen tener un impacto regresivo, ya que el gasto público beneficia a una élite, perpetuando desigualdades (Acemoglu, Johnson y Robinson, 2001).

Los impuestos óptimos como reflejo de las instituciones

En economías inclusivas existe un sistema fiscal equitativo y eficiente, ya que las economías suelen diseñar impuestos óptimos para promover el crecimiento económico al financiar bienes públicos productivos (infraestructura, educación, salud) y reducir desigualdades mediante transferencias progresivas que redistribuyen los ingresos sin generar grandes distorsiones. Además, se encuentra una alta aceptación social de los impuestos ya que la transparencia y el uso eficiente de los recursos públicos generan confianza entre los ciudadanos, lo que reduce la evasión fiscal y fortalece el sistema impositivo.

Por otro lado, en las economías extractivas los sistemas fiscales son distorsionados, en este sistema los impuestos suelen estar diseñados para beneficiar a las élites económicas y políticas, esto incluye impuestos regresivos que afectan desproporcionadamente a los sectores más vulnerables mientras que existen exenciones y privilegios fiscales para sectores específicos.

Instituciones y desarrollo económico

La literatura económica ha explorado cómo las instituciones determinan el desarrollo a través de diversas vías. La hipótesis principal es que las instituciones inclusivas generan mayores tasas de crecimiento al promover un entorno donde los agentes económicos tienen incentivos claros para invertir, innovar y competir. Las instituciones explican el desarrollo económico, más allá de factores geográficos o culturales.

Estudios empíricos, como el de Acemoglu, Johnson y Robinson (2001), destacan la relación entre colonización e instituciones. Los autores concluyen que las economías colonizadas con climas propicios para asentamientos europeos desarrollaron instituciones inclusivas (como en el caso de Estados Unidos), mientras que aquellas con condiciones desfavorables desarrollaron estructuras

extractivas, diseñadas para extraer recursos sin fomentar el desarrollo local (como en ciertas regiones de América Latina).

Por su parte, Banerjee y Duflo (2011) analizan cómo las instituciones determinan el bienestar de las personas, observando que las inclusivas facilitan la movilidad social y el acceso a recursos educativos y de salud, mientras que las extractivas perpetúan desigualdades al limitar el acceso a estos bienes esenciales.

Fiscalidad y capacidad de absorción

La capacidad de absorción, definida como el gasto total en consumo e inversión como proporción del PIB, puede actuar como un proxy de la eficiencia en la asignación de recursos en diferentes entornos institucionales. Una alta capacidad de absorción suele asociarse con economías inclusivas, donde los recursos se distribuyen eficientemente para satisfacer necesidades básicas y promover el crecimiento económico (Esquivel, 2015).

El impuesto pigouviano, desarrollado por Pigou (1920), busca corregir la divergencia entre el interés privado marginal y el interés social marginal, que ocurre cuando los costos o beneficios sociales no se reflejan en las decisiones económicas individuales. Pigou argumenta que los perjuicios incidentales, como la contaminación o los costos asociados al consumo de alcohol, generan sobreproducción al no internalizarse los costos sociales. Para abordar este problema, propone gravar a los productores que generan externalidades negativas con un impuesto equivalente al costo social marginal. Sin embargo, este impuesto desincentiva la sobreproducción y provoca cambios en el equilibrio económico al alinear los intereses privados con los sociales, por tanto, genera una pérdida irre recuperable de la eficiencia.

Como se menciona, el impuesto pigouviano tiene limitaciones importantes que lo hacen ineficaz como una solución a largo plazo para las externalidades las cuales pretende solucionar las negativas. Según Carlton y Loury (1980), este impuesto, al aumentar los costos promedio de las empresas de manera uniforme, no incentiva que estas operen a una escala distinta a la que minimiza sus costos privados promedio. Esto significa que, en el equilibrio a largo plazo, no logra controlar de manera eficiente tanto el número de empresas como la escala de

producción de cada una. Para alcanzar una asignación eficiente, sería necesario complementarlo con medidas como subsidios globales o impuestos de entrada que alineen los incentivos de producción y entrada al mercado.

