

Impuestos y crecimiento: ¿Qué dicen los estudios internacionales sobre uno de los frentes del actual debate?



■ Una serie de investigaciones han tomado antecedentes de lo ocurrido con la economía estadounidense y las naciones desarrolladas para avanzar en los efectos de los cambios tributarios.

POR FERNANDA ARANCIBIA

El debate sobre el vínculo impuestos y crecimiento económico ha sido uno de los temas que ha ido quedando en la mesa del debate técnico a medida que se analiza el proyecto de reconstrucción y reactivación en la comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados. Y lo ha hecho, en varios casos, por la mención a la comisión Marfán, que se creó en 2023 por el Ministerio de Hacienda para determinar cuánto espacio fiscal –o sea recursos– puede generar la expansión del Producto Interno Bruto (PIB) en 2024–2034.

Según sus cálculos, el aumento de 20% a 27% redujo la expansión del PIB en 4,55 puntos porcentuales a largo plazo. Si se aplicara la rebaja de un punto al 27%, el aporte sería de 0,65% al PIB en 10 años, bajo la condición que se tratase de una reducción compensada.

¿Su diagnóstico? El hecho de que Chile se quedó atrás en la tendencia global respecto de las alzas tributarias: mientras 34 de 38 países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) recortaron dicha tasa en las últimas dos décadas, Chile recorrió el camino inverso.

El estudio The Macroeconomic Effects of Tax Changes (2010) de Romer y Romer, basado en documentos históricos

oficiales –discursos presidenciales, reportes del Congreso, informes del Consejo de Asesores Económicos y actas del Tesoro–, analizó el impacto de las modificaciones tributarias en la actividad económica de Estados Unidos desde 1945 a 2007. El punto de llegada fue que los aumentos de impuestos son altamente contractivos, donde un incremento exógeno equivalente al 1% del PIB reduce el crecimiento real en alrededor de dos a tres puntos porcentuales (pp).

Otra parte de la evidencia global, esta vez de la mano de Hope y Limberg en The Economic Consequences of Major Tax Cuts for the Rich (2022),

luego de examinar el efecto de la reducción de impuestos a las rentas más altas en 18 países de la OCDE desde 1965 hasta 2015, sugirió que no tienen efectos significativos tanto en el ritmo económico como en el desempleo, pero sí en el aumento de la desigualdad.

Más reciente, en 2025, Kawano, Olson, Slemrod et al. en How taxes affect growth: evidence from cross-

country panel data, a través del análisis de datos de paneles de naciones de la OCDE, establecieron que no se puede respaldar de manera creíble que los cambios impositivos tengan una consecuencia estadísticamente robusta sobre el curso del PIB de mediano plazo. Esto, en medio de que las variaciones de estudios previos, realizados con los mismos datos, llegaron a conclusiones distintas dependiendo de las metodologías utilizadas.

El trabajo de Gechert y Heimberger Do Corporate Tax Cuts Boost Economic Growth? (2022)

puso en duda la rebaja en el impuesto corporativo mediante el análisis de 441 estimaciones provenientes de 42 estudios.

Las principales conclusiones aludieron a que no existe un vínculo económicamente relevante entre impuestos corporativos más bajos y un mayor ritmo del PIB, y que, después de corregir el sesgo de publicación, no se puede rechazar un efecto cero de la baja del IDPC.

Algunos estudios establecieron que con una reducción del impuesto corporativo puede haber un impacto modesto en la inversión, pero con costos fiscales altos.

La investigación de Chodorow-Reich, Zidar y Zwick, Lessons from the

Biggest Business Tax Cut in US History (2024),

examinó el Tax Cuts and Jobs Act (TCJA) de EEUU en 2017, donde el impuesto corporativo pasó de 35% a un 21%. Aunque la inversión corporativa tangible subió 11%, también produjo un deterioro en el balance fiscal. La recaudación corporativa cayó 40%, el PIB a largo plazo fue menor a 1% y se vio un ingreso laboral inferior a los US\$ 1.000 por empleado.

En el estudio How does corporate taxation affect business investment? Evidence from aggregate and firm-level data (2023) de Hanappi, Millot y Turban,

que indagó en las tendencias de la inversión empresarial y del costo del capital en los países miembros de la OCDE durante las últimas tres décadas, los resultados indicaron que la sensibilidad a cambios en la recaudación de impuestos, además de haber caído después de la crisis financiera de 2008, varía según el tipo de empresa y activos, por lo que las deducciones de capital se presentan como una mejor opción para estimular la inversión.

Zwick y Mahon en Tax Policy and Heterogeneous Investment Behavior (2017),

a través del análisis de la figura de depreciación acelerada en EEUU, coincidieron en que las empresas responden mejor a dicha figura que a

la baja en los gravámenes corporativo.

Entre 2001 y 2004, la inversión en capital elegible subió 10,4% y un 16,9% entre 2008 y 2010 gracias a esta estrategia, siendo las empresas pequeñas aquellas que respondieron un 95% más que las firmas de mayor tamaño ante la generación de flujos de caja inmediatos.

Ljungqvist y Smolyansky en To Cut or Not to Cut? On the Impact of Corporate Taxes on Employment and Income (2018)

analizaron 250 cambios de impuesto corporativo estatal en EEUU y concluyeron que las rebajas corporativas tienen más efectos en el empleo e ingresos que en el crecimiento, generalmente cuando la economía está en recesión. En contexto de expansión, el efecto es cercano a cero.

Sobre los más beneficiados por los recortes en las tasas corporativas, **Suárez, Serrato y Zidar**

en Who Benefits from State Corporate Tax Cuts? A Local Labor Markets Approach with Heterogeneous Firms (2016), también mediante el estudio de recortes de impuestos corporativos estatales en EEUU, establecen que los dueños de empresas soportan aproximadamente el 38% de la incidencia de la reducción, mientras que los trabajadores reciben el 35% y los propietarios de inmuebles cerca del 26,8%.