https://info.nodo50.org/El-efecto-derrame-ha-sido-siempre-una-estafa.html

El efecto derrame ha sido siempre una estafa

- Noticias - Noticias Destacadas -

Fecha de publicación en línea: Jueves 4 de mayo de 2023

Copyright © Nodo50 - Todos derechos reservados

A pesar de que una y otra vez se ha probado errónea, la teoría del derrame sigue resurgiendo, resucitada por los gobiernos que buscan justificar los recortes fiscales a los ricos con falsas promesas de prosperidad para todos.

El 13 de septiembre de 1974, luego de Watergate, cuatro hombres se reunieron en un restaurante de Washington para discutir una nueva estrategia para el Partido Republicano. Uno de ellos era Donald Rumsfeld. Otro era Arthur Laffer.

Laffer se había hecho un nombre como economista jefe en la Oficina de Gestión y Presupuesto y ahora trabajaba como asesor del Secretario del Tesoro. Sus ideas habían estado al margen de la ortodoxia económica durante la mayor parte de su carrera. Por desgracia para el resto de nosotros, eso estaba a punto de cambiar.

En aquella época, el presidente Gerald Ford acababa de heredar una economía sumida en una crisis de estanflación, desatada por el embargo de petróleo de la OPEP de 1973 y el desplome del dólar tras el colapso del sistema de Bretton Woods. Rumsfeld había pedido a Laffer que analizara el plan de Ford: reducir la inflación y aumentar los ingresos introduciendo un recargo fiscal temporal del 5% sobre las empresas y las personas con rentas altas. Laffer ridiculizó la idea.

En su lugar, argumentó que la causa «real» de la estanflación era que Estados Unidos había estado gravando excesivamente el trabajo al tiempo que subvencionaba en exceso el desempleo, lo que disminuía el número de personas dispuestas a trabajar y reducía la cantidad total posible de ingresos recaudados por el impuesto sobre la renta. Para ilustrar su argumento, sacó un rotulador y empezó a garabatear en una servilleta. «Si gravas un producto: menos resultados», escribió. «Si subvencionas un producto: más resultados».

Luego dibujó una curva parabólica en un gráfico, con ejes para el tipo impositivo y los ingresos fiscales. Con un tipo impositivo del 0% no se generarían ingresos, y éstos aumentarían de forma constante en función del tipo impositivo hasta un punto medio, donde caerían, hasta llegar de nuevo a cero cuando el tipo impositivo alcanzara el 100%. La solución era bajar el tipo impositivo más alto en lugar de subirlo.

Ford no llegó a promulgar las políticas de Laffer, quizá porque Rumsfeld se olvidó de llevarse la servilleta al salir del restaurante. Pero Jude Wanniski, un periodista financiero también presente en el restaurante, se la quedó y durante los años siguientes escribió una serie de artículos para propagar las ideas de Laffer. En la década de 1980, Laffer había captado la atención de la campaña de Ronald Reagan en vísperas de las primarias republicanas. Fue contratado como asesor económico junto al profesor de la Escuela de Chicago Milton Friedman.

Friedman fue presidente de la Mont Pelerin Society (MPS), una organización formada por un grupo de economistas dedicados a desacreditar el consenso de posguerra de los Estados de bienestar apelando a un pequeño pero influyente grupo de élites mundiales adineradas. A través de think tanks como el Cato Institute, abogaba por que las empresas y los mercados tuvieran rienda suelta sobre la economía, haciendo retroceder el apoyo estatal y cualquier otra forma de interferencia gubernamental como la regulación financiera, la legislación protectora de los trabajadores o los impuestos progresivos sobre los ricos y las corporaciones.