Según Coase (1960), el análisis de Pigou se centra en restringir o gravar a la parte que genera el daño, pero no considera que evitar ese daño también puede causar perjuicios significativos a otras partes. Los impuestos pigouvianos pueden no ser efectivos cuando los costos de transacción son elevados, ya que dificultan la reorganización eficiente de los derechos entre las partes afectadas. Sugiere que, en algunos casos, el mercado, las negociaciones privadas o incluso la inacción pueden ser más eficientes que las intervenciones regulatorias o impositivas

En contra parte a las críticas del impuesto pigouviano, Jeanne y Korinek (2010) concluye que las amplificaciones financieras causadas por la volatilidad de los flujos de capital, como las paradas súbitas, generan externalidades negativas significativas que no son internalizadas por los agentes individuales. Este fenómeno puede justificar la implementación de un impuesto pigouviano sobre los flujos de capital. El modelo presentado muestra que este impuesto puede reducir la volatilidad macroeconómica, disminuir la probabilidad y severidad de las paradas súbitas, y mejorar el bienestar del consumidor.

No obstante, el estudio de Jeanne y Korinek está enfocado en economías emergentes basado en un modelo simplificado que asume mercados financieros incompletos y un único bien, lo cual limita su aplicabilidad en contextos más complejos, como economías desarrolladas o si estas son inclusivas o exclusivas. Por otro lado, no profundiza en los efectos a largo plazo ni en las implicaciones políticas y prácticas de implementar un impuesto pigouviano.

En economías inclusivas, el impuesto puede internalizar externalidades negativas con mínimos costos adicionales, compensando la pérdida irre recuperable de eficiencia (PIE) mediante la reinversión en infraestructura productiva pública. Por el contrario, en economías extractivas, la PIE tiende a ampliarse más, ya que el impuesto puede ser utilizado de extractivas a ciertos grupos y no repartidos hacia los demás adecuadamente, perpetuando desigualdades y reduciendo el bienestar general.

Modelo de crecimiento con intervención gubernamental

El modelo de Barro (1990) se enmarca en los modelos de crecimiento endógeno, donde se supone que el gasto público puede influir directamente en la productividad de la economía. En este caso, el gasto público productivo, financiado por impuestos, entra en la función de producción y tiene un efecto directo en el crecimiento económico de largo plazo.

En contraste con modelos clásicos como el de Solow (1956), donde el gasto público es neutro o perjudicial en el largo plazo, el modelo de Barro (1990) plantea que el gasto productivo puede generar un crecimiento endógeno y sostenido. El gasto público productivo, como el que se destina a infraestructura o seguridad, puede estimular el crecimiento económico a largo plazo al incrementar la productividad del capital privado (Mineá, 2008). Asimismo, la forma de financiar este gasto es clave: los impuestos de suma fija son menos distorsionantes, mientras que los impuestos proporcionales, aunque generan distorsiones, pueden ser deseables si financian gastos productivos que compensen su impacto negativo y genere desincentivos a empresas en ser productivas.

De esta forma, el modelo parte de una función de producción que incluye el capital privado (k) y los bienes públicos (g) como insumos complementarios:

$$y = f(k, g) = Ak^\alpha g^{1-\alpha} \quad (1)$$

Donde y representa la producción per cápita, k el capital privado per cápita, g los bienes públicos per cápita, A la productividad total de los factores y α la elasticidad de la producción respecto al capital privado, que se manifiesta de la siguiente forma: $0 < \alpha < 1$.

Esta función refleja rendimientos a escala constantes para k y g juntos, pero rendimientos decrecientes individuales para cada insumo. El gobierno financia g mediante un impuesto proporcional a los ingresos ($T = \tau y$):

$$g = \tau y \quad (2)$$

Donde g representa el gasto público por persona, τ la tasa de impuesto como proporción de la producción (y), y por último y el producto por persona.

El crecimiento per cápita (g_y) se determina por la siguiente ecuación:

$$g_y = \frac{1}{\sigma} [(1 - \tau) \cdot \alpha A \cdot g^{\alpha-1} - p] \quad (3)$$

Donde g_y es la tasa de crecimiento económico, σ la elasticidad de sustitución **Inter temporal** en el consumo, p la tasa de preferencia temporal y $1 - \tau$ el rendimiento neto del capital después de impuestos. El **termino** $(1 - \tau)$ indica que una mayor tasa de impuestos reduce el retorno de capital, desincentivando el ahorro y la inversión, lo que ralentiza el crecimiento económico.

