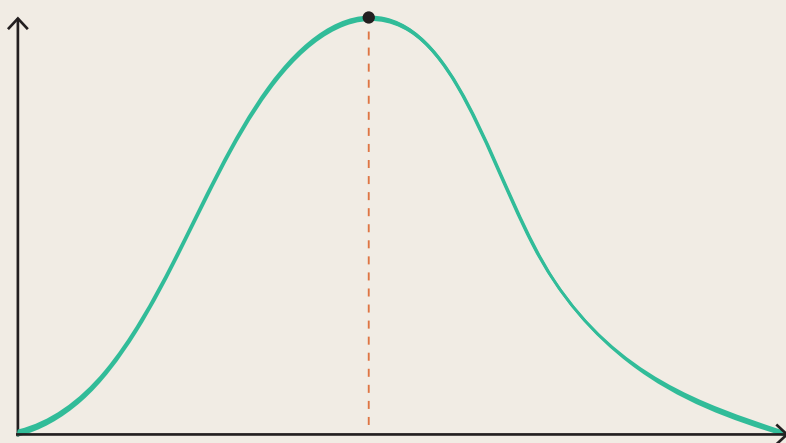


EL ANÁLISIS DEFINITIVO
ACERCA DEL EFECTO DEL IMPUESTO
SOBRE LA RENTA EN LA ECONOMÍA

LOS IMPUESTOS TIENEN CONSECUENCIAS



Arthur B.
LAFFER

Brian
DOMITROVIC

Jeanne C.
SINQUEFIELD

PRÓLOGO DE GREGORIO IZQUIERDO, DIRECTOR
DEL INSTITUTO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS

Los impuestos tienen consecuencias

El análisis definitivo acerca del efecto
del impuesto sobre la renta en la
economía

**ARTHUR B. LAFFER
BRIAN DOMITROVIC
JEANNE C. SINQUEFIELD**

Traducción de Diego Sánchez de la Cruz



EDICIONES DEUSTO

Título original: *Taxes Have Consequences: An Income Tax History of the United States*

© 2022 by Arthur B. Laffer, Ph.D., Brian Domitrovic, Ph.D., and Jeanne Cairns Sinquefield, Ph. D.
All Rights Reserved

© del prólogo: Gregorio Izquierdo, 2024
© de la traducción: Diego Sánchez de la Cruz, 2024

© Centro de Libros PAFP, SLU., 2024
Deusto es un sello editorial de Centro de Libros PAFP, SLU.
Av. Diagonal, 662-664
08034 Barcelona
www.planetadelibros.com

Primera edición: enero de 2024
Depósito legal: B. 20.292-2023
ISBN: 978-84-234-3668-2
Preimpresión: Realización Planeta
Impreso por Gómez Aparicio Grupo Gráfico

Impreso en España - *Printed in Spain*

La lectura abre horizontes, iguala oportunidades y construye una sociedad mejor. La propiedad intelectual es clave en la creación de contenidos culturales porque sostiene el ecosistema de quienes escriben y de nuestras librerías. Al comprar este libro estarás contribuyendo a mantener dicho ecosistema vivo y en crecimiento. En **Grupo Planeta** agradecemos que nos ayudes a apoyar así la autonomía creativa de autoras y autores para que puedan seguir desempeñando su labor.

Dirígete a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesitas fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra. Puedes contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47.



Sumario

Prólogo.....	7
1. «Sea cual fuere»	21
2. Elusión de impuestos: por qué los ingresos de los ricos no son lo que parecen	55
3. Más allá de Piketty: la curva de Laffer sigue en pie y en buena forma.....	91
4. Los recortes de impuestos de los locos años veinte.....	117
5. La Ley Smoot-Hawley, la subida de impuestos de 1932 y el golpe de la Gran Depresión	135
6. Cómo los impuestos prolongaron la Gran Depresión	167
7. Los coconspiradores implicados: los estados y municipios durante la Gran Depresión	193
8. La Segunda Guerra Mundial y la economía.....	225
9. El Estado da un paso atrás y empieza la prosperidad en la posguerra.....	249
10. Cómo influyeron los impuestos en la mediocridad económica de la década de 1950.....	269
11. El despegue del crecimiento en la década de 1960	297
12. La política fiscal de los estados tras la Segunda Guerra Mundial.....	321
13. Estancamiento e impuestos	343

14. El <i>Gran Boom</i> , 1982-2000	373
15. El deterioro de la economía en la década del 2000	395
16. La rebaja de impuestos de Donald Trump y el relanzamiento de la economía.....	415
Conclusión.....	425
Agradecimientos y fuentes empleadas	427
Listado de abreviaturas.....	429

«Sea cual fuere»

Probablemente, la acusación más amplia y grave que se ha dirigido contra esta ley es que esconde algo muy parecido a una mentira: es decir, establece que se gravan los ingresos a tasas muy progresivas, pero a renglón seguido proporciona una batería de vías de escape tan convenientes que prácticamente nadie, por rico que sea, acabará pagando las tasas tan altas que se manejan en los titulares, ni nada que se les parezca.

