

UN MARCO FISCAL ORIENTADO AL CRECIMIENTO ECONÓMICO*

Quisiera comenzar con una anécdota que me recuerda a mi viaje aquí hoy. Como sabrán, yo trabajé para el presidente Ronald Reagan. Recuerdo que una vez le pidieron que dirigiera unas palabras a la comunidad cubana en Miami. Se encontraba en un podio enorme en medio de una multitud de gente y el lugar estaba lleno. Además había mucha gente fuera que no había podido entrar. Reagan estaba hablando y había un traductor.

Mientras Reagan hablaba, algunas personas aplaudían educada y correctamente. Luego se sentó, y otra persona se levantó, un cubano que hablaba en castellano. Cada vez que este hombre decía algo, la multitud se volvía loca y el edificio entero temblaba con sus gritos. Todo el mundo estaba alborotadísimo, sacudían hasta los cimientos. Reagan estaba ahí sentado sin entender nada de español y simplemente escuchaba. Al final se sintió un poco avergonzado porque todo el mundo gritaba entusiasmadamente y él no hacía nada. Así que en la siguiente ocasión en la que todos

Arthur B. Laffer es economista. Fundador y presidente de Laffer Associates. Fue asesor económico tanto de Ronald Reagan como de Margaret Thatcher.

* Este artículo, revisado por el autor, recoge la transcripción editada de la conferencia pronunciada por Arthur Laffer en el Campus FAES 2012, Navacerrada (Madrid). Traducción de Estefanía Pipino.

gritaron, Reagan también gritó porque todo el mundo lo hacía. El hombre se acercó a él y le dio en el hombro diciendo: “Sr. presidente, yo no gritaría si fuera usted”. Y él contestó: “Pero, ¿por qué no?”. Y el hombre dijo: “Bueno, es que están traduciendo su discurso”.

En las elecciones de 2008, el entonces senador Obama y el senador McCain se tomaron un día libre de la campaña para regresar a Washington D.C. y votar a favor del TARP, el Programa de Alivio de Activos Tóxicos. Este autorizaba al secretario del Tesoro, Paulson, a gestionar 700.000 millones de dólares para defender la economía de Estados Unidos. El proyecto de ley, que se aprobó en un día, constaba de cuatro hojas. Y por si no lo saben, los folios del Congreso son mucho más pequeños que los que se utilizan normalmente. El proyecto entero podía tener unas 500 palabras, las cuales daban a Paulson el control de 700.000 millones de dólares para salvar al mundo de la crisis financiera.

Si retroceden al año 2007 verán que tanto los republicanos como los demócratas votaron a favor de muchos de los paquetes de estímulo. Estaba la devolución fiscal de 600 dólares por persona de la que hablaré un poco más tarde. Estaba la nacionalización de AIG o American International Group. Estaba la adquisición de Fannie Mae y Freddie Mac, nuestras compañías de financiación de la vivienda. La lista sigue y sigue. Los republicanos y los demócratas votaron lo mismo, se trataba de un esfuerzo bipartidista y de cooperación. Las elecciones de 2008 acabaron con la victoria de Obama. No solo ganó, sino que los demócratas ocuparon la Cámara con una mayoría aplastante. Obtuvieron sesenta escaños en el Senado. Fue una toma total del Gobierno.

Entonces entre los republicanos comenzó a gestarse una transición, una transición intelectual muy importante. Basta decir que hoy por hoy ni un solo republicano votaría a favor del ObamaCare (la reforma sanitaria de Obama). Ni un solo republicano votaría a favor de un paquete de estímulo. Ni un solo republicano votaría a favor de la ley Dodd-Frank, ni uno. Y ni un solo demócrata votaría en contra de otro paquete de estímulo. Ni un solo demócrata votaría en contra de conservar ObamaCare. Estamos ante la mayor polarización política de los Estados Unidos en muchos años.

Esta polarización se da en todo tipo de aspectos. Voy a hablar sobre dos de estas cuestiones en más detalle: tipos fiscales a los ricos y planes de estímulo financiados con déficit. Para mí, que sé dé esta polarización, es algo estúpido, porque cuando se da una polarización como esta los votantes realmente pueden elegir. Y pueden elegir qué camino prefieren tomar, este o aquel. Lo que quiero decir, sinceramente, es que la gente se merece el Gobierno que tiene. Realmente deberían tener la posibilidad de elegir.

Esta polarización no solo se da a nivel federal. Ahí es probablemente donde es más evidente, pero también existe en los gobiernos de cada estado y en el ámbito local. En Estados Unidos hay una revolución. Hay campos de batalla prácticamente en todas partes, en cada ciudad y en cada estado de Estados Unidos. Lo que está ocurriendo es sorprendente. No había visto nada parecido desde finales de los 70 o principios de los 80. En esa época el mundo estaba igual de polarizado.

Permítanme comenzar haciendo una pequeña declaración acerca de mi presidente. Barack Obama es uno de los seres humanos más admirables que he visto nunca. Si contemplamos a Barack Obama como persona: un padre africano negro, una madre estadounidense blanca. Si esa no es la esencia de Estados Unidos, el mismo crisol, no sé lo que es. Es simplemente maravilloso, refleja quiénes somos. Barack Obama fue criado por su madre y su abuela en un entorno cálido, afectuoso y positivo que le prestaba todo el apoyo que necesitaba. A lo largo de toda su vida, Barack Obama ha tenido mucho éxito. Siempre, ya fuera Barry Soetoro o Barack Obama, en todas las clases fue el número uno o el número dos, ha destacado en todo en gran parte gracias a su madre, a su abuela y al entorno afectuoso y de apoyo que crearon durante su niñez. Es simplemente maravilloso.