El gasto público en el largo plazo en infraestructura, como carreteras, ferrocarriles, aeropuertos, sistemas de irrigación, electricidad, telecomunicaciones, educación, salud, ciencia y tecnología, acelera el crecimiento económico, como lo sostienen Alfonso y Sousa (2009) y Galor (2011). Según Marjit, Mukherjee y Kolmar (2006), el impacto del gasto público no solo depende de la composición de dicho gasto, sino también de aspectos como la etapa del desarrollo, el tiempo necesario para completar proyectos y los mecanismos adecuados para transmitir los efectos externos al crecimiento económico.

El impuesto **optimo** denotado como τ^* maximiza la tasa de crecimiento económico (g_y):

$$\tau^* = \alpha \quad (4)$$

Aquí, el gasto público debe igualar su elasticidad marginal (α) para garantizar que el gobierno financie la provisión eficiente de bienes y servicios públicos productivos. Dentro de las implicaciones se presentan las siguientes:

- Cuando $\tau < \tau^*$, un aumento en los impuestos puede estimular el crecimiento económico al permitir más gasto en infraestructura y bienes públicos.
- Cuando $\tau > \tau^*$, un aumento en los impuestos desincentiva la inversión privada, disminuyendo el crecimiento.

Un diseño fiscal adecuado puede transformar una economía extractiva en una inclusiva al corregir desigualdades estructurales como:

- Progresividad fiscal: en economías con alta exclusión, el impuesto óptimo debería incluir elementos progresivos para reducir desigualdades sin sacrificar incentivos a la inversión.
- Uso eficiente del gasto público: los impuestos óptimos deben garantizar que el gasto público genere retornos productivos, como infraestructura y capital humano.
- Reducción de privilegios fiscales: en economías extractivas, la eliminación de exenciones y beneficios fiscales concentrados es fundamental para democratizar el sistema impositivo.

En economías inclusivas, los impuestos óptimos tienden a ser más altos porque los beneficios del gasto público (educación, salud, infraestructura) superan los costos asociados a distorsiones fiscales, y la distribución equitativa del ingreso fomenta un crecimiento inclusivo y estable.

En contraste, las economías extractivas, los impuestos óptimos tienden a ser más bajos porque la corrupción y el gasto ineficiente hacen que los beneficios del gasto público sean menores, y los impuestos altos podrían desincentivar aún más la inversión privada y aumentar las desigualdades.

Banerjee y Duflo (2011) argumentan que el gasto público eficiente —reflejado en una alta capacidad de absorción— puede fomentar un crecimiento más inclusivo, siempre que las instituciones permitan un acceso equitativo a recursos públicos. Por otro lado, investigaciones de Rodrik (2008) han mostrado cómo la correlación entre tasas impositivas y gasto público depende de la calidad institucional. En economías desarrolladas con instituciones inclusivas, los impuestos suelen correlacionarse positivamente con la capacidad de absorción, mientras que, en economías en desarrollo con instituciones extractivas, esta relación tiende a ser negativa.

Metodología

El planteamiento práctico de la hipótesis gira en torno a los siguientes postulados:

1. Instituciones inclusivas promueven una alta capacidad de absorción: se espera encontrar que, en economías con instituciones inclusivas la

capacidad de absorción sea alta debido a una asignación eficiente de recursos para consumo e inversión.

2. Instituciones extractivas están asociadas a menor capacidad de absorción: en economías con instituciones extractivas, la capacidad de absorción será más baja debido a desigualdades estructurales y barreras al acceso equitativo de recursos.
3. Una alta capacidad de absorción se correlaciona positivamente con indicadores de instituciones inclusivas y negativamente con aquellos de instituciones extractivas.

A partir de lo anterior, se recopilaron las siguientes variables descritas en el siguiente cuadro:

Cuadro 1
Especificación de los datos

Variable	Descripción	Fuente
Tasa de impuesto sobre la renta corporativa	Es el impuesto a la renta de las corporaciones impuestas por el Estado	OCDE
Tasa de crecimiento de la capacidad de absorción	Tasa de crecimiento a la absorción interna real a dólares estadounidenses constantes de 2017	<i>Penn World Table</i>

Fuente: elaboración propia.

