

LA ECONOMIA AUSTRIACA Y EL “SUPPLY-SIDE”

Bruce Barlett

El tecnicismo denominado “supply-side” fue bautizado en 1976 por el profesor Herbert Stein de la Universidad de Virginia para describir algunos de los argumentos que se esgrimían para enfrentar los problemas de inflación y crisis simultánea. La economía del “supply-side” no constituye por tanto una tradición de pensamiento independiente tal como la keynesiana y la austríaca. Más bien se trata de una descripción resumida de un aspecto de lo que ocurre en el mercado. En realidad apunta a apoyar políticas que tienden a reducir el tamaño del gobierno y su control sobre la economía, por tanto tiene más en común con la Escuela Austríaca que lo que tiene en conflicto. La economía del “supply-side” es habitualmente identificada exclusivamente con una teoría fiscal que básicamente dice que al reducir impuestos tiende a aumentar la recaudación. En realidad esta es una sobresimplificación. Los partidarios del “supply-side” no se limitan a temas fiscales y tampoco se limitan a mostrar distintos contextos en los que la disminución de impuestos aumenta el ingreso del fisco a través del estímulo a la actividad económica. Se ocupan de las regulaciones gubernamentales, de temas monetarios y de los niveles generales del gasto público. Sin duda que lograron la mayor atención y su mayor éxito al mostrar los efectos negativos de altos impuestos progresivos.

Más aún, la idea de que las tasas marginales pueden ser tan altas que el ingreso fiscal disminuye no es un concepto original. Adam Smith, por ejemplo, escribió en *La riqueza de las naciones*: “Los altos impuestos, unas veces al disminuir el consumo de los bienes sujetos a impuestos y otras veces al estimular el contrabando, frecuentemente se traducen en menores ingresos para los gobiernos al respecto de la situación que hubiera ocurrido si se contara con impuestos más moderados”(1). Esta misma idea tiene también profundas raíces en la economía austríaca. Así, por ejemplo, en *La Acción Humana*, Ludwig von Mises escribió

Los empresarios se quejan de los impuestos opresivos. Muchos se alarman del peligro que significa “comerse la torta”. Pero el eje central del tema fiscal debe ser visto a través de la paradoja de que cuanto más aumentan los impuestos, más se daña el mercado y concomitantemente el mismo sistema fiscal. Por tanto resulta manifiesto que, en última instancia, la preservación de la propiedad privada y las medidas confiscatorias son incompatibles. Cada impuesto y el sistema fiscal en su conjunto se tornan autodestructivos después de cierto nivel de presión fiscal.(2)

También debemos mencionar otro austríaco -Henry Hazlitt- quien también argumentó contra tasas marginales altas de impuestos sobre la base que una reducción de aquellas

Publicado originalmente en *The Freeman*, vol. 4, N° 4, abril de 1987. Autorización para traducir y publicar en *Libertas*.

tasas incrementaría el ingreso fiscal(3). Pero como he puesto de manifiesto más arriba, este concepto restringido de la reducción de ingresos fiscales como consecuencia de disminuir las tasas impositivas son una derivación de otros temas. La esencia de la economía del “supply-side” se traduce en un esfuerzo para reducir la intervención gubernamental en el mercado.

Para reducir la intervención gubernamental, los partidarios del “supply-side” concluyeron que resultaba necesario confrontar las ideas keynesianas prevalentes en temas tales como los impuestos y el déficit fiscal. A mediados de los años 70 cuando la economía del “supply-side” apareció, los modelos keynesianos estaban firmemente ubicados en las políticas públicas del momento. Las ideas convencionales aceptaban que el gobierno podía estabilizar la economía a través de manejos en la demanda, aumentando los déficit fiscales a través de incrementos en el gasto o, por el contrario, reducir impuestos cuando la economía se retraía y, asimismo, elevando impuestos y disminuyendo el déficit cuando aparecía la inflación. En el contexto de este esquema keynesiano sólo había que prestar atención a los agregados y la demanda en el factor esencial para mover la economía. Cambiando por completo el sentido de la Ley de Say, las políticas públicas actuaban como si la demanda creara su propia oferta. Sostenían que si la gente tenía suficiente poder de compra, el resto se daría por añadidura, es decir, se produciría automáticamente lo que se necesitaba. Pero ya a mediados de los 70, cuando la inflación empezó a elevarse peligrosamente junto con un alto nivel de desempleo, la tesis no pudo sostenerse más.