Barack Obama destacó tanto en Hawái que lo aceptaron en el Occidental College de California, donde se licenció mi querido amigo Jack Kemp. Barack Obama destacó tanto en el Occidental College que obtuvo un traslado a la Universidad de Columbia, donde también le fue muy bien. Le fue tan bien en la Universidad de Columbia que consiguió entrar en la Universidad de Derecho de Harvard, algo bastante admirable. En la Universidad de Derecho de Harvard, Barack Obama destacó tanto que se convirtió en presi-

dente de la revista *Harvard Law Review*. Quisiera decirles a todos ustedes aquí hoy que uno no se convierte en presidente de la *Harvard Law Review* por discriminación positiva. Tienes que ser realmente bueno para ser el editor de la *Harvard Law Review*. Y él lo era. Lo hizo tan bien en Harvard que consiguió un puesto de profesor en la Universidad de Chicago, donde yo he impartido clase casi toda mi vida. Y puedo asegurarles a todos que solo los mejores y los más inteligentes de todo el planeta consiguen puestos docentes en la Universidad de Chicago. Siento darme palmaditas en la espalda, es que yo también enseñaba ahí, perdón. Baste con decir que lo hizo muy bien.

Si se fijan en su carrera política, en fin, es presidente de los Estados Unidos, qué más se puede decir. No hay nada mejor que eso. Y si se fijan en su vida familiar, este hombre no es Bill Clinton. Tiene una mujer espectacular, una profesional por derecho propio, licenciada en Derecho por la Universidad de Yale. Sus dos hijas son tan espectaculares que cuesta creerlo. Si hubieran visto la felicitación navideña de la Casa Blanca, con los cuatro, los Obama, parece la familia más encantadora que se haya visto jamás. Tan dulces que se te pican los dientes. Es simplemente maravilloso. Si fueran a cualquier ciudad de Estados Unidos y pidieran que les nombrasen un héroe americano, Barack Obama, sinceramente, estaría entre los cinco primeros. Es un fenómeno. El único problema es que está equivocado. Pero no es una mala persona. No se trata de personalidad, no se trata de ser republicano o de ser demócrata, tampoco se trata de ser progresista o de ser conservador, se trata de economía, todo se reduce a eso.

Hace poco he acabado un libro sobre los estados de Estados Unidos, en este caso sobre California. Se llama *Eureka! How to Fix California*. Francamente, la primera mitad del libro es un compendio de todos los datos de todos los estados. En Estados Unidos hay 50 estados. Tenemos datos de la era moderna de todos ellos desde 1960, desde hace 50 años o más. Casi cualquier cosa que se le pudiera ocurrir a alguien está ahí: algún estado lo habrá aprobado y nosotros tenemos los registros y los datos. Y no solo tenemos los datos estatales, también tenemos los datos federales.

Los impuestos federales se recaudan en todos los estados en el estado en que resides. Así que sobre los impuestos federales tenemos información

sobre dónde ha presentado una persona sus declaraciones de impuestos, en qué años, cuánto ha pagado en impuestos, cuánto ha ganado o cuántos hijos tiene. Sabemos dónde se ha mudado, de qué estado a qué estado. Tenemos una cantidad increíble de información: todos los impuestos federales y estatales, el impuesto federal de sucesiones y la declaración de esos impuestos de sucesiones, que se presenta donde las personas vivían antes de morir. Así que sabemos quién se ha muerto y dónde. Tenemos detalles de datos que no se creerían. Les voy a contar un poco sobre ello porque esto funciona igual en todas partes.

Los incentivos importan. Hoy en día hay nueve estados en EE. UU. que no tienen impuesto sobre la renta, ningún impuesto sobre la renta progresivo y estatal. Hay 41 estados que sí tienen impuesto sobre la renta. Ahora bien, les revelaré algo a todos ustedes, algo que es cierto. Hace seis años y medio me mudé desde San Diego, California, a Nashville, Tennessee. ¿Puede alguien de ustedes adivinar por qué? Tennessee es uno de esos nueve estados sin impuesto sobre la renta. Espero que esto no sea demasiado complicado. Si tenemos dos lugares A y B, si subes los impuestos en B y los bajas en A, los productores, fabricantes y la gente se van a mudar de B a A. ¿Es esto tan complicado de entender? Yo me mudé de California a Tennessee y pagué mi casa de Tennessee sin hipoteca, solo con lo que ahorré del primer año de no tener impuestos. De acuerdo, el océano es realmente bonito, no lo niego, pero también los dólares lo son.

Lo primero que hice es tomar los nueve estados sin impuesto sobre la renta y comparé su crecimiento con el de los nueve estados con los tipos más altos en el impuesto sobre la renta. Aquellos nueve estados sin impuesto sobre la renta tenían un rendimiento tan superior al de los nueve estados con los tipos más altos de impuesto sobre la renta, que no estaban siquiera cerca. Sin embargo, alguien puede fijarse en esos estados y decir “sí, de acuerdo..., pero esos nueve estados sin impuesto sobre la renta son diferentes a los otros estados”. Por ejemplo, Nevada tiene el juego, Texas, Wyoming y Alaska tienen petróleo, eso sí es una diferencia; Florida tiene muchas propiedades en la playa, y hay más cosas que afectan. Es realmente como mezclar manzanas con naranjas. Pero igualmente yo tomé esos nueve estados, y tomé los datos de hace tiempo, de hace cincuenta años.

A medida que retrocedes en el tiempo de los estados sin impuesto sobre la renta, esos estados han perdido su impuesto sobre la renta porque ya lo habían introducido antes. Así que si se retrocede cincuenta años, hay muchos más estados sin impuesto sobre la renta. Y los comparé con la misma cifra de estados con el impuesto.

Si nos fijamos en todo este periodo, no hay ni un solo año en el que los estados sin impuesto sobre la renta hayan tenido un peor rendimiento que los estados con el mayor impuesto sobre la renta. Y hay algunos años en los que las diferencias son enormes. En los años 70, la diferencia era del 34%, referido al crecimiento de la década. Significa una diferencia anual en el crecimiento del 3% entre el estado medio sin impuesto sobre la renta y aquellos con el tipo más alto de impuesto sobre la renta. Es sorprendente que de la misma forma que las personas se trasladan por la prosperidad, los malos empleos también se trasladan, las empresas se trasladan.