JOHN BROOKS, sobre la fiscalidad estadounidense,
en *Business adventures* (1969)

Los impuestos tienen consecuencias. Un impuesto aplicado a un bien o servicio, a la renta o a la propiedad, cambia la manera en que las personas se comportan en la economía. Un principio básico que debemos tener meridianamente claro es el que establece que si algo queda sujeto a un gravamen, su precio sube. Con ese aumento, la demanda de cualquier bien o servicio disminuye necesariamente. Además, en la medida en que un impuesto es un coste añadido a la producción, lo que hace es reducir la cantidad de dinero que obtienen los proveedores a cambio de la venta de un bien o servicio. Esto también influye en que la oferta baje. Los impuestos, por tanto, reducen el apetito de los compradores, pero también inciden en los beneficios empresariales, desanimando a los

productores. Peor aún, como refleja la cita de John Brooks, el diseño de los impuestos no siempre es el apropiado, de modo que se crean incentivos para buscar formas de eludir o mitigar su incidencia.

El impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) fue introducido en Estados Unidos hace unos cien años, en 1913, con la ratificación de la Decimosexta Enmienda a la Constitución. El IRPF no es diferente a los gravámenes que se aplican sobre cualquier otro aspecto de la economía. Si quienes obtienen ingresos pagan un impuesto por ello, ganarán y gastarán menos, y buscarán formas de minimizar esos pagos. Las personas con ingresos más altos serán las que más se espabilarán en este sentido porque tienen más medios y, por tanto, más opciones. Por ejemplo, pueden alterar la forma en que declaran sus ingresos, tanto en lo tocante a su residencia como en lo referido a los ejercicios en los que materializan sus rentas. Incluso pueden modificar la forma en que perciben sus honorarios, por ejemplo, con ingresos en especie en vez de monetarios. La historia de la tributación, en general, y el recorrido de los impuestos en Estados Unidos, en particular, nos brindan numerosos ejemplos de esta circunstancia.

Las implicaciones prácticas que se derivan de la economía de la fiscalidad aplicada sobre la renta son muchas y muy significativas. En 1979 nos reunimos con el entonces candidato a la presidencia, Ronald Reagan, para ilustrarlo sobre las implicaciones de los gravámenes aplicados sobre los ingresos personales. Queríamos persuadirlo del poder que tienen los incentivos en la economía. El ejemplo que tomamos como referencia fue una reforma fiscal que estábamos desarrollando a instancias del gobierno de Puerto Rico. Tomemos el caso de dos gerentes de la cadena de hoteles Hilton que, después de impuestos, recibían una paga extra o *bonus* de 50.000 dólares cada uno. Uno era el gerente del Hilton Caribe, en San Juan, la capital de Puerto Rico, y el otro era el director del Hilton Miami, en Florida. Para la cadena Hilton, el coste total de hacer estos pagos ascendía a 385.000 dólares, en el caso del Hilton Caribe, puesto que la tasa impositiva más alta en Puerto Rico llegaba al 87 por ciento. En cambio, en el caso del Hilton Miami, el coste total de pagar esta prima salarial era de 100.000 dólares, ya que la tasa impositiva más alta era del 50 por ciento. Por lo tanto, a la cadena Hilton le costaba cuatro veces más bonificar al gerente de su hotel en San Juan que hacer lo mismo con el director de su establecimiento de Miami, a pesar de que ambos recibían el mismo incentivo de 50.000 dólares. Los impuestos tienen consecuencias. Por eso, nuestra reforma fiscal abogó por reducir los impuestos en Puerto Rico hasta igualarlos con los que se

venían aplicando en Florida. Desde su aprobación, el tramo superior del IRPF soportado por los trabajadores residentes en la isla quedó fijado en el 50 por ciento. Tras su victoria electoral y su llegada a la presidencia de Estados Unidos en 1980, Reagan tomó este ejemplo como referencia y empezó a promover la reducción del IRPF aplicado en todo Estados Unidos.¹

La renta de los trabajadores ha quedado sujeta al pago de impuestos, de manera similar a lo que ocurre con otro tipo de circunstancias económicas. En este caso, aplicar un gravamen es más importante, si cabe, puesto que la renta es, en sí misma, un indicador capital del bienestar económico de la población. Los ingresos que obtiene cada persona son la base para poder comprar, invertir, ahorrar, donar... El consumo y las inversiones de cada uno, así como el dinero que transferimos a causas benéficas o el capital que somos capaces de acumular, provienen en última instancia de los ingresos que hemos obtenido previamente. Así, cuando los impuestos aumentan o reducen el coste de conseguir ingresos, o cuando reducen la demanda y la oferta de personas dispuestas a trabajar para lograr una renta determinada, el efecto sobre la economía será notable, hasta el punto de que, si los cambios adoptados son de calado, la economía puede verse afectada hasta la médula. Los impuestos sobre la renta funcionan, pues, como el precio de obtener esa misma renta.

Este libro recoge los tiempos desenfrenados que Estados Unidos ha vivido a la hora de diseñar sus normas tributarias, especialmente en lo tocante al IRPF, vigente desde 1913. Y hablamos de tiempos desenfrenados porque, sin duda, el último siglo ha estado repleto de grandes variaciones. A veces se han adoptado tipos ridículamente elevados y, en algunas ocasiones, los tramos han sido más moderados e incluso podría decirse que reducidos. Por ejemplo, en la década de 1940, durante los años de la Segunda Guerra Mundial, el IRPF llegó a alcanzar un pico o máximo del 94 por ciento. De igual manera, durante buena parte de las décadas de 1950 y 1960, se mantuvo en un 91 por ciento. En cambio, a finales década de 1920 y comienzos de la de 1930, el tipo superior era de un 25 por ciento. Igualmente, en la segunda parte de la década de 1980, dicho gravamen tocaba techo en el 28 por ciento. Por otro lado, algunas