Los impuestos al ingreso corporativo reflejan cómo la carga fiscal afecta las decisiones de inversión y producción de las empresas. La PTF indica la eficiencia con la que se utilizan los recursos en la economía, y los impuestos al ingreso pueden influir en la PTF al alterar incentivos para innovar y utilizar eficientemente el capital y el trabajo, por lo que en países con instituciones inclusivas se encontraría un efecto negativo, ya que reducirían los impuestos al ingreso como incentivo a las empresas a ser más productivas y crecer, mientras que con instituciones extractivas sucede lo contrario. Por último, la tasa de capacidad de absorción mide cómo se canalizan los ingresos fiscales hacia el gasto en consumo e inversión, reflejando la calidad de las instituciones, los impuestos con instituciones inclusivas pueden tener un efecto negativo por la eficiencia de recaudación fiscal y no desplazar la inversión privada.

Análisis de los resultados

Desde el año 2000 al 2020 la tendencia general es una disminución global de las tasas corporativas en la mayoría de los países. Esto refleja un cambio estructural en la política fiscal global, con muchos países compitiendo por atraer inversiones extranjeras directas al reducir la carga fiscal corporativa. Algunos países como Costa Rica y México, muestran tasas relativamente estables en comparación con otros.

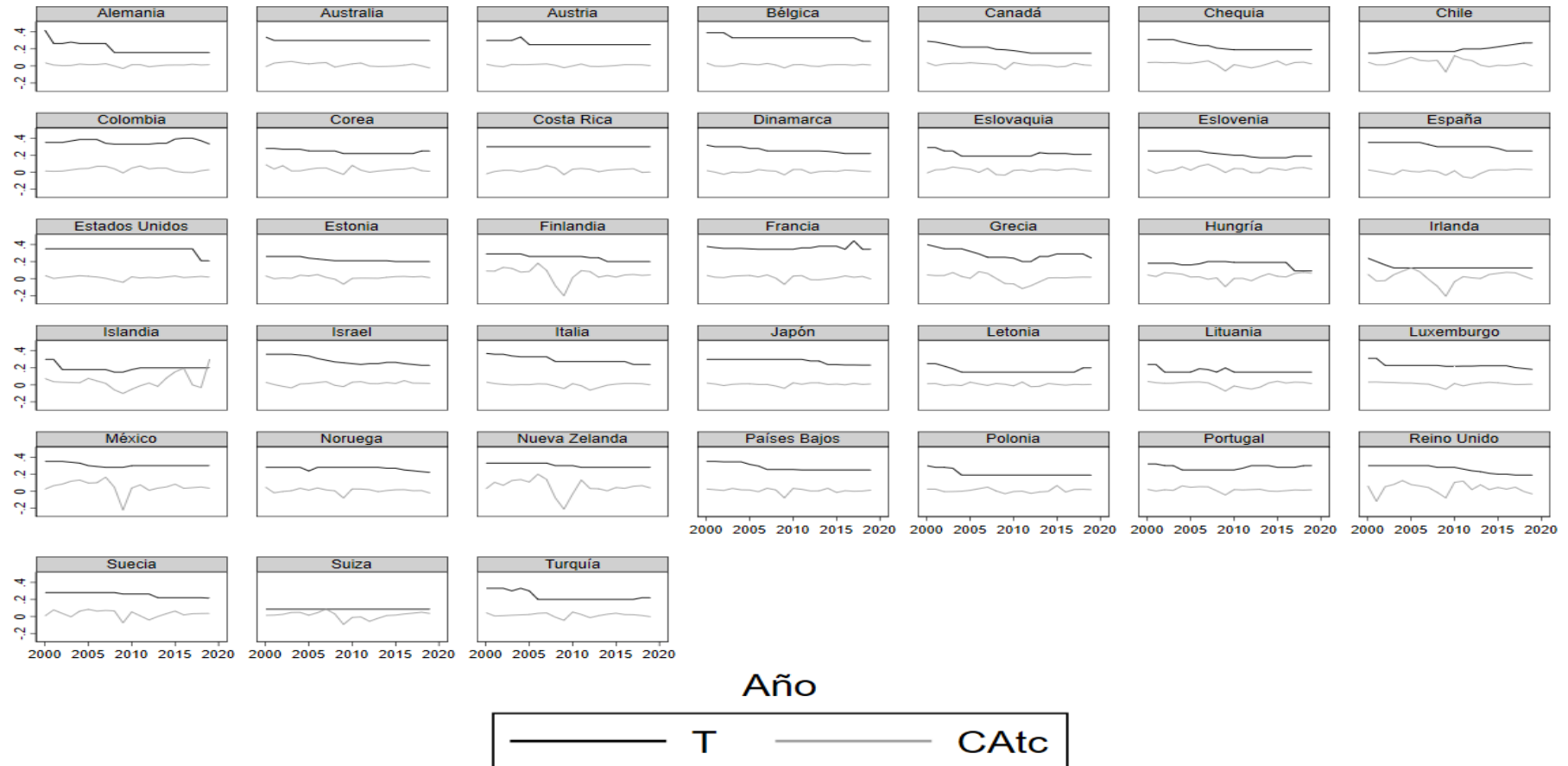
La tasa de impuesto corporativo en Costa Rica se ha mantenido en un 30% desde 2003 hasta 2024. Y para el caso de México antes de 2010, el país implementó reducciones graduales en la tasa corporativa, pero desde entonces ha mantenido una tasa constante. En contraste, países como Estados Unidos y el Reino Unido han realizado reducciones significativas en sus tasas corporativas durante el mismo período. Por ejemplo, Estados Unidos redujo su tasa del 35% al 21% en 2018, y el Reino Unido disminuyó su tasa del 30% en 2000 al 19% en 2019.