Intentaré establecer otra diferencia. Hay once estados en EE. UU. que han introducido el impuesto sobre la renta en los últimos sesenta años. Y no se trata de estados extraños, tenemos a Maine, Connecticut, Nueva Jersey, Virginia Occidental, Pensilvania, Ohio, Michigan, Illinois, Indiana, Wisconsin... Un puñado de estados ha introducido progresivamente un impuesto sobre la renta en los últimos sesenta años. El número de estados ha permanecido igual. Así que tomé los cinco años previos a que introdujeran el impuesto sobre la renta y miré el crecimiento del Producto Geográfico Bruto de cada estado como porcentaje del PIB de EE. UU., la media de los cinco años antes de introducirlo. Y luego tomé el último año y me fijé en el porcentaje del PIB representado por el Producto Geográfico Bruto de cada uno de los once estados.

Como introdujeron el impuesto en años diferentes, comparé los cinco años antes de que lo introdujeran con el último año. De los once estados que introdujeron el impuesto progresivo sobre la renta en EE. UU., todos descendieron en su contribución al producto total de EE. UU. y algunos de ellos descendieron mucho. Michigan bajó del 5,2% de Estados Unidos al 2,7% de Estados Unidos hoy. Si no me creen, vayan a Detroit y lo verán. O al estado donde me crié, Ohio. Yo nací en Ohio y me crié en la ciudad de Cleveland;

mis padres, los dos, nacieron en Ohio; mis cuatro abuelos nacieron y se criaron en Cleveland; siete de mis ocho bisabuelos nacieron y se criaron allí. Al menos una vez al año regreso para ver a mi familia. Voy al cementerio de Lakewood y cada año también paseo por Cleveland, donde viví y crecí. Es una tragedia, la ciudad ha sido vaciada, todos los edificios están apuntalados. Quiero decir, los únicos edificios que tienen buen aspecto son los edificios públicos: la Universidad estatal de Cleveland. Es una ciudad ahuecada, vacía.

Quiero comentar otros dos. Virginia Occidental siempre ha sido pobre. Dicen que no se puede hacer que sea pobre; yo digo que, desde luego, sí. Introduzcan un impuesto progresivo sobre la renta y déjenlo estar, verán como pasa de ser pobre a ser todavía más pobre. Déjenme darles el ejemplo de Nueva Jersey. No sé si sabrán que en 1965 Nueva Jersey no tenía ni impuesto sobre la renta ni sobre las ventas. Ninguno de los dos. Era uno de los estados que más rápido crecía de toda la nación. Atraía gente de todas partes que se mudaba a Nueva Jersey, y tenían superávit presupuestario. Hace un año y medio, cuando un alumno mío era gobernador de Nueva Jersey –puede que hayan oído hablar de él, se llama John Corzine–, era casi el estado que más lento crecía de todo el país. La gente se iba en manada y tenía un déficit presupuestario enorme.

Cuando uno se fija en esto, surgen lecciones. Lo hemos visto en países, lo hemos visto en nuestros propios países, lo hemos visto en diferentes periodos en el Reino Unido. Allí tienen una pequeña sección del Tesoro Público, que es su documento de Hacienda, llamada la sección Laffer. Como sabrán, hace dos años, el primer ministro Cameron introdujo la mayor subida de impuestos, del 40% al 50%. Las cosas no han salido muy bien. Los ingresos han descendido muchísimo. Pensaban que aumentarían, pero han descendido, y el país ha sufrido una recaída en la recesión. Esto no debería sorprender.

Me gustaría hablarles primero de los planes de estímulo financiados con déficit. Les voy a describir los planes de estímulo financiados con déficit como lo hacen sus defensores. Es como se hace en EE. UU. y estoy seguro de que es como se hace en España. Voy a utilizar la devolución fiscal de los 600 dólares por persona de 2008, la criatura de Larry Summer. Él lo llama devolución fiscal, pero no lo es, porque no tienes que pagar impuestos para recibir

los 600 dólares. Y si pagas muchos impuestos, entonces directamente no te dan los 600 dólares. No es una devolución fiscal. Todo lo que tienes que hacer es sentarte en un sofá, con el mando a distancia en una mano y una cerveza en la otra, mirando la tele, para que te llegue un cheque por 600 dólares.

Larry Summers afirma que la persona que recibe el cheque de 600 dólares va a gastar más dinero que lo que habría gastado si no hubiera recibido el cheque. ¿Me siguen? A su vez, esto supuestamente creará empleo y rendimiento para la gente, que suministrarán bienes y servicios que de otra forma esta persona no habría comprado, si no hubiera recibido el cheque. ¿Me siguen? Esas personas producen los bienes y servicios adicionales que de otra forma, en ese momento, no habrían sido producidos, y él no los habría comprado si no hubiera recibido el cheque. Van a tener más ingresos de los que habrían tenido sin cheque. A su vez, ellos gastarán más. Esto creará más puestos de trabajo y se produciría un efecto cascada en la economía, que se levantaría por sí misma. Para los que han estudiado economía macroeconómica, déjenme describirlo en términos más académicos, para los más entendidos, la cantidad que esa persona gasta, por dólar, del estímulo, se llama la propensión marginal al consumo. El aumento del total de la producción a medida que ese efecto se propaga por la economía, dividido por la cantidad total del estímulo se llama el efecto multiplicador total. Para aquellos a los que les gusta esto, la fórmula es 1 dividido entre 1 menos la propensión marginal al consumo. Y aquí, Larry Summers se acaba, coge sus papeles, vuelve a su silla y se sienta. Esta es la teoría.