1. Arthur B. Laffer empezó a asesorar a Reagan en 1975 y siguió siendo su consejero durante su presidencia, en la década de 1980. Para saber más sobre su influencia, véase: Domitrovic, Brian, *The emergence of Arthur Laffer: The foundations of supply-side economics in Chicago and Washington, 1966-1976*, Palgrave Macmillan, Cham, Suiza, 2021, cap. 9.

de estas variaciones son muy intensas, con diferenciales muy acusados en la transición de impuestos bajos a altos, o viceversa. Por ejemplo, Herbert Hoover aumentó el tipo superior del IRPF del 25 al 63 por ciento, y lo hizo de golpe, en 1932, de modo que aquellos que en 1931 conservaban 75 céntimos por cada dólar de renta, pasaron a ganar apenas 37 céntimos por ese mismo dólar de ingreso personal, con lo que se reducía a la mitad la rentabilidad de obtener tales ingresos. En la misma línea, la rebaja de impuestos del presidente John F. Kennedy recortó el tramo superior del IRPF del 91 al 70 por ciento entre los años 1963 y 1965, lo que aumentó en un 233 por ciento la rentabilidad de obtener ingresos, simplemente gracias al tratamiento fiscal de ese tramo de renta. Los asalariados que apenas se quedaban con 9 céntimos de cada dólar obtenido conseguían ahora un ingreso neto de 30 céntimos. Treinta dividido por nueve: de ahí sale esa variación del 233 por ciento. En apenas dos años, las actividades generadoras de rentas altas triplicaron su rentabilidad.

«Mucho *wow*», dirían asombrados quienes han adoptado el lenguaje propio de los memes y de internet. Y, sin duda, tal es el efecto que puede llegar a tener el impuesto sobre la renta sobre la economía. Si sus tipos son altos o bajos, si son estables o variables, si incentivan la oferta o la demanda... Todo eso influye de forma muy directa en la producción. En este libro abordamos cómo ha reaccionado la economía ante los distintos cambios que se han dado en este tributo, desde 1913 hasta nuestro tiempo.

En *Los impuestos tienen consecuencias* nos preocupamos por el efecto de la fiscalidad en la economía estadounidense, de modo que nos centramos en el impacto de la tributación sobre los cientos de millones de personas que participan en ese mercado, pero no sólo hoy, sino durante los últimos cien años. Sin embargo, es cierto que el enfoque central de nuestro trabajo está en los contribuyentes que más ganan, es decir, en los «ricos». Esto es así, y debe ser así, por varias razones. La primera es que el sistema del impuesto sobre la renta siempre ha sido progresivo. Cuanto más dinero gana una persona a lo largo del ejercicio fiscal, mayor es la tasa impositiva que se le aplica conforme se registra un incremento adicional en su nivel de renta. En los últimos años, por ejemplo, los primeros 10.000 dólares percibidos a partir de las deducciones estándar están sujetos a un tipo del 10 por ciento, mientras que los ingresos superiores a 500.000 dólares soportan una tasa que llega al 37 por ciento. Cuanto más dinero ganan los contribuyentes, más impuestos pagan. Por tanto, en la medida en que el siste-

ma del IRPF descansa sobre la progresividad desde su misma creación en 1913, la importancia del tramo superior es especialmente notable, puesto que determina qué incentivos tienen las personas que más ganan.

Una segunda razón para centrarse en el tramo superior del IRPF y en el comportamiento fiscal de los contribuyentes sujetos a dicho nivel de tributación es que estas personas suelen mostrar una particular determinación a la hora de tomar decisiones con respecto a la manera en que su trabajo termina gravado por este impuesto. Dado que los que más ganan se enfrentan al tipo más alto, tienen una justificación más evidente para intentar que sus ingresos no queden totalmente sujetos a tales niveles de retención. Estas personas de ingresos altos están, por tanto, más interesadas que cualquier otro contribuyente en buscar algún tipo de ventaja pecuniaria a la hora de diseñar la forma en que reportan sus ingresos al fisco. Y, de hecho, los ricos también tienen una mayor capacidad de tomar medidas para proteger parte de sus ingresos del impacto de los impuestos.

En su conocida *Investigación sobre la naturaleza y las causas de la riqueza de las naciones*, Adam Smith describió este tipo de fenómeno refiriéndose a las «mercancías», es decir, a los bienes y servicios que se producen en la economía. Sin embargo, su argumentación también es válida con respecto a los ingresos. Así, al abordar la relación entre las subidas impositivas y los ingresos obtenidos por esa vía, Smith planteó la siguiente reflexión:

Los impuestos altos proporcionan frecuentemente al gobierno unos ingresos menores que los que podrían obtenerse con gravámenes más moderados, algunas veces porque disminuyen el consumo de las mercancías gravadas y otras porque fomentan el contrabando.

