

La bajada de impuestos, ¿solución política universal o desatino?

escrito por Aquilino de la Parra | lunes, 2 de mayo de 2022

Los partidos políticos conservadores, las organizaciones empresariales y los medios de comunicación afines no hablan de otra cosa. La bajada de impuestos se presenta no solo como solución económica de nuestros males, sino también y además, como la solución política de las crisis actuales (crisis principalmente social: los ciudadanos actualmente están disgustados, polarizados, armígeros y desasosegados; otros afirman que los ricos están cabreados).

El fenómeno no es solo español. Aquí copiamos todo: lo bueno, lo menos bueno y lo malo (sin mucha crítica, por cierto). La propuesta de bajada de impuestos fue proclamada por Trump en EEUU y, a continuación, por Le Pen y todos los demás planetas y satélites de la galaxia de ultraderecha, arrastrando a los partidos conservadores.

Aunque la cosa viene de más atrás, de las doctrinas de la Escuela de Chicago de Milton Friedman, del Consenso de Washington y de las políticas neoliberales de Reagan y Thatcher de los años 80 del pasado siglo. Hasta entonces, después de la Segunda Guerra Mundial, en el periodo comprendido entre 1945 y 1970, había tenido lugar el mayor desarrollo económico habido en los países occidentales. Dicho desarrollo fue generado por la combinación de la liberización económica y las políticas socialdemócratas de considerables impuestos, en el marco del denominado Estado de Bienestar (enseñanza, sanidad, paro y pensiones).

Como ha puesto de manifiesto Thomas Piketty (*Una breve historia de la igualdad [2021] Ed. Deusto*) la presión impositiva llegó a alcanzar o superar hasta el 50 por ciento del PIB de los países occidentales. Sobre los ingresos más elevados se llegaron a establecer tasas marginales de hasta el 90 por ciento, no siendo ello óbice para un fuerte desarrollo económico y social durante décadas. Ahora la presión impositiva en la UE se suele situar cerca del 40 por ciento; (en España es de unos diez puntos porcentuales menor) y la tasa marginal sobre los altos ingresos no suelen pasar del 50 por ciento.

En España, recientemente se aboga por los partidos conservadores y de ultraderecha por una bajada de impuestos con el sabido argumento de la «Curva de Laffer», exponiendo que una bajada de impuestos llevaría a un crecimiento de los ingresos fiscales. Sin embargo, es una cuestión sobre la que los economistas no se han puesto de acuerdo, llegando a la conclusión de que se trata de una cuestión más ideológica que técnica. Desde luego es fácil intuir para un lego que, en tiempo de crecimiento económico, una reducción de las tasas impositivas puede llevar a unos mayores ingresos, siempre que los efectos de la reducción de las tasas sean inferiores a la intensidad del crecimiento. Otro caso en que podrían crecer los ingresos fiscales disminuyendo la presión fiscal está en los «balnearios fiscales» cuando un territorio sitúa su presión fiscal más baja que los adyacentes con lo cual «drena» los impuestos de los territorios vecinos (Gibraltar, Andorra, Euskadi, Navarra, Portugal, ¿Madrid? ...).

Cabe preguntarse si la mejor política económica en estos momentos de inflación desbocada, con predominio de la demanda sobre la oferta (sobre todo en energía, alimentos y materias primas) es la reducción de impuestos, aumentando la demanda sobre dichos productos, con lo cual se cebaría la bomba de la inflación. ¿No sería, quizá, más razonable intentar contener los precios mediante ayudas a determinados sectores,

sustituyendo la mano invisible del mercado por la mano bien visible del Estado? Pues otra alternativa es la menos deseable, pero la que se practicó cuando la crisis de 2008: congelación de salarios y pensiones, no la mera contención, pagando la «fiesta» los más débiles.