Si se detienen a estudiar el informe de Jared Bernstein y Christina Romer, de enero de 2009, que justifica el paquete de estímulo de Obama de 862.000 millones de dólares, exactamente así es como describen el estímulo. Luego van al material publicado y hacen una estimación del efecto multiplicador. Luego multiplican la estimación media por el factor de dispersión y obtienen el estímulo total que disfrutaría la economía. Esto lo proyectan sobre cada trimestre, luego aplican la ley de Okun¹ y lo formu-

¹ La llamada ley de Okun señala que para mantener los niveles de empleo, una economía necesitaba crecer cada año entre el 2,6% y el 3%. Cualquier crecimiento inferior significaba un incremento del desempleo debido a la mejora de la productividad. (Nota del editor)

lan en términos de empleo. Si consiguen este libro blanco, es un informe precioso este que han escrito Bernstein y Romer, y es uno de los informes más sinceros de todos. Esto es exactamente lo que un economista profesional debería hacer: decir cuál es su teoría, qué resultados espera y publicarlo antes de que ocurran, para que puedas regresar y compararlos. Así es como ellos describen el estímulo para el gasto. Si alguno de ustedes lo ha leído, estoy seguro que para el caso español sería lo mismo.

Déjenme decirles que, en lo que a ellos, respecta esto es cierto. Es cierto que si le das a una persona 600 dólares que de otra forma no habría obtenido, gastará más de lo que habría gastado sin el dinero, eso es cierto. Y esa persona, a su vez, empleará a gente, tendrán mayores ingresos, se gastará más, y todo ese efecto cascada es completamente cierto, sin duda alguna. Pero no es toda la verdad. Es el primer capítulo de un libro de tres capítulos. Así que déjenme repasar con ustedes el capítulo dos.

Desafortunadamente, en este maravilloso mundo nuestro, el ratoncito Pérez ya no trabaja en Hacienda. Ni Papá Noel tampoco. Los gobiernos no crean recursos, los gobiernos redistribuyen recursos. Por cada receptor de transferencia, hay un pagador de transferencia. Y la persona a la que se le quiten los recursos va a comprar menos bienes y servicios de los que habría comprado si no se hubiera realizado la transferencia. Esto a su vez, destruirá puestos de trabajo que existían con anterioridad, porque esta persona ahora va a comprar menos de lo que habría comprado antes. Por lo tanto, esas personas tendrán menores ingresos, gastarán menos y se producirá un efecto cascada en la dirección opuesta. Esto compensará completamente el estímulo del receptor de la transferencia. Por cada pago de transferencia, también hay un pagador de transferencia.

Voy a ser exacto con ustedes porque esto es muy, muy importante. No hay estímulo en el gasto por estímulo. Esto está relacionado con la ecuación de Slutsky, si son ustedes economistas por favor búsquenla. La ecuación de Slutsky divide cualquier tipo de cambio en el precio en un efecto renta y un efecto sustitución. Los efectos renta de un cambio en el precio en una economía siempre son de suma cero. Siempre. Por cada receptor de transferencia, hay un pagador de transferencia. Los efectos renta siempre son de suma cero.

Esto fue introducido en las ciencias económicas por Leon Walras. Lo trajo al inglés Lord Hicks en un libro llamado *Value and Capital*. Quisiera utilizar con ustedes el ejemplo propuesto por Walras. Si sube el precio de las manzanas, es cierto que los productores de manzanas tendrán más dinero, tendrán más ingresos y gastarán más. Pero es igualmente cierto que si sube el precio de las manzanas, los consumidores de manzanas serán más pobres, tendrán menos ingresos y gastarán menos. Estos dos efectos se compensan por hora, por día, por semana, por mes, por año, hasta la posición decimal número 9,834. Es la segunda partida en un sistema de partida doble.

La forma en que me gusta explicar esto a la gente es que el gasto público sale de los impuestos. Esto es así. Pero esta lógica es difícil de entender en una economía grande. Las economías grandes confunden. Qué pasa con la financiación del déficit, qué pasa con la financiación exterior, qué pasa con... flujos de capital por todas partes. En un mundo de 315 millones de personas, no se puede llevar un registro al día de todas las cuentas-T, simplemente no se puede. Están los flujos de capital chinos, están los derivados de crédito, están los bancos que quiebran, está la velocidad, están los efectos multiplicadores, está toda esta información que hay que tratar de seguir, y uno se pierde y se vuelve muy confuso. Pero si el fundamento económico es bueno, la lógica económica funciona igual de bien en un mundo de dos personas que en un mundo de 315 millones de personas. La economía buena es escalable, créanme. La única diferencia es que un mundo de dos personas es posible llegar a entenderlo.

Permítanme, si soy capaz, esbozarles un mundo de dos personas. Ponemos que tenemos un mundo de dos personas: el granjero A y el granjero B. Nadie más, solo el granjero A y el granjero B. Si el granjero B obtiene prestaciones por desempleo, ¿quién creen que las paga? Obviamente el granjero A. El gasto público son impuestos, así de fácil. La razón por la que hoy estamos sufriendo una gran recesión no es a pesar del estímulo para gastar, si no a causa del estímulo para gastar. Tuvimos el mismo tipo de colapso en el año 2000 con el problema Y2K, pero el Gobierno no respondió con un estímulo de gasto, y el problema desapareció en cuestión de minutos. Esta vez, ha habido gobiernos de todas partes del mundo que han apostado por los estímulos.