Como exponemos con detalle (a veces quizá demasiado vehementemente) en los próximos capítulos, la experiencia estadounidense muestra que los tramos superiores del IRPF se ven atemperados por numerosas exenciones, deducciones o bonificaciones. La extensión de la legislación tributaria supera las 70.000 páginas, precisamente por el sinfín de cláusulas que, en la práctica, se aplican especialmente a quienes se sitúan en el tramo de ingresos más altos. Al fin y al cabo, si sólo tuviésemos que tomar en consideración los tipos de referencia, la normativa fiscal ocuparía apenas uno o dos folios. En la práctica, esas 70.000 páginas recogen la larga lista de excepciones con las que los con-

tribuyentes pueden reducir el tipo efectivo por el que terminan contribuyendo. Y, como es lógico, las personas de ingresos más altos aprovechan estas oportunidades y las usan a su favor. No en vano, el grueso del gasto que realizan los ricos en materia de *lobby* y cabildeo está vinculado a la consolidación de estas ventajas tributarias.²

Hay otra razón por la cual hemos optado por centrarnos en los que más ganan: a saber, que este grupo de ingresos influye sobremanera en la asignación del capital de inversión y la gestión de las empresas comerciales, de modo que su impacto general en la economía es muy significativo. Poner en peligro los ingresos de este segmento a través de impuestos más altos incide en la rentabilidad de las inversiones y la actividad empresarial, de modo que las consecuencias permean toda la economía, influyendo en su funcionamiento. Si los tipos impositivos son muy altos, los gerentes dedicarán más tiempo a salvaguardar, en la medida de lo posible, sus ingresos. No podemos ignorar esta cuestión. Al subirles los impuestos a los ricos, una de las cosas que conseguimos es que estos contribuyentes se concentren en buscar maneras de aminorar el efecto último de la fiscalidad sobre sus bolsillos. En cambio, con tipos más bajos, las rentas más altas siguen su inclinación natural, que no es otra que volcarse en conseguir que sus recursos generen más rentabilidad para ellos, para sus empresas y proyectos, y para la economía en general.

Las palabras clave

En 1913, el impuesto sobre la renta llegó definitivamente a Estados Unidos. La Decimosexta Enmienda a la Constitución fue ratificada ese año y especificó que «el Congreso tendrá facultades para establecer y recaudar impuestos sobre los ingresos, sea cual fuere la fuente de donde provengan». El poder legislativo aprovechó la oportunidad y estableció el impuesto sobre la renta para las personas físicas (IRPF). Al principio, sólo se aplicaba a un pequeño subconjunto de contribuyentes. Los tramos iban del 1 al 7 por ciento y, cuanto mayor fuese el nivel de ingresos, mayor sería la tasa aplicable. A lo largo del último siglo, los tipos han variado ampliamente, especialmente en lo tocante a las

2. Smith, Adam, *An inquiry into the nature and causes of the wealth of nations*, edición de Edwin Cannan, Methuen, Londres, 1904, vol. II, p. 367. Versión en castellano: *La riqueza de las naciones*, Alianza Editorial, Madrid, 2011.

personas con ingresos más altos. En la década de 1920, el tramo superior superó el 75 por ciento y luego cayó al 25 por ciento. De 1932 a 1980, las rentas altas pagaron siempre un tipo de al menos un 60 por ciento. Desde 1987 hasta 2020, el umbral máximo osciló entre el 28 y el 40 por ciento.³

Resulta muy interesante evaluar qué ocurre con la renta de quienes más ganan cuando dichos contribuyentes sufren cambios muy bruscos en su fiscalidad. Desde 1913 hasta hoy se han dado muchos cambios, pero hay algo que se ha mantenido constante: sean cuales fueren los tipos impositivos aplicados, el famoso 1 por ciento que más gana ha pagado siempre una proporción muy similar de sus ingresos en concepto de imposición sobre la renta.

Para ser precisos, esa proporción ha tendido a situarse en el 20 por ciento. Así, cuando los tipos eran muy altos, caso de las cinco décadas anteriores a 1980, los que más ganaban retocaban sus asuntos económicos de tal manera que sus ingresos declarados generaran un pago cercano al 20 por ciento de sus ingresos reales totales. De igual forma, cuando los tipos impositivos fueron más moderados, como en buena parte de la década de 1920 o a partir de 1980, los que más ganaban gestionaban sus cuentas para que sus pagos impositivos ascendieran, aproximadamente, al 20 por ciento de sus ingresos reales totales. La diferencia entre un modelo y otro es que el primero exige poner en marcha todo tipo de estrategias para protegerse de la fiscalidad, en conjunción con caídas de los niveles de renta en períodos de ingresos altos para todo el conjunto de los contribuyentes (no sólo de quienes más ganaban), mientras que con impuestos más bajos, la protección contra la fiscalidad fue a menos, la aportación de los más ricos en impuestos creció y todos los tramos de renta se enriquecieron.⁴

La clave para entender todo lo que ha supuesto la aprobación de la Decimosexta Enmienda a la Constitución de Estados Unidos

3. Para saber más sobre la adopción del IRPF en Estados Unidos, véase: Domitrovic, Brian, «Tariff truths and income tax inequities», *Lawliberty.org*, 26 de febrero de 2018.

4. Para un análisis del tipo medio que ha pagado el 1 por ciento de mayor renta desde 1960 hasta hoy, véase: Splinter, David, «US tax progressivity and redistribution», *National Tax Journal*, 73, 4 (2020). El hecho de que el tipo efectivo que pagan los ricos se mantenga razonablemente estable, más allá de los cambios en los tipos nominales del gravamen, viene a sugerir que estos contribuyentes se sitúan en el lado prohibitivo de la curva de Laffer. En los próximos capítulos analizamos el período anterior a 1960 y la forma en que las rentas altas fueron adoptando una cultura tendente a blindar sus ingresos de las subidas de impuestos siempre que fuese posible.

está en la cláusula que considera válida la imposición sobre la renta «sea cual fuere» su procedencia. Esto significa que todo tipo de ingreso puede ser gravado, sin importar «la fuente de donde provenga». Todo depende, pues, de lo que decidan los políticos. Esto quiere decir que se deben definir unas bases imponibles que determinen qué ingresos están sujetos a imposición y cuáles no. El Congreso ha hecho tales distinciones desde el primer momento y después de un siglo esta tendencia se ha exacerbado. Así, si repasamos la normativa tributaria, sin duda prolija y extensa, pronto apreciamos que los tipos son solamente una parte de la conversación, porque también hay que tomar en consideración las reglas según las cuales se distingue el tratamiento fiscal de una u otra forma de ingreso. En 1913, por ejemplo, el Congreso determinó que las rentas del trabajo quedaban incluidas en el IRPF, pero excluyó de este tratamiento las rentas del ahorro generadas por los rendimientos de los bonos de deuda emitidos por las Administraciones estatales y locales. El «sea cual fuere», por tanto, es siempre subjetivo.