Reafirmando la Ley de Say

La idea central del movimiento que comentamos era simplemente la de restaurar el concepto de que el lado de la oferta de la economía es crucial, que las políticas públicas no podían continuar ignorando incentivos, márgenes operativos, tasas de retorno y otros factores de producción. De hecho, no se estaba haciendo más que restableciendo la verdad de la Ley de Say. En verdad, uno podría decir de Jean Baptiste Say fue el primer “supply-sider” así, escribió en su *Treatise on Political Economy*: “el mero estímulo al consumo no beneficia al comercio ya que la dificultad estriba en contar con los medios necesarios [...] Por tanto, el fin de un buen gobierno es estimular la producción y del mal gobierno el incentivar el consumo.”(4)

Como queda dicho, la Ley de Say resulta central no solamente para el “supply-side” sino también para el análisis austríaco(5). Y como los mismos keynesianos han dicho, si se acepta la validez de la ley de Say -que simplemente establece que los bienes en última instancia se pagan con otros bienes- entonces todo el sistema keynesiano colapsa. Como el keynesiano Paul Sweezy dice: “Los ataques keynesianos [...] caen si se acepta la validez de la Ley de Say”(6).

En la política económica clásica no había distinción entre la macroeconomía -la economía del conjunto- y la microeconomía -la teoría de los precios y la empresa-. La distinción fue creada por John Maynard Keynes quien argumentó que existen leyes de

economía que operan de modo diferente en la macroeconomía respecto de la microeconomía. Por ejemplo, la teoría de los precios enseña que cuando hay una sobre oferta de bienes los precios deben bajar para limpiar el mercado. Por tanto no puede haber nunca una sobreproducción general de bienes si los precios son libres.

Sin embargo, Keynes argumentó que esto es cierto para bienes específicos, pero no es cierto para la economía en su conjunto. En el caso del trabajo en particular, dijo que la reducción de salarios no era una solución satisfactoria al problema de desempleo porque mientras los salarios declinan, los trabajadores perderán ingreso, por tanto se reducirá su capacidad de comprar bienes y servicios lo cual, a su turno, acentuará la declinación de la actividad económica. Por tanto, continua Keynes, la solución al problema de la sobreproducción estriba en incrementar la demanda en lugar de bajar precios. Esto lo condujo a proponer déficit fiscal como la clave para estimular el crecimiento.

En defensa de Keynes hay que señalar que no apuntaba a que los déficit se incrementaran indefinidamente ni tampoco era un partidario de la inflación excepto bajo las condiciones deflacionarias de la gran depresión. Incluso Hayek creía que si Keynes hubiera vivido más -murió en 1946- se hubiera opuesto a las políticas inflacionarias seguidas por los gobiernos bajo el rótulo de la economía keynesiana(7).

A mediados de los años 70, el fracaso de la economía keynesiana era tan evidente que no podía ser ignorado por más tiempo. La inflación se estaba elevando a pasos agigantados y los keynesianos no encontraban explicaciones satisfactorias al problema, ni una cura para él dado que el dinero juega un rol muy secundario en la teoría keynesiana. Al mismo tiempo, los déficit fiscales habían perdido por completo el estímulo de que hablaban los keynesianos. Más aún, cuanto más aumentaba el déficit, más aumentaba el desempleo. Por tanto los keynesianos se quedaban sin ofrecer políticas frente al antes mencionado aumento de la inflación junto con el aumento del desempleo. Recordemos que el sistema keynesiano sostiene que se intercambia inflación por desempleo según lo muestra la llamada Curva Phillips. En ese esquema no estaban supuestos de ocurrir esos dos fenómenos simultáneamente. En este ámbito, los “supply-siders” apuntaron a reflotar las verdades obligadas de la economía tradicional elevando en cierto sentido la microeconomía al nivel de la macro. Al problema de la inflación sugerían estricta disciplina monetaria y una vuelta al patrón oro. Al problema del desempleo y el lento crecimiento insistían en que las altas tasas de impuestos debían de reducirse las regulaciones gubernamentales y deberían ser desmanteladas.

El efecto de los impuestos sobre el empleo

Los partidarios del “supply-side” creían que la inflación había contribuido a elevar las tasas fiscales ya que, por ese motivo, mucha gente era empujada a segmentos fiscales más altos. Los mayores impuestos, a su turno, alteraron los precios relativos, la ratio entre el ahorro y el consumo y el precio del trabajo frente al ocio. Mientras los impuestos

aumentaban había una reducción en el ahorro, mayor consumo, menos trabajo y más desempleo.