Si se fijan en el gasto público en EE. UU. en los dos últimos años de George W. Bush, cuando aumentó y se volvió tan malo como con cualquier otro presidente, el gasto público como porcentaje del PIB creció del 21% al 27%. Esos fueron los dos años en que se produjo el colapso de la economía. Fijémonos ahora en el gasto con el presidente Clinton, un hombre por el que voté en dos ocasiones. En realidad, probablemente haya votado más a los demócratas que a los republicanos a lo largo de mi vida. Soy un demócrata de Kennedy, un republicano de Reagan, un demócrata de Clinton. Ese soy yo. En cualquier caso, Bill Clinton recortó el gasto público como porcentaje del PIB más que los siguientes cuatro mejores presidentes juntos en tiempos de paz. Y al recortar el gasto se produjo el mayor auge de la historia de EE. UU. De 1944 a 1946, el gasto público se recortó de un 48% del PIB a un 16% del PIB. Y se produjo el mayor auge que se haya visto nunca en rendimiento privado, empleo y producción. De 1944 a 1945, la producción privada aumentó un 46%; de 1945 a 1946 la producción privada se multiplicó por dos; de 1944 a 1946 la producción privada en EE. UU. se triplicó. Lean lo que todos los economistas dijeron que pasaría con esta última falta de estímulo, con esta “austeridad”. La austeridad se aplicó y el auge se produjo. Recortar el gasto público no es austeridad, recortar el gasto público es recortar los impuestos y permite que florezca la prosperidad.

Esta es la dicotomía que provoca que hoy los EE. UU. estén totalmente polarizados. Los republicanos vencieron en 2010 y recortaron el gasto público para estimular la economía. Los demócratas aumentarían el gasto público para estimular. Ahí es donde radica la cuestión. Espero que puedan ver los dos lados que presenta.

Me gustaría pasar a la siguiente cuestión que es igualmente importante. Ya conocen mi posición en todos estos asuntos. Nunca he oído hablar de un impuesto económico para la prosperidad. Quizá me lo he perdido. Si gravas a la gente que trabaja, y pagas a la gente que no trabaja, ¿necesito pronunciar la siguiente oración? No se sorprendan si tienen un 25% de desempleo. Si gravas a la gente rica y das dinero a la gente pobre vas a tener muchísima gente pobre y ningún rico. El sueño de nuestro mundo nunca fue que los ricos se empobrecieran. El sueño siempre fue hacer que los pobres se enriquecieran. Y como dijo Jack Kennedy, y yo lo suscribo, la mejor

forma de bienestar sigue siendo un trabajo bien pagado. No hay otra alternativa para el crecimiento económico.

Ahora hablaré brevemente del tipo impositivo y dedicaré los últimos minutos a describir cómo debería ser, en mi opinión, la política que regule la fiscalidad. Obama quiere aumentar los impuestos para los ricos. En 1913 se introdujo en EE. UU. un impuesto progresivo sobre la renta. En ese momento, el tipo marginal más alto del impuesto sobre la renta era del 7%. Ahora quisiera afirmar, quisiera conceder que al aumentar los impuestos a los ricos del 0% al 7%, los ingresos de los ricos aumentaron. Esa es mi concesión hoy. Pero claro, es una broma.

En 1919 ya habíamos incrementado los tipos impositivos de los trabajadores con mayores ingresos, el 1% superior de los trabajadores, del 7% al 77%. ¿Este un buen aumento en seis años, verdad? Es un aumento bastante considerable. Las elecciones de 1920 se centraron en la cuestión de la rebaja de impuestos. Son las mismas cuestiones exactamente a las que nos enfrentamos hoy en EE. UU. Las mismas a las que nos enfrentamos con Reagan, las mismas a las que nos enfrentamos con Kennedy. Es exactamente lo mismo. En 1920, Woodrow Wilson eligió como candidato a Cox, gobernador de Ohio, que a su vez seleccionó a su mejor amigo, Roosevelt, como candidato a la vicepresidencia. Se enfrentaron a Harding y Coolidge, que apostaban por recortar los impuestos a los niveles anteriores a la Primera Guerra Mundial. Su eslogan era el regreso a la normalidad. Los republicanos ganaron con la victoria más aplastante de toda la historia de EE. UU. Seguramente recuerdan, o al menos habrán leído sobre ello, que EE. UU. experimentó un auge como nunca se había visto con los Felices Años 20. Y fuimos el único país, por cierto, en recortar los tipos impositivos. En EE. UU. tuvimos lo que se ha dado en llamar los Felices Años 20. Los ingresos fiscales del 1% de los trabajadores con mayores ingresos se recortaron –recordemos que sus tipos impositivos se redujeron del 77% al 25%, un recorte bastante considerable a los ricos–, pues bien, la recaudación fiscal del 1% de trabajadores con mayores ingresos como porcentaje del PIB, no solo en dólares absolutos, se disparó.

En 1930, Hoover firmó la ley arancelaria Hawley-Smoot, que representa la mayor subida de impuestos a los productos comerciales en EE. UU. Y sa-

brán que el mundo comenzó a caer. En 1931, Herbert Hoover comenzó a pensar que el Gobierno necesitaba más ingresos, así que aprobó una pequeña ley fiscal en 1931. No hizo mucho, aumentaba el impuesto sobre la renta marginal más alta del 25% al 63%. Creo que estaremos de acuerdo en que este es un tipo impositivo considerable. Aumentó todo tipo de impuestos. Introdujo un impuesto de donaciones, aumentó el impuesto sobre el patrimonio, creó un impuesto al consumo. Hoover se dedicó a aumentar todos los impuestos que pudo. Por cierto, Hoover obtuvo una derrota apabullante en 1932. Y llegó Franklin Delano Roosevelt. La economía se había hundido a finales de 1932 tras el aumento de los impuestos. En 1935 Roosevelt tampoco tenía dinero, así que aumentó nuevamente los impuestos. La ley entró en vigor el 1 de enero de 1936. El tipo impositivo marginal superior sobre la renta aumentó del 63% al 79%, y luego hasta el 83%. Introdujo un impuesto anual del 25% a las empresas sobre las ganancias retenidas. Subió el impuesto sobre sucesiones al 19%. Es decir, no hubo ningún impuesto que no aumentara.