Fue esta circunstancia la que hizo que las personas ricas y de altos ingresos empezasen a adoptar estrategias para lidiar con cinco décadas de elevadísimos tipos impositivos. Su pretensión no era otra que mantener más o menos constante el porcentaje de su ingreso total que podían retener, sin importar las variaciones en los tramos del IRPF. Así, cambiaron los tipos y las bases imponibles, pero también cambió la forma en que estos contribuyentes estructuraron sus rentas con ánimo de sufrir el menor castigo impositivo posible. Con tipos altos, el 1 por ciento que más gana ha tendido a reportar menos ingresos sujetos a estos tramos y, en cambio, ha canalizado un mayor porcentaje de su renta hacia aquellas fuentes que el Congreso ha dejado al margen de los tipos más elevados. Sin embargo, cuando los tipos del IRPF son más moderados, las personas de ingresos altos tienden a abstenerse de hacer grandes estrategias y se limitan a pagar según los tipos generales de referencia.

La historia de cómo han evolucionado estas cuestiones desde 1913 hasta nuestros días es digna de estudio y merece un análisis a fondo por derecho propio. En Estados Unidos, como en otros países, las normas tributarias han demostrado ser lo suficientemente subjetivas como para que los que más ganan puedan actuar con audacia y aprovechar determinadas oportunidades que les permiten reducir su factura fiscal. Las estrategias que se pueden llegar a emplear son increíbles. Pero hay algo más importante detrás de la circunstancia de quienes más ganan: el im-

pacto más general que tienen los impuestos sobre el conjunto de la economía y sobre nuestra sociedad.

El escalón más alto de los adinerados es un grupo único y diferenciado, y lo ha sido desde hace más de un siglo, cuando países como Estados Unidos completaron su Revolución Industrial y alcanzaron una posición de preeminencia en la economía global. Desde entonces, quienes más ganan y quienes más tienen han sido los principales gestores de la economía, una economía que, en el caso estadounidense, se ha convertido en la de mayor tamaño conocido por el hombre a lo largo de la historia. Pues bien, estas élites son las que han aportado el capital inversor, la visión empresarial y el talento de gestión, impulsando los proyectos productivos que han transformado nuestros niveles de vida y nuestra prosperidad a nivel mundial. Ellos son los que han movilizado y entrenado a las masas que antaño eran un colectivo empobrecido, pero hoy conforman una clase media productiva y próspera. Y ellos, los que más ganan y los que más tienen, han exhibido una gran capacidad de liderazgo, puesto que los niveles de bienestar que han conseguido países como Estados Unidos no se comparan con los alcanzados por las potencias de cualquier otra época.

Por tanto, en la era posterior a 1913, cada vez que los ricos y las personas de ingresos más altos se tuvieron que dedicar a proteger sus ingresos y a esquivar unas tasas impositivas excesivas, necesariamente se produjo una fuerte pérdida de eficiencia en la economía. Para seguir conservando unos ingresos altos o un patrimonio elevado, se hacía necesario alterar las formas de actividad e inversión, lo que golpea y sacude la eficiencia económica, y afecta de forma negativa a la sociedad en su conjunto. Si se adopta un IRPF muy elevado y las personas que se ven golpeadas por dicho tratamiento fiscal tienen que dirigir su dinero hacia inversiones alternativas, que no habrían hecho en otras condiciones, los aspectos fundamentales del crecimiento económico se ven comprometidos y entonces estamos poniendo en jaque la estructura de capital y los modelos económicos que soportan el trabajo, y, con ello, el principal medio de subsistencia de millones y millones de personas. En cambio, un modelo de impuestos bajos favorece que los ricos y las personas de ingresos altos sigan tomando decisiones sin interferencias. Esa normalidad y esa ausencia de interrupciones contribuyen a que la producción económica conduzca a una prosperidad generalizada.

En este libro hablamos de *cómo* y *por qué* los impuestos han tenido consecuencias drásticas para la economía estadounidense, desde la

creación del impuesto sobre la renta en 1913 hasta nuestros días. Pondremos de manifiesto que un sistema fiscal que insiste en aplicar tipos impositivos elevados a las personas ricas y de ingresos altos incentiva a que dicho grupo se dedique a evitar tales gravámenes. En las páginas y capítulos que siguen, mostramos evidencia de cómo las personas que más tienen y más ganan han manejado ingeniosamente sus ingresos para terminar obteniendo las mismas rentas después de impuestos, sin importar los tipos de referencia que supuestamente afectan a este segmento de contribuyentes. Y, por supuesto, contaremos esta historia tomando en cuenta en todo momento cuál ha sido el efecto colateral de la política fiscal sobre la economía en general. Invariablemente, cuando las altas tasas impositivas obligan a los que más ganan a concentrarse en reorganizar sus asuntos para disminuir su exposición a los cambios en la política tributaria, encontramos que la economía entra en suspenso, porque necesita de más capital y atención por parte de sus empresarios y gerentes. De modo similar, las rebajas impositivas aplicadas a quienes más ganan o más tienen han animado a los ricos a volver a comprometerse con el desarrollo de proyectos empresariales generadores de ganancias. El efecto de esto último es un mayor nivel de empleo, una mayor abundancia de bienes de consumo para el conjunto de la población y una economía que ofrece más oportunidades de desarrollo.