En Europa, Alemania, Francia, Italia, y Reino Unido han reducido significativamente sus tasas impositivas corporativas, especialmente Reino Unido, que muestra una caída considerable desde 2000. Esto puede explicarse por una mayor competencia fiscal dentro de la Unión Europea y los efectos del Brexit (en el caso del Reino Unido).

Los países nórdicos, Suecia, Noruega y Dinamarca también presentan reducciones, pero sus tasas iniciales eran más bajas en comparación con otros países europeos.

Para el caso de América Latina, Chile muestra un incremento en las tasas durante el periodo, mientras que México y Colombia han mantenido una estabilidad relativa.

Gráfica 1
Evolución de los impuestos a los ingresos de las corporaciones



Fuente: elaboración propia con datos de PWT y OCDE. Nota: la T representa los impuestos a los ingresos a las corporaciones y la CAtc la tasa de crecimiento de la capacidad de absorción.

Algunos de los factores que explican estas tendencias podría ser la competencia fiscal internacional, ya que según el reporte "Tax Policy Reforms 2020" de la OECD muchos países han reducido las tasas corporativas, y el "World Development Report 2022" del Banco Mundial destacó que estos cambios en las políticas fiscales son un factor clave para atraer inversión extranjera directa y competir globalmente. Este fenómeno como se muestra es particularmente evidente en Europa y América del Norte.