Si nos fijamos en la Gran Depresión, el tipo impositivo más alto subió del 25% al 83%. Los ingresos fiscales del 1% de los trabajadores con mayores ingresos, como porcentaje del PIB, descendieron. Luego vino John F. Kennedy. Redujo los aranceles en la negociación arancelaria de la ronda Kennedy. Redujo el impuesto de sociedades del 52% al 48%. Recortó el impuesto sobre la renta más alto del 91% al 70%. Introdujo también la desgravación fiscal a la inversión, por primera vez en EE. UU., acelerando las amortizaciones. Kennedy bajó los impuestos y tuvimos un auge en los sesenta llamado los “Go Go ‘60s”, y la recaudación fiscal del 1% de los trabajadores con mayores ingresos subió como porcentaje del PIB.

Luego tuvimos un periodo con cuatro presidentes, a los que me gusta denominar como los cuatro títeres, la mayor colección de ignorancia bipartidista que ha pisado nunca nuestro planeta. Todos, Johnson, Nixon, Ford y Carter, se dedicaron a subir impuestos. La recaudación fiscal del 1% de trabajadores con mayores ingresos descendió. Y luego se hizo la luz. El sol brilló sobre la tierra, las praderas se tornaron verdes, los árboles se llenaron de frutos y Ronnie Reagan fue seleccionado y se convirtió en presidente. Pero se había comenzado antes. En 1978 se había reducido el im-

puesto Steiger-Hansen sobre las ganancias de capital. Bajamos los impuestos a todo lo que se pueda imaginar. Si dormías, te bajábamos los impuestos. Si bebías cerveza, te bajábamos los impuestos. Si andabas, te bajábamos los impuestos. Bajábamos los impuestos a todo lo que veíamos, íbamos con la podadora. Y no paramos. Clinton también siguió bajando impuestos. Bajamos los impuestos a lo largo de todo el periodo. Déjenme hablarles sobre este periodo.

En 1980, el 1% de los trabajadores con mayores ingresos de EE. UU. pagaban impuestos por un valor que, si lo dividías por el PIB, daba un 1,5% del PIB. Así que el 1% de los trabajadores con mayores ingresos pagaba un 1,5% del PIB en forma de impuestos. Si quieren pensar en ello como porcentaje de la recaudación fiscal, el 1% de los trabajadores con mayores ingresos aportaba el 17,5% de todos los impuestos sobre la renta de EE. UU. en ese año, con un tipo muy alto: el 70%. Luego se desarrolló una tendencia de recortar impuestos que no se detuvo en 27 años. Así, en 2007, el 1% de los trabajadores con mayores ingresos pagaba en impuestos el equivalente al 3,2% del PIB, con un tipo fiscal mucho menor. No solo aportaban el doble de lo que lo hacían en 1980 como porcentaje del PIB, sino que pagaban el 42,5% de todos los impuestos frente al 17,5% de todos los impuestos en 1980.

Esto no debería sorprendernos. A los ricos no les gusta pagar impuestos. A los pobres tampoco les gusta pagar impuestos. Ni tampoco a la gente de ingresos medios. Pero la gente rica tiene formas de esquivarlos que la gente pobre y de clase media no tienen. Ellos tienen los medios para hacer algo. Pueden contratar abogados, contables, expertos en ingresos diferidos, congresistas, senadores. Cuando vean a un grupo de gente acompañar a Obama ni se les ocurra pensar que se trata de un grupo de gente de la calle intentando explicarle al presidente lo que es ser pobre. Esta es gente que quiere algo de él. Quieren una exención fiscal especial. Y la gente rica tiene la forma, no solo los medios, de esquivar los impuestos.

La gente rica puede cambiar el lugar donde recibir sus ingresos. Yo me mudé de San Diego, California, a Nashville, Tennessee, para no pagar los impuestos sobre la renta estatales, y es lo mejor que he hecho nunca. Que-

darle con algo de tu dinero es extraordinario, me encanta. La gente pobre no puede cambiar de ciudad. Si el trabajo está ahí, hay que cogerlo. Es así. Pero la gente rica puede hacerlo. La gente rica puede elegir en qué momento recibe sus ingresos. En EE. UU. tenemos fórmulas, no sé cuáles serán aquí en España, que permiten elegir en qué momento se reciben los ingresos para aprovecharte y pagar menos impuestos. Así cuando te jubilas, tienes impuestos más bajos y todo ese tipo de beneficios impositivos. Por ejemplo, el contrato de Jack Welsh con General Electric tiene 350 páginas que detallan el uso que puede hacer de los aviones privados, cuántas entradas para la ópera le darán, y ese tipo de cosas². Es basura fiscal, detrás de cada palabra de ese contrato hay un abogado y un producto fiscal. Y funciona, créanme.

La gente rica puede cambiar el volumen de sus ingresos. La gente rica también puede cambiar la composición de sus ingresos. Fijémonos ahora en Warren Buffet, un empresario estadounidense muy famoso. Si tuviera los balances de Warren Buffet aquí delante, ¿qué vería? A finales de 2010 la revista *Forbes* calculaba la fortuna de Warren Buffet en 50.000 millones de dólares. Si tuviera sus balances aquí, ¿qué aspecto tendrían? Tiene acciones en una empresa llamada Berkshire Hathaway. Y tiene muchas acciones, las compró hace mucho tiempo a un precio muy bajo. Y ahora, esos balances incluyen las acciones de Berkshire Hathaway, más sus *stock options*, que se podrían ejercer a un precio de 50.000 millones de dólares. Todo está contabilizado de una forma llamada plusvalía latente. ¿Puede alguno de ustedes adivinar cuánto tributan las plusvalías latentes? Pues nada, cero. Cada rico en EE. UU. tiene cero impuestos por sus plusvalías latentes.