Lo que acaba sorprendiendo es que ahora se vuelva a caminos ya trillados por los «expertos» en economía. Porque la historia de España ya ha recorrido largos caminos, podemos poner un ejemplo de discusiones de este tipo; discusiones que ahora nos parecen nuevas, pero por las que ya se ha pasado en otras ocasiones. Podemos referirnos, por ejemplo, a lo que relata el presidente del Gobierno de España Leopoldo Calvo Sotelo (1981-1982) en su libro *«Memoria viva de la transición (1990). Ed. Plaza & Janés, pág. 163 y ss.»*:

«Mi relación personal con los empresarios no había sido buena desde 1976. Parte de la culpa fue sin duda mía, porque olvidé que nadie es profeta en su tierra, y mi tierra había sido la empresa privada a lo largo de un cuarto de siglo, entre 1950 y 1975; y cuando el diálogo con los que habían sido mis colegas empezó a ser un difícil diálogo de sordos perdí la paciencia más de una vez. La CEOE naciente creyó que debía velar sus armas contra el Gobierno de UCD.

Ya antes, en 1976, siendo ministro de Comercio, había yo percibido claramente esa ambigüedad típica del empresario que pide libertad cuando es fuerte, o cuando generaliza, y pide intervención cuando es débil o cuando habla de su caso. Yo mismo había practicado ese doble juego mientras fui, en los años buenos, Consejero Delegado de Explosivos, ganando para la empresa un montón de dinero, pero no llegué a ser plenamente consciente de la doblez hasta que pasé del sector privado al público en diciembre de 1975. Esa doblez, muy conocida, tiene algo de la asimetría de Friedman: el empresario que por la tarde pide al Gobierno, en una mesa redonda pública, más libertad económica –libertad de precios, de importación, de creación o ampliación de empresas, de circulación de

capitales— a la mañana siguiente, a solas con el Ministro en su despacho, le pide con la misma vehemencia intervención sobre los mercados de primeras materias; para que no suban los precios de compra; o limitación de importaciones de productos competidores para que no bajen los precios de venta; o restricciones a los capitales extranjeros que pretenden invertir en España compitiendo con él. Y el empresario que ha pedido, en un acto de la CEOE, rasgándose las vestiduras, una reducción del gasto público es el mismo que acaba de pedir al Ministro una participación mayor del Estado en los gastos de la Seguridad Social, o una flexibilidad en el mercado de trabajo que inevitablemente exigen más fondos públicos para el desempleo.

Si al empresario individual puede excusársele no ser sensible a esta ambigüedad, la CEOE no tiene ya tanta excusa. Y pocas veces —al menos en mis tiempos de Gobierno—. pocas veces acompañaba la CEOE su habitual diatriba descalificadora del gasto público con un examen de conciencia paralelo sobre la responsabilidad de los empresarios en el crecimiento desbocado de ese mismo gasto público. (...)

Cuando el 18 de febrero [cinco días antes del golpe de Estado del 23-F] salía yo hacia el Congreso de los Diputados para pronunciar el discurso de Investidura, supe de una nota de bienvenida, facilitada a la prensa por la CEOE, en la que se hacían por anticipado advertencias y críticas a mi discurso no pronunciado y a mi Gobierno non nato, sin esperar siquiera a conocerlos, y desde una posición increíblemente ciega para los graves problemas de la transición política y de la crisis económica mundial (...)

La parte expositiva del documento se inicia con esta definición totalitaria:

“La CEOE considera que debe exigirse al nuevo Gobierno el compromiso permanente de orientar todas sus actuaciones y decisiones para conseguir el ahorro y la inversión privada”

Y sigue la cantinela ya conocida (los comentarios entre paréntesis son de Calvo Sotelo):

- Reducir el déficit del sector público (*dedicado en buena parte a cubrir obligaciones abandonadas por el sector privado*).
- Reducir los impuestos (*¿para aumentar a corto plazo el déficit?*)
- Facilitar el crédito a las empresas en adecuadas condiciones de coste y plazo (*¿y las del mercado?*)
- Flexibilizar la contratación y el despido de los trabajadores (*y que el desempleo lo pague el Estado*)
- Reducir los excesivos costes sociales que soportan las empresas (*y transferirlas a los Presupuestos*)

En suma: reducir el déficit reduciendo los ingresos y aumentando los gastos.»