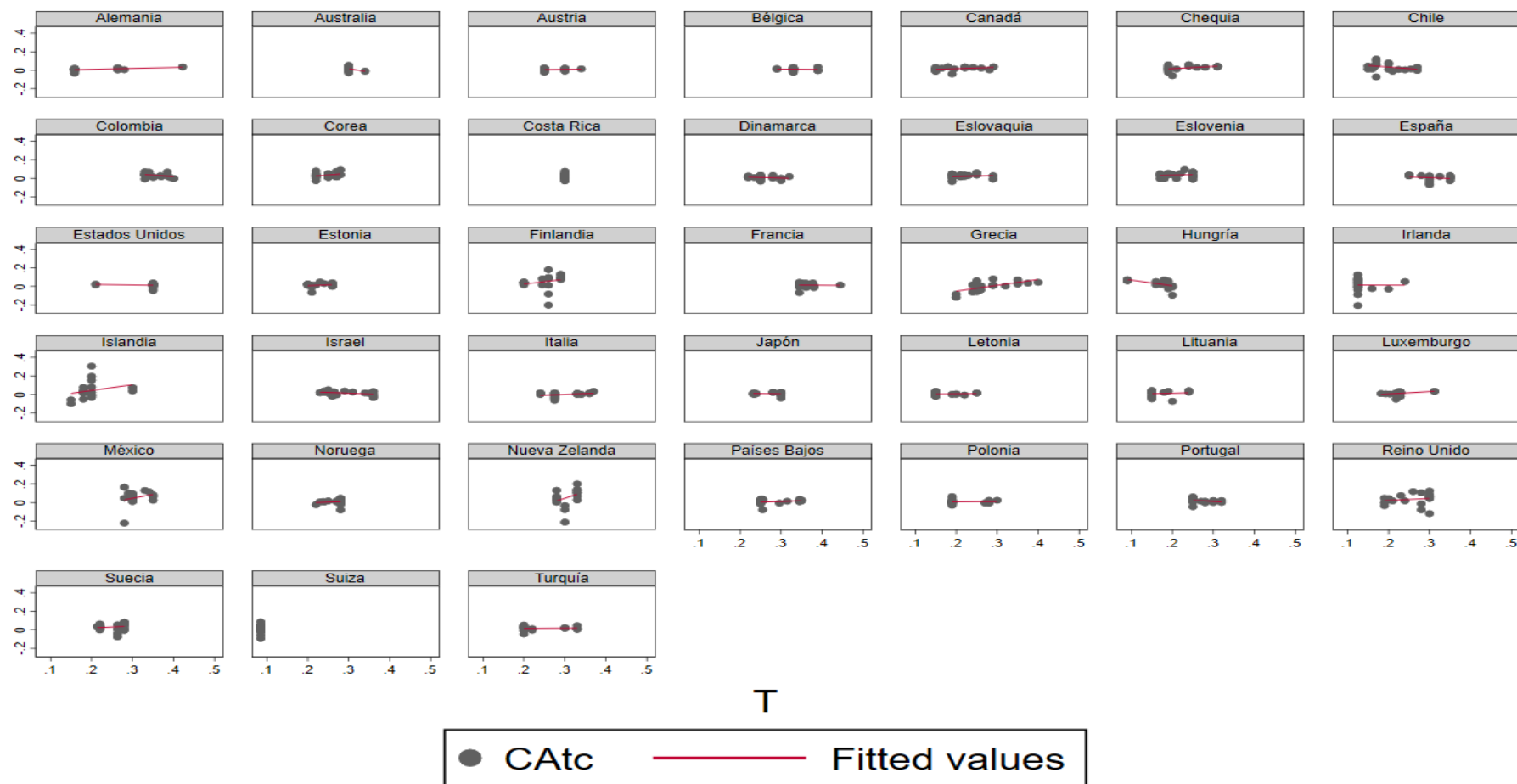
Estados Unidos muestra una caída abrupta en 2017, lo que corresponde a la reforma fiscal implementada bajo la administración Trump (*Tax Cuts and Jobs Act*), que redujo significativamente la tasa impositiva corporativa para fomentar la competitividad global de las empresas estadounidenses y atraer inversión extranjera.

Devereux y Griffith (2002) en su estudio *The Impact of Corporate Taxation on the Location of Capital*, analizan cómo las tasas corporativas influyen en las decisiones de ubicación de capital de las empresas multinacionales y concluyen que países con tasas más bajas tienden a captar mayores flujos de IED, especialmente en sectores como manufactura y tecnología.

En países como México y Costa Rica, las tasas corporativas (T) son estables, y la capacidad de absorción muestra menos fluctuaciones significativas. Esto podría reflejar que las políticas fiscales estables en estos países generan previsibilidad, incentivando un nivel constante de consumo e inversión. Sin embargo, puede haber límites en el crecimiento de la capacidad de absorción debido a otras restricciones económicas, como bajo crecimiento o limitaciones estructurales.

Países como Estados Unidos y Reino Unido muestran una tendencia decreciente en las tasas corporativas, acompañada de fluctuaciones significativas en la capacidad de absorción. Reducciones en las tasas corporativas pueden haber sido diseñadas para fomentar mayor inversión (incrementando Tcca), pero en períodos de crisis (como 2008) las tasas de crecimiento de Tcca disminuyeron significativamente, indicando que otros factores también influyen (gráfica 2).

Figura 2
Relación entre capacidad de absorción y tasas corporativas



Fuente: elaboración propia con datos de PWT y OCDE. Nota: fitted values las tendencias y la CAtc la tasa de crecimiento de la capacidad de absorción.

En países con tasas decrecientes (Estados Unidos, Reino Unido), las tasas corporativas más bajas no siempre resultan en un crecimiento sostenido de Tcca, indicando que la relación entre impuestos y absorción no es lineal.

En países con tasas estables (México, Costa Rica), la capacidad de absorción no muestra grandes cambios, lo que podría reflejar limitaciones estructurales en el gasto privado.

Conclusión

En el análisis realizado, se evidencia con claridad que la calidad institucional no solo determina la capacidad de los gobiernos para implementar sistemas fiscales efectivos, sino también su habilidad para traducir la recaudación en resultados tangibles que fomenten el desarrollo económico y social. Las instituciones inclusivas, caracterizadas por su transparencia, equidad y enfoque en la redistribución eficiente de los recursos, juegan un rol fundamental en maximizar los beneficios derivados de los impuestos sobre el ingreso.