Más aún, los partidarios del “supply-side” argumentaban que con los mayores impuestos se producía un bache entre el esfuerzo y la retribución: si un trabajador percibe que salarios más altos terminan empujándolo a segmentos fiscales más altos, esto lo fuerza a requerir mayores salarios aún en la esperanza de obtener un aumento real neto después de haber pagado sus impuestos. Todo esto hacía que el aumento de impuestos elevara el costo del trabajo y consecuentemente los demandantes requirieran menos servicios laborales.

Por lo tanto, se sostenía que los impuestos pueden producir el mismo tipo de malinversión generalmente asociado con los procesos inflacionarios. Naturalmente la inversión escapa de áreas que tienen gran presión fiscal y se mueve a campos menos grabados y, si es necesario, entran en el área de la economía informal. Durante los años 70 en Estados Unidos muchos de los negocios eran en realidad para cosmética fiscal. Así se observaba una reasignación de factores productivos desde áreas consideradas eficientes antes de la nueva estructura fiscal hacia áreas que la estructura fiscal atraía artificialmente.

Desde luego que todos efectos negativos de los impuestos son exacerbados por la inflación. La inflación aumenta los ingresos nominales empujando a la gente a segmentos fiscales más altos. Consideremos una familia con un ingreso de \$19.380 en 1965. Esta familia pagaba el 15,6 % de sus ingresos en concepto de impuestos al gobierno central y un 25% de impuestos sobre cada dólar adicional. Llegados a 1980 si esta familia se mantuvo al ritmo de la inflación su ingreso hubiera sido de \$45.000 por año. Obviamente su ingreso real no se elevó en términos de los bienes y servicios que podía comprar con ese ingreso. Sin embargo, debido a que el sistema fiscal no tomaba en cuenta la inflación, esa familia se veía enfrentada al hecho de que en 1980 estaría pagando 22,6% de sus ingresos al gobierno federal y un 43% de impuesto sobre cada dólar adicional(8).

Los partidarios del “supply-side” enfatizan los efectos económicos de la tasa marginal impositiva porque consideran que constituye el punto clave para la decisión económica. Si un individuo puede elegir entre ahorrar o gastar su ingreso, esa elección estará determinada por la tasa de retorno después de impuestos en sus ahorros, y ese retorno estará determinado por la tasa marginal e impositiva.

Consideremos ahora un individuo con \$100.000. Hasta 1981 esta persona podía haber pagado un impuesto a la renta federal de hasta el 70%. Si la tasa de interés es el 10%, entonces su retorno después de impuestos sería de \$3.000 anual sobre una inversión de \$100.000. Por tanto el costo para él de gastar esos \$100.000 en bienes de consumo (por ejemplo una pintura que le proporciona un ingreso psíquico de placer desgravado de impuestos) es de sólo \$3.000 por año. De este modo, las altas tasas marginales de impuestos disminuyen la inversión productiva y estimulan el consumo. Desde que el

incremento de la formación de capital es el medio principal para elevar el nivel de vida, el efecto de altas tasas marginales del fisco reducen el bienestar.

Mises claramente entendió esto y, por tanto, también enfatizaba otro punto clave suscripto por los “supply-siders”: “el mayor impacto de las tasas marginales impositivas sobre las empresas y el desanimo de los empresarios priva a la sociedad del necesario dinamismo y la conducen a la parálisis(9).

Vale la pena recordar que uno de los grandes ímpetus al empresariado tuvo lugar en Estados Unidos en 1978 cuando bajo la influencia de los “supply-siders” el Congreso de este país bajó la tasa impositiva sobre las ganancias a la mitad. Los partidarios de la economía del “supply-side” argumentaron que el impuesto a las ganancias era especialmente dañino a los empresarios porque sus ganancias -si es que existían- generalmente provienen de grandes capitales. Ahora está muy aceptado que las bajas impositivas de 1978 y 1981 en Estados Unidos desataron una avalancha de espíritu empresarial, innovación y tomas de riesgos e inventivas que mejoraron a ese país de muy diversas maneras en la forma de nuevos productos, procesos, y emprendimientos que no hubieran aparecido sin estas importantes modificaciones fiscales(10).