A diferencia de Laffer, que creía ostensiblemente que los recortes fiscales aumentarían los ingresos del gobierno, Friedman veía los recortes fiscales como una forma de reducir el Estado privando al gobierno de ingresos. Pero el

Copyright © Nodo50

concepto de Laffer, calificado burlonamente de «economía vudú» por el oponente republicano de Reagan en las primarias, George Bush padre, proporcionó la tapadera perfecta para aplicar subrepticiamente el plan a largo plazo de la MPS. Poco después de llegar al poder, como parte de la Ley de Impuestos para la Recuperación Económica de 1981, Reagan redujo drásticamente el tipo máximo del impuesto sobre la renta del 70% al 50%, al tiempo que reducía el tipo mínimo en solo un 3%, del 14% al 11%. Volvió a recortar los impuestos en 1986, reduciendo el tipo marginal superior del 50% al 28%.

A primera vista, parecía que Laffer había acertado: la reducción de impuestos coincidió con un aumento de los ingresos federales de 599 000 millones de dólares a 991 000 millones entre 1981 y 1989. Pero los recortes fiscales también habían ido acompañados de un enorme aumento del gasto público. En 1990, el déficit presupuestario casi se había triplicado, y la deuda pública como proporción del PIB aumentó del 31% al 50% cuando Reagan dejó el cargo.

Durante el mismo periodo, los salarios medios reales cayeron un 0,6% y la desigualdad de ingresos en Estados Unidos, medida por el coeficiente de Gini (donde 0 es igualdad total y 1 desigualdad total), aumentó de 0,37 a 0,43, una tendencia que ha continuado desde entonces.

De Washington a Londres

Al otro lado del Atlántico, un par de años antes de la victoria de Reagan, Margaret Thatcher había llegado al poder y emprendido su propia misión contra el Estado de bienestar. Contó con la ayuda del Instituto de Asuntos Económicos (IEA), afiliado al MPS, entre cuyos exalumnos contemporáneos se encuentran Priti Patel, Dominic Raab y Sajid Javid. El IEA había estado esperando su momento, aguardando el estallido de una crisis para abalanzarse sobre un electorado desprevenido. La década de 1970 proporcionó esa crisis.

El consenso económico de posguerra se vio sorprendido por la hiperinflación de los años 70. La combinación de la subida de los precios del petróleo y la crisis de los precios de los alimentos fue un factor decisivo. La combinación del aumento de los precios del petróleo y el debilitamiento de la libra esterlina provocado por el fin de los tipos de cambio fijos hizo que el precio de las importaciones se disparara. Los economistas keynesianos se atascaron tratando de entender cómo la inflación y el desempleo aumentaban simultáneamente, en contradicción con el paradigma macroeconómico predominante de la posguerra, la curva de Phillips. Un asediado gobierno laborista se vio obligado a aceptar un préstamo de 3900 millones de dólares del Fondo Monetario Internacional (FMI) ante la pérdida de confianza en la libra.

En este contexto, Thatcher y la AIE culparon de la inflación a los impuestos excesivamente elevados aplicados a los ricos y las empresas, que supuestamente habían ahogado la inversión, contribuyendo al retraso de la productividad del Reino Unido y a la crisis monetaria. Por lo tanto, parte del remedio consistía en reducir drásticamente los impuestos de los más ricos para impulsar la productividad, fomentar la inversión, estimular el crecimiento para corregir el déficit comercial y apuntalar la libra esterlina.

En 1979, el tipo máximo del impuesto sobre la renta era del 83%. En 1988 se había reducido a más de la mitad, hasta el 40%. En comparación, el tipo básico del impuesto sobre la renta solo se redujo del 33% al 25%. Lo que se dio a las rentas más bajas con una mano se les quitó con la otra, al aumentar el tipo del IVA del 8% al 15%. También se redujo el tipo del impuesto de sociedades, del 52% al 35%.

Como ahora sabemos, estas políticas no dieron resultado. Los recortes fiscales no redujeron el desempleo. Las privatizaciones masivas concomitantes hicieron que el desempleo alcanzara el 12% durante los años 80, con cifras

Copyright © Nodo50

récord de personas que tuvieron que apuntarse a los subsidios de desempleo. El coeficiente de Gini en el Reino Unido aumentó bruscamente, de 0,25 a 0,34.