En estas economías, los impuestos, diseñados de manera progresiva y alineados con estrategias de largo plazo, se convierten en instrumentos clave para robustecer la capacidad de absorción. Esto incluye canalizar recursos hacia sectores prioritarios como la infraestructura, la salud y la educación, áreas que no solo impactan directamente el bienestar social, sino que también generan externalidades positivas al estimular la productividad y la competitividad económica. De esta forma, las instituciones inclusivas logran instaurar un círculo virtuoso donde la inversión pública no solo complementa, sino que también incentiva la inversión privada, creando un entorno propicio para la innovación, el emprendimiento y el crecimiento sostenido.

Por el contrario, en economías donde predominan instituciones extractivas, el panorama fiscal es profundamente desigual y regresivo. Estas instituciones, enfocadas en la concentración del poder y los recursos, distorsionan el propósito redistributivo de los impuestos, transformándolos en mecanismos que perpetúan las desigualdades estructurales. En estos contextos, los recursos recaudados se concentran en manos de élites políticas y económicas, limitando la capacidad del Estado para implementar políticas públicas efectivas que beneficien a la mayoría

de la población. La inversión en sectores estratégicos como la infraestructura o el desarrollo humano suele ser insuficiente o ineficiente, afectando negativamente el crecimiento económico y exacerbando las brechas de desigualdad. Además, este diseño institucional genera un ciclo vicioso donde la desconfianza en el sistema fiscal promueve la evasión y la informalidad, debilitando aún más la capacidad del Estado para cumplir sus funciones básicas.

Referencias

- Acemoglu, D. & Robinson J. (2012). *Por qué fracasan los países*. Colombia: Editorial Planeta Colombiana.
- Acemoglu, D., Johnson S. & Robinson J. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American Economic Review*. 91 (5), 1369-1401.
- Banerjee, A. & Duflo E. (2011). Poor Economics: A Radical Rethinking of the Way to Fight Global Poverty. *American Economic Review*. 91 (5), 1369-1401
- Barro, R. (1990). Government spending in a simple model of endogeneous growth. *Journal of Political Economy*. 98 (5, Parte 2), 103-125.
- Carlton, D. & Loury G. (1980). The limitations of Pigouvian taxes as a long-run remedy for externalities. *The Quarterly Journal of Economics*. 95 (3), 559-566.
- Coase, R. (1960). The problem of social cost. *The journal of Law and Economics*. 56 (4), 837-877.
- Devereux, M. & Griffith R. (2002). The impact of corporate taxation on the location of capital: a review. *Swedish economic policy review*. 9 (1), 79-106.
- Esquivel, G. (2015). Desigualdad extrema en México. Concentración del poder económico y político. *Reporte de Oxfam México*, 23. En línea <https://pad.undp.org.mx/files/g/820dcf0c1242364677545293.44594fd/banco/archivo/216/0/desigualdad-extrema-en-mexico-concentracion-del-poder-economico-y-politico.pdf>
- Jeanne, O. & Korinek A. (2010). Excessive volatility in capital flows: A pigouvian taxation approach. *American Economic Review*. 100 (2), 403-407.
- Leuthold, J. (1991). Tax shares in developing economies a panel study. *Journal of Development Economics*. 35 (1), 173-185.
- Levy, S. (2010). *Buenas intenciones, malos resultados: Política social, informalidad y crecimiento económico en México*. México: OCEANO.
- Marjit, S., Mukherjee V. & Kolmar M. (2006). Poverty, taxation and governance. *Journal of International Trade & Economic Development*. 15 (3), 325-333.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Reino Unido: Cambridge University.
- North, D., Wallis, J., & Weingast, B. (2009). *Violence and social orders: A conceptual framework for interpreting recorded human history*. Reino Unidos: Cambridge University Press.

- Galor, O. (2011). Inequality, human capital formation, and the process of development. *NBER Working Paper* 17058.
- Pigou (1920). *The Economics of Welfare*. Reino Unido: MacMillan.
- Rodrik, D. (2008). Second-best institutions. *American Economic Review*. 98 (2), 100-104.
- Solow, R. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *The Quarterly Journal of Economics*. 70 (1), 65-94.