Warren Buffet recientemente ha escrito una pequeña carta. Le ha sugerido al presidente Obama, se llama la regla Buffet, que le subamos los impuestos a sus amigos. ¿Sugirió acaso subir los impuestos por las plusvalías latentes? No, por supuesto que no. Escribió en el *New York Times*, y espero que puedan leerlo, porque así es como funciona el mundo de verdad. No son tonterías académicas, así es como funciona la política. Warren Buffet

² John Francis Welch es un empresario estadounidense. Entró a trabajar en la General Electric Company en 1960 y en 1981 pasó a ser el octavo director general de la empresa. Fue elegido como "Ejecutivo del siglo XX". (Nota del editor)

escribió en su carta del *New York Times* que paga menos impuestos que su secretaria, con mucha diferencia. De hecho, dijo que no hay nadie en su oficina que pague menos impuestos que él. Añadió que paga aproximadamente siete millones en impuestos y que su tipo es del 17,4%. Quiero que sepan que soy un hacha en matemáticas, a mí nadie me engaña. Así que he cogido los siete millones en impuestos, los he dividido por 0,174, y me da que ha tenido unos ingresos sujetos a impuestos ese año de 40 millones de dólares. Al mismo tiempo, en ese mismo año 2010, mientras tuvo unos ingresos sujetos a impuestos de 40 millones de dólares, su riqueza aumentó en 10.000 millones de dólares en plusvalías latentes. Además, donó 1,8 millones de dólares a la fundación Bill & Melinda Gates –pueden visitar su página web–. También hizo muchas más donaciones pero no sé las cifras. Su tipo impositivo real, según la definición de Simon de ingresos, ha sido del 0,0006 de su renta. Ese ha sido su tipo impositivo real. Si se dobla su tipo, tenemos el 0,0012. No piensen que esto es una sorpresa, esto es lo que pasa cuando se manejan los códigos fiscales.

Es necesario transformar el Gobierno, completamente. Hay que deshacerse de todo. Les diré lo que yo haría en Estados Unidos. Eliminaría todos los impuestos federales hoy mismo, suprimiría el impuesto sobre la renta, que parece un chiste. Me libraría del impuesto de sociedades, que es muy desagradable. Aquí tenemos el ejemplo de dos impuestos de sociedades aplicados a dos empresas. Una de las empresas fabrica un producto maravilloso, administra muy bien sus costes y fabrica su producto de forma eficiente. Y esta empresa obtiene toneladas de beneficios. ¿Y qué se hace con ella? Freírla a impuestos. Hay otra empresa que ofrece un producto malísimo que nadie quiere. Despilfarra nuestros preciosos recursos naturales. Contrata a miles de lobistas, abogados y asesores fiscales y obtiene un rescate del Gobierno. ¿Les suena de algo? Los rescates de los perdedores. Eso es lo que estamos haciendo. No tiene sentido freír a impuestos a una buena empresa y seguir rescatando a los perdedores. Dejen que los perdedores caigan.

Se debería eliminar el impuesto de sociedades, el impuesto del patrimonio, el impuesto de ganancias de capital, el impuesto de los dividendos, el de los impuestos al consumo, todos los impuestos sobre las nóminas,

tanto para el empleador como para el empleado, los impuestos sanitarios de MediCare, o sea, eliminar la totalidad de los 2,4 billones de dólares en impuestos, a excepción de los “impuestos por pecados”. La razón por la que estos últimos impuestos no se deben suprimir es que su objetivo no es aumentar los ingresos sino cambiar conductas mediante multas, tasas, etc. A los estadounidenses, por alguna extraña razón, no nos gustan los borrachos ni los fumadores, mientras nos disparamos los unos a los otros.

Se deberían eliminar todos estos impuestos y en su lugar introducir dos impuestos de tipo único. Uno sería el impuesto de tipo único sobre las ventas netas de las empresas, vosotros lo llamáis IVA, pero este sería un IVA integral, sin deducciones, exenciones ni exclusiones, un único tipo para todos. Un único tipo impositivo desde el primer dólar hasta el dólar *n*. Y el otro impuesto sería sobre la renta bruta no ajustada, con una deducción o dos basadas en teoría económica. Nada más. Así, se pagaría lo mismo desde el primer dólar hasta el último dólar. Si esto se hiciera a día de hoy en EE. UU., se podrían eliminar todos los impuestos federales, todos. Y tendríamos dos impuestos de tasa única de menos del 12% cada uno.

¿Pueden imaginarse lo que sería la economía de Estados Unidos hoy en día si hubiera un impuesto de tipo único del 12%? Ni siquiera habría que rellenar las declaraciones. Si una empresa te debe 100 dólares, te dan 88 y envían 12 dólares. Listo. Si le cortas la hierba al jardín de tu vecino y te pagan 10 dólares, tendrías que enviar 1,20 dólares. Pero casi todos los impuestos se recogerían en el origen, no tendrías que molestarte en ello. Para aquellos que conocen las cifras, déjenme explicarles qué estoy haciendo. El valor añadido es aproximadamente el PIB, así que tomo el PIB una vez como valor añadido y tomo el PIB otra vez cuando se gana como renta bruta sin deducciones. Así que estoy cogiendo el PIB dos veces. Como sabrán, los impuestos federales suman aproximadamente el 20% del PIB, esto daría el 24%, pero hay ciertas cosas que no se pueden gravar porque imputan al gobierno. Pero es más o menos correcto decir que habría un impuesto del 12% para todos. Esto es lo que serían los impuestos.

En segundo lugar, me ocuparía de la limitación del gasto. Habría que bajar el gasto como locos y librarse del enorme impuesto de un sistema que

gasta demasiado. Esto no es austeridad, en serio. Se necesita disponer de una moneda sólida, de un impuesto de tipo único bajo, de una limitación del gasto y de libre comercio. Hay algunas cosas que los extranjeros hacen mejor que nosotros, y hay otras que nosotros hacemos mejor que ellos. Seríamos todos tontos de remate si no les vendiéramos lo que hacemos nosotros mejor y ellos no nos vendieran lo que ellos hacen mejor. Es una situación en la que todos ganan. Se llama ventaja comparativa.