El recorte del impuesto de sociedades coincidió con un notable aumento de los ingresos fiscales de las empresas en proporción al PIB, pero tuvo más que ver con el aumento de las empresas monopolísticas recién privatizadas, así como con la desregulación de los bancos, que dio lugar a un crecimiento significativo de los servicios financieros. Los servicios financieros del Reino Unido como proporción del PIB son ahora los terceros más altos de Europa; solo los notorios paraísos fiscales Luxemburgo y Suiza los superan. Londres y el sur de Inglaterra se beneficiaron de esta afluencia masiva de capital extranjero a expensas del norte, que se estaba desindustrializando, creando marcadas desigualdades regionales que no hicieron sino empeorar el retraso de la productividad.

Hoy, las consecuencias son evidentes. La desigualdad de la riqueza en el Reino Unido ha alcanzado niveles récord. El 1% más rico posee 230 veces más riqueza que el 10% más pobre, el aumento de los beneficios empresariales desde la década de 1980 ha superado el crecimiento de los salarios medios nominales en casi un 15%, y la remuneración media de un consejero delegado ha pasado de veinte a sesenta y tres veces la del empleado medio. Y en lugar de que los ricos inviertan el dinero extra de forma productiva, se ha canalizado hacia activos como la vivienda, haciendo subir los precios y creando una sociedad aún más desigual. El asalariado medio gasta ahora entre un cuarto y un tercio de sus ingresos solo en alquiler.

Resurrección reciente

Un documento de 2020 publicado por investigadores de la London School of Economics titulado «The Economic Consequences of Major Tax Cuts for the Rich» [Las consecuencias económicas de las grandes reducciones fiscales para los ricos] analizaba datos del Reino Unido y Estados Unidos de la década de 1980 y concluía que las reducciones fiscales para los ricos no tenían ningún efecto estadístico sobre el crecimiento económico. Otro informe, procedente precisamente del FMI, concluía que «el aumento de la proporción de ingresos del 20% más rico se traduce en un menor crecimiento», y que una estrategia más eficaz era aumentar la proporción de ingresos del 20% más pobre (un enfoque de «derrame»). El impacto de los recortes fiscales para los ricos es evidente.

Pero eso es precisamente lo que el efímero Ministro de Hacienda, Kwasi Kwarteng, propuso en su catastrófico «mini-presupuesto» de septiembre: eliminar el impuesto del 45% sobre los ingresos superiores a 150 000 libras, lo que habría supuesto un aumento del 5,5% de los ingresos del 5% más rico, con más de la mitad del ahorro fiscal total para quienes tuvieran ingresos superiores a un millón de libras; y eliminar el aumento del impuesto de sociedades del 19% al 25%, lo que habría supuesto más de la mitad del recorte fiscal para las empresas con beneficios superiores a un millón de libras.

Los mercados de valores no estaban convencidos de que los recortes fiscales animaran a los ricos a trabajar más, aumentaran la productividad, estimularan el crecimiento o fomentaran la inversión. En lugar de eso, el presupuesto envió a esos mercados a una espiral mortal y desplomó la libra, forzando una serie de cambios de rumbo y una nueva cancillería. ¿Podría ser una señal de que el «derrame» ha sido finalmente engañado? No cuente con ello.

Hoy, la servilleta de Laffer se exhibe en el Museo Nacional de Historia Americana. Nunca ha quedado claro cuál es exactamente el tipo impositivo «óptimo» que indica para los ricos y las empresas: el poder ideológico de la curva reside en su ambigüedad conceptual. Sin embargo, los garabatos que contiene han dado forma al contenido del discurso económico mundial durante décadas. Sus fracasos han sido repetida y rotundamente documentados. Pero la economía del derrame sigue resurgiendo, resucitada una y otra vez por sucesivos gobiernos que esperan justificar recortes fiscales para los ricos con falsas promesas de prosperidad para todos.

Copyright © Nodo50