Se produjeron modificaciones tanto en los impuestos sobre el capital como en las reducciones de los ingresos personales lo cual multiplicó los resultados favorables(11). El problema es que mucha gente se olvida que si los ingresos gubernamentales aumentan también se aumentará el gasto. Conviene agregar que ningún defensor de la sociedad abierta y la economía libre apoya impuestos solamente para reducir los déficit. Sería autodestructivo porque los gobiernos siempre gastan todo el dinero que obtienen y por los efectos negativos que el aumento de impuestos tiene. Aún mayores que los efectos del déficit fiscal.

Por eso es que economistas como Milton Friedman siempre apoyan reducciones fiscales aunque no vayan acompañados del correspondiente recorte en los gastos, por lo tanto aparecerá el déficit fiscal. Sin duda preferiría un gasto federal de u\$s 200 billones con un déficit de u\$s 100 millones que un presupuesto balanceado con un nivel de u\$s 500 billones de gasto(12). La clave entonces es disminuir el gasto gubernamental y los impuestos cuando se pueda puesto que son la verdadera carga de los gobiernos, independientemente del déficit que resulta.

El problema mayor que los “supply-siders” han tenido con aquellos que se preocupan del déficit fiscal es que la meta de estos últimos es en realidad elevar los impuestos, no recortar el gasto. La verdadera meta debía ser el reducir la participación del gobierno en la economía privada de cualquier modo que resulte posible. En este punto los “supply-siders” y los austríacos no tienen desacuerdo alguno.

En conclusión, uno podría pensar en la economía del “supply-side” como una manera de reformular las grandes verdades presentadas por la Escuela Austríaca de economía en una

manera que a veces las hace más fácil de comprender por parte de los hacedores de políticas públicas. Debería de recordarse la brillante participación de Böhm-Bawerk en Austria y la influencia de Mises a través de la Cámara Austríaca de Comercio(13).

En última instancia, deber ser reconocido lamentablemente que los partidarios de la sociedad libre somos pocos. Esta situación no debería de debilitarse debido a malos entendidos y diferencias que en realidad no existen en cuanto a las formas de abordar asuntos, formas que en la sustancia no muestran desacuerdos.

Publicado originalmente en *The Freeman*, vol. 4, N° 4, abril de 1987. Autorización para traducir y publicar en *Libertás*.

- (1) (New York: Random House, 1937) p. 835.
- (2) (New Haven: Yale University Press, 1949) p. 734.
- (3) “High Taxes vs. Incentive and Revenue”, *Newsweek* (abril 7 de 1947) p. 70 y “High Taxes vs. Revenues”, *Newsweek* (abril 26 de 1954) p. 82.
- (4) (Philadelphia: Grigg & Elliot, 1834) p. 143.
- (5) Véase Ludwig von Mises “Lord Keynes and Say’s Law”, *Planning for Freedom* (South Holland, Illinois: Libertarian Press, 1980) p. 64-71. También véase Henry Hazlitt, *The Failure of the “New Economics”* (Princeton, NJ: Van Nostrand, 1959) p. 32-43.
- (6) ¹ “Keynes the Economist” en Seymour E. Harris, ed., *The New Economics* (New York: Alfred A. Knopf, 1950) p. 105. Para estudiar antecedentes de la Ley de Say véase W. H. Hutt, *A Rehabilitation of Say’s Law* (Athens, Ohio: Ohio University, 1974) y Thomas Sowell, *Say’s Law* (Princeton, N.J.: Princeton University Press, 1972).
- (7) “Personal Recollections of Keynes and the ‘Keynesian Revolution’ ”, *Oriental Economist* (enero de 1966), reproducido en *New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas* (Chicago: Chicago University Press, 1978) p. 286-7.
- (8) *Internal Revenue Service, Statistics of Income Bulletin 2* (otoño de 1982-83) p. 18.
- (9) *Human, op. cit.*, pp. 804-5.
- (10) Para una recopilación de estas modificaciones fiscales véase el Departamento del Tesoro, Oficina de Análisis Fiscal (Washington: US Government Printing Office, 1985).
- (11) Véase Lawrence B. Lindsey, “Tax Payer Behaviour and the Distribution of the 1982 Tax Cut” (Cambridge, Mass.: National Bureau of Economic Research, Working Paper N° 1760, octubre de 1985).
- (12) “The Limitations of Tax Limitation”, *Policy Review* (verano de 1978) p. 12.
- (13) Véase Ludwig von Mises, *Notes and Recollections* (South Holland, Illinois: Libertarian Press, 1978) pp. 71-92.