Lo último que hay que hacer es tener unas normativas mínimas. Todo el mundo sabe que se necesitan algunas normas. No se puede uno despertar un día y decidir que va a conducir por el carril izquierdo de la calle y al siguiente por el derecho. Se necesitan normas, eso está claro. Pero lo que hay que hacer es asegurarse de que las normas no excedan el objetivo específico del fin deseado y creen daños colaterales a la economía general. Hay que asegurarse de que esto no suceda. Es la única forma de conseguir prosperidad y solvencia, y alcanzar los sueños que todos ustedes tienen para España, para EE. UU. y para el mundo: apartarse para no estorbar, dejar que la gente produzca por sí sola y el sistema fluirá.

A modo de conclusión quisiera comentar solo dos puntos políticos. Hay un candidato demócrata que se presentó a presidente con la propuesta que acabo de hacerles. Se llama Jerry Brown, actualmente es gobernador del estado de California, es un demócrata liberal y es uno de mis mejores amigos. Yo mismo preparé su política fiscal cuando se presentó a presidente en 1992 contra Bill Clinton. Cuando comenzó había ocho candidatos en la campaña por el partido Demócrata. Él era el octavo de ocho candidatos. De hecho me llamó y me dijo: "Arthur, necesito algo de ayuda con esto", y yo le respondí "eso está hecho, gobernador", y él me dijo: "si hubiera nueve candidatos, yo sería el noveno". Preparamos el impuesto de tipo único que he comentado. Si alguno quiere revisarlo, él preparó un impuesto de tipo único del 13%, que, por cierto, luego fue aprovechado por Rusia –o sea, que Rusia cogió nuestra propuesta para sus impuestos–. Jerry Brown pasó de ser octavo a ser segundo. Íbamos a ir a Nueva York, y ya teníamos a Clinton en el punto de mira, cuando Jerry Brown anunció que quería a Jessie Jackson como vicepresidente. Y perdimos la carrera, claro. Conseguimos la segunda mejor marca de delegados, pero habríamos ganado en las primarias demócratas.

Fue el primer candidato presidencial en EE. UU. desde 1913 que se presentaba con una propuesta seria para eliminar el impuesto progresivo de la renta de EE. UU., y habría sido el candidato demócrata.

Si se fijan en las medidas políticas en la actualidad, no hay ni un solo demócrata en EE. UU. hoy que gestionase el presupuesto familiar de la forma en que proponen que se gestione el presupuesto federal. Ni uno. No hay ni un solo demócrata en EE. UU. hoy que gestionase el negocio familiar de la misma forma en que proponen que se gestione el negocio nacional. Ni uno. Estoy seguro de que esto también es cierto aquí en España. Una vez que consigues que la política adquiera fuerza, créanme, todos vendrán y se unirán. En agosto de 1981, tras ganar las elecciones, aprobamos nuestra primera ley fiscal. El voto en el Senado (hay 100 senadores en EE. UU.) fue de 89 a 11; 35 demócratas votaron a favor, 10 en contra. Un republicano también votó en contra.

En 1986 introdujimos una ley en EE. UU. que reducía el tipo impositivo más alto, del 50% al 28%. ¿Es un buen recorte para los ricos? No solo recortamos el tipo a los ricos del 50% al 28%, sino que subimos el tipo a los pobres. Se lo subimos del 11% al 15%. Como verán, en realidad lo que estábamos haciendo era aproximarnos al tipo único. Eliminamos muchas deducciones, exenciones y exclusiones dirigidas a hacer que la ley fiscal fuese neutral ante los ingresos. Fue la única vez en la historia de EE. UU. que el tipo más alto fue reducido y el más bajo aumentado. La única vez en toda la historia de EE. UU. El voto en el Senado fue de 97 contra 3 a favor de nuestro proyecto.

Pero déjenme decirles quién votó a favor de la medida. Alan Cranston, que estaba un poco a la izquierda de Daniel Ortega, votó con nosotros. Howard Metzenbaum, de Ohio, el propio “Sr. impuesto de sucesiones”, votó a favor nuestro. Mi vecino de Nashville, un buen amigo y un gran tipo, Al Gore, votó a favor. Bob Bradley, ese hombre alto de Nueva Jersey, jugador de baloncesto, votó a favor. Chris de Connecticut, Chris Dodd, autor de la actual ley Dodd-Frank, votó con nosotros. Joe Biden de Delaware, el vicepresidente de EE. UU., votó a favor nuestro. Y Teddy Kennedy también. Como les digo, todos saben que están equivocados, todo el

mundo sabe cómo poner en marcha la economía: un impuesto de tipo único bajo, limitación del gasto, moneda sólida, comercio libre y regulaciones mínimas. Y luego apártense del camino y dejen que el sistema ruede. Crearán todos los puestos de trabajo que puedan necesitar.

PALABRAS CLAVE

EE. UU. • Fiscalidad • Crecimiento económico • Presupuesto y gasto público • Pensamiento económico liberal

RESUMEN

Este texto recoge en forma de artículo la conferencia presentada por Arthur B. Laeffer en el Campus FAES 2012. Entre sus puntos de vista, el economista norteamericano rechaza por ineficaces las políticas de estímulos, y advierte que la abundancia de impuestos frena el crecimiento y su subida rebaja la recaudación y aumenta el paro. Y puesto que, en su opinión, la mejor forma de bienestar es contar con un empleo bien remunerado, propone estimular la economía con un solo impuesto de tipo único bajo, limitar el gasto público, y disponer de una moneda sólida, comercio libre y regulaciones mínimas.

ABSTRACT

This text is the article-version of the conference delivered by Arthur B. Laeffer in the 2012 FAES Campus. Amongst his opinions, the American economist rejects stimulus policies as a result of their inefficiency, and warns that an abundance of taxes constrain growth and that, if raised, they reduce collection and increase unemployment. As he thinks the best form of welfare is having a well payed job he suggests, as a means of boosting economy, a single low-rate flat tax, limiting public spending, as well as having a sound currency, free trade, and minimal regulations.