Nuestra crónica de las consecuencias que han tenido los impuestos en la economía de Estados Unidos nos exige acabar con algunos mantras sagrados. Concluimos, por ejemplo, que los pagos de impuestos de los ricos, en comparación con todos los demás, son más altos cuando los tipos aplicados son más bajos. Por lo tanto, no tiene sentido seguir diciendo que los ricos pagarán más si se les suben los impuestos, porque la evidencia muestra que no siempre es así y, de hecho, tiende a suceder lo contrario. El ejemplo por excelencia lo tenemos en la década de 1920, cuando las rebajas de los tipos aplicadas a quienes más ganaban condujeron a un aumento de las contribuciones fiscales aportadas por este segmento de contribuyentes, favoreciendo once años de superávits presupuestarios, a pesar de que el gobierno lidiaba con las cargas financieras derivadas de la Primera Guerra Mundial.

De igual forma, en nuestros capítulos dedicados a la Gran Depresión, pondremos en evidencia cómo esa horrible crisis se vio exacerbada y profundizada por varios *villanos fiscales*. De 1930 a 1932, el presidente Herbert Hoover aprobó subidas radicales de la fiscalidad federal. De igual modo, desde comienzos de la década de 1930, los gobiernos esta-

tales y locales aprobaron medidas similares, contribuyendo sobremedida a la crisis bancaria e hipotecaria que caracterizó esos años. Algo similar ocurrió bajo mandato de Roosevelt. En este caso, presentamos abundante evidencia que muestra cómo la década de 1930 estuvo marcada por importantísimas subidas de impuestos, lo que tira por tierra el mito de que el «capitalismo» o el «patrón oro» fueron los causantes de la Gran Depresión.

Asimismo, abordamos el mito de que la Segunda Guerra Mundial terminó con la Gran Depresión y explicamos que, en realidad, lo que sucedió fue todo lo contrario. De hecho, la *economía de guerra* profundizó la Gran Depresión, reduciendo el nivel de vida de los estadounidenses. Y no sólo eso: el final de la crisis se produjo por dos razones de índole fiscal. La primera fueron las rebajas de impuestos (para todos los tramos de renta, incluidos los superiores) que se aprobaron inmediatamente tras finalizar el conflicto, en 1945, y que se mantuvieron durante el resto de la década, a raíz de la presión popular ejercida sobre el Congreso y la Presidencia. La segunda, al menos tan decisiva como la anterior, fue que esta rebaja impositiva vino acompañada por un histórico recorte del gasto público (lo que atestigua que éste, que absorbe parte de los bienes y servicios que genera la economía, proviene de la tributación). En cuanto a la prosperidad de la década de 1950, mostramos que, de hecho, fue menos boyante de lo que tiende a asumirse, puesto que hubo cuatro recesiones en los once años que van de 1949 a 1960. Por otro lado, en estos años, el tramo superior del impuesto sobre la renta fue del 91 por ciento o 92 por ciento, lo que sólo podía contribuir a dañar el desempeño económico. Pero, tal y como ponemos de manifiesto, estos tipos no estuvieron exentos de errores de diseño. Por ejemplo, el Congreso creó todo tipo de lagunas que permitieron evadir legalmente los tipos tan altos que se habían codificado. Quienes más ganaban se las apañaron para ser creativos y litigaron cuando fue necesario, de manera que los tramos superiores que se habían adoptado no tuvieron validez práctica, en la medida en que nadie pagaba realmente esos niveles de impuestos. Por tanto, sostenemos que una de las principales razones por las que hubo cierto grado de prosperidad económica en la década de 1950 es precisamente porque los elevados tipos impositivos de la época no tuvieron validez práctica. Para que un marco tributario produzca uno u otro efecto, lo primero es que se aplique mínimamente.

La década de 1960 puso en marcha una nueva época, que terminó marcada por las rebajas de impuestos y el giro a tipos fiscales más mo-

derados, un modelo que prevaleció al menos hasta el año 2020. John F. Kennedy redujo los tipos del IRPF por la parte superior, lo que ocasionó un auge del crecimiento económico y permitió elevar los niveles de actividad en comparación con 1950. Sin embargo, los sucesores de Kennedy en la Casa Blanca aprobaron subidas impositivas en la segunda mitad de la década de 1960 y durante buena parte de la siguiente. Ocurrió algo parecido a nivel estatal y local. El resultado fue un crecimiento lento combinado con la inflación de los precios. Fue la diabólica «estanflación», un período que sólo hizo que la década de crecimiento de Kennedy luciese aún mejor en el retrovisor. En cambio, las rebajas de impuestos que desarrolló el presidente Ronald Reagan en la década de 1980 generaron acuerdos amplios entre republicanos y demócratas, y establecieron las bases del régimen fiscal que se mantuvo en pie durante las siguientes cuatro décadas. El tramo superior se estableció por debajo del 40 por ciento durante todo este período. El crecimiento fue variable durante esos años: mucho más fuerte en las décadas de 1980 y 1990 que en las de 2000 y 2010. Sin embargo, en clave recaudatoria, el motor de los ingresos fiscales federales fueron las rentas de quienes más ganaban, a pesar de que dichos contribuyentes pagaron gravámenes inferiores al 40 por ciento.

Es de sabios tratar de aprender las lecciones que nos deja la historia, y sin duda las consecuencias que han tenido los impuestos en la economía de Estados Unidos desde que se aprobaron en 1913 nos ofrecen lecciones de gran claridad. Así, hemos podido comprobar con el paso de los años que, en términos de incentivos, el efecto que tienen los impuestos altos aplicados a los ricos es profundo, mucho más que para cualquier otro segmento de renta. En un sistema tributario progresivo, en el que las tasas que pagan los ciudadanos aumentan conforme suben sus ingresos, los que ganan más se enfrentan también a unos tipos más elevados. Esto supone un golpe por partida doble: cuanto mayor sea la tasa, mayor será el incentivo para evitarla y menor será el incentivo para obtener más ingresos. Por tanto, las rentas que no pueden protegerse debidamente de la voracidad recaudatoria se ocultarán o no se llevarán a término. Así, cuanto más rico sea el contribuyente, mayor será la determinación y los medios que desplegará para evitar la incidencia de los impuestos altos. Esto también implica dejar de invertir, emprender y trabajar. Y tales decisiones importan, porque ese segmento del que estamos hablando no es uno cualquiera, sino que son los gestores y custodios de la economía estadounidense.

El capital y el talento de los ricos fluye a todo tipo de actividad económica en tiempos de impuestos bajos o, cuando menos, cuando la carga fiscal se reduce. Inevitablemente, el resultado que tienen estas dinámicas es una mayor prosperidad económica generalizada. Por el contrario, cuando los impuestos son altos o, al menos, cuando van en aumento, entonces los ricos cambian su comportamiento y adoptan una posición defensiva, centrando su capital y su talento en sus propios asuntos, con ánimo de salvaguardar, proteger y mantener su patrimonio. Inevitablemente, los altos impuestos dan como resultado una economía deficiente, que incluso puede caer en crisis prolongadas tan horribles como fue la Gran Depresión. Una de las garantías que han hecho tan prósperos a países como Estados Unidos ha sido la sabiduría democrática y popular que ha entendido que disparando los impuestos a quienes tienen más ingresos no se obtienen buenos resultados y, por tanto, es más conveniente que los tributos aplicados a estos contribuyentes sean bajos o moderados.

Una relación chocante

Informar de sus ingresos y declararlos para pagar los impuestos pertinentes se ha convertido en un deber cívico en la vida del estadounidense medio, que cada año debe cumplir con el mandato de presentar su liquidación del impuesto federal sobre la renta. Todos esos ingresos declarados —y también los no declarados— proporcionan la información de referencia que nos permite entender en qué medida los impuestos tienen consecuencias para el funcionamiento de la economía. En cuanto a los ingresos declarados y no declarados a efectos fiscales, existe un ejemplo muy revelador de lo que ocurría en los años de tipos muy altos, cuando el tramo superior del IRPF alcanzaba el 91 por ciento. Entonces, en la década de 1950, una de las personas más ricas de Estados Unidos, viuda de uno de los fundadores de la compañía de automoción Dodge, declaraba que sus ingresos sujetos al pago del IRPF eran prácticamente inexistentes. En cambio, su fortuna se estimaba en 56 millones de dólares, que serían equivalentes a unos 500 millones de dólares actuales. ¿Qué ocurría? La señora Dodge había depositado todo su dinero en bonos de deuda municipal, unos títulos, como ocurría con las obligaciones financieras de los gobiernos estatales, que generaban unas rentas libres de imposición a nivel federal. De hecho, como este tipo de ingreso estaba exento de tributar, ni siquiera era necesario reportarlo en los formu-

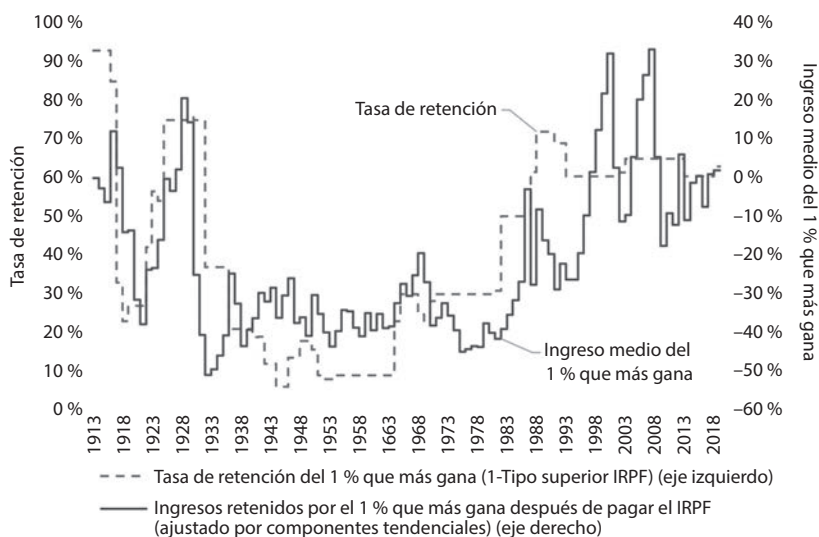
larios anuales del Servicio de Impuestos Internos, la agencia de recaudación estadounidense.

El ejemplo de la señora Dodge nos permite entender un fenómeno importante. Cuando se aplica un impuesto al precio de un producto, el coste para hacerse con él aumenta y la ganancia derivada de la venta mengua. Con un precio más alto, se reduce la demanda, y con un beneficio más bajo, se reduce la oferta. Pues bien, los impuestos aplicados a los ingresos de los ricos funcionan de esa misma manera. Si los tipos aplicados a los ricos aumentan, éstos procurarán elevar sus ingresos para mantener su renta, pero, al comprobar que el ingreso neto se reduce, también retirarán (parcial o totalmente) su actividad del mercado.

Sin embargo, si usamos las declaraciones de impuestos sobre la renta para estudiar los ingresos de los ricos, nos quedamos sólo con la base imponible, pero acabamos dejando a un lado parte importante de la realidad. Por ejemplo, la señora Dodge ganaba cada año más de un millón de dólares gracias a sus inversiones, una cifra que hoy supondría en torno a 10 millones por ejercicio. Si conforme suben los tipos impositivos, los ingresos de los ricos menguan (como sucedería en este caso, ya que la señora Dodge tomó en su momento la decisión de cambiar sus inversiones, pasando de una cartera compuesta por títulos empresariales a una conformada por bonos municipales exentos de tributación), entonces tenemos una prueba fehaciente, por no decir una prueba indiscutible, de que algo no va bien y no estamos registrando los ingresos correctamente. Cuando los ingresos que comunican los ricos en sus declaraciones de impuestos muestran una tendencia a la baja en un contexto de impuestos más altos, lo más probable es que buena parte de esos ingresos no hayan desaparecido, sino que se han transformado, diferido, alterado... para protegerse y escapar del tipo fiscal tan elevado que se les pretendía aplicar. Este fenómeno no es en absoluto menor, puesto que quedarse de brazos cruzados implicaría perder hasta el 91 por ciento del dinero ganado.

El siguiente gráfico es sorprendente. Construido a partir de las declaraciones de impuestos oficiales, reconstruye el ingreso promedio del 1 por ciento de personas con ingresos más altos y muestra asimismo la tasa de retención, que no es otra cosa que el porcentaje del ingreso bruto que obtienen de forma neta estos contribuyentes una vez que han pagado el IRPF correspondiente.

Gráfico 1.1. Renta media del 1 % que más gana (según sus declaraciones de la renta) versus ingresos retenidos por el 1 % que más gana después de pagar el IRPF (1913-2018)



Nota: los datos de ingresos vienen expresados en dólares de 2018 y han sido desestacionarizados a base de ajustarlos por componentes tendenciales. Al aislar las tendencias, se postula una tasa estándar de aumento (en este caso, del 1,5 por ciento por año) que evoluciona desde un punto inicial hasta un punto final. El primer y último año que figuran se corresponden con la tendencia, es decir, presentan una desviación del 0 por ciento. En cambio, cuando se dan valores superiores al 0, esto indica que la renta lograda hasta la fecha subió por encima del 1,5 por ciento anual. De igual modo, si los valores son inferiores a 0, esto indica que la renta ha subido menos del 1,5 por ciento anual hasta la fecha. Por tanto, un aumento indica que el desempeño registrado es mejor que la tendencia, mientras que una caída sugiere, por su parte, que el descenso viene a empeorar la tendencia.

Fuente: Tax Policy Center, PSZ.

Este gráfico muestra una relación muy directa. A medida que aumenta la tasa de retención, calculada como la resta del cien por cien y el tipo impositivo máximo, observamos que también aumenta el ingreso promedio declarado por los ricos. Y, a medida que la tasa de retención va disminuyendo y el dinero que conservan después de pagar el IRPF se reduce, también se produce un descenso en el ingreso promedio de los ricos. Recordemos que estas estadísticas sobre los ingresos de los ricos provienen de las declaraciones de impuestos que ellos mismos presentan. Los ingresos declarados disminuyen con tipos impositivos mayores y crecen con retenciones tributarias menores. Pero ¿qué ocurre con el

ingreso total real, en vez de solamente con los ingresos declarados? Al fin y al cabo, ya hemos visto lo que hacía la señora Dodge para ganar mucho dinero y esquivar por completo el pago del IRPF, a pesar de que, en la década de 1950, los impuestos generalmente aplicables a los ricos eran altos.

Pues bien, lo que ocurre cuando los tipos progresivos son tan altos es que la declaración de la renta está claramente amañada, a veces hasta llegar a extremos ridículos, como explicaremos en los siguientes capítulos. Pero para el historiador económico con mentalidad de detective que esté interesado en este tema, lo importante no es eso, sino ir más allá, seguir adelante y ver a dónde se van esos ingresos no declarados que siguen teniendo los ricos en tiempos de tipos impositivos elevados. Sin lugar a dudas, ese ingreso no fluye hacia los no ricos. Y es que, por mucho que haya una creencia común que sostiene que los impuestos altos aplicados a los ricos generarán más ingresos para los no ricos, lo cierto es que tal argumentación carece de base teórica o fáctica para esta creencia. La renta declarada por quienes más ganan es la más volátil de todas, porque quienes perciben ingresos altos no están tan desesperados por materializar todas sus fuentes de renta en el corto plazo y, por lo tanto, pueden tomar medidas para adaptarse al marco fiscal. Subir los impuestos a estos contribuyentes tiene dos efectos. El primero es que sus ingresos irán a menos, y el segundo es que los ingresos que declararán también irán a menos para protegerse del fisco.

Cuando los tipos impositivos aplicados a las rentas altas aumentan, pero la declaración de impuestos de estas mismas personas va a menos, lo que verdaderamente ocurre es que parte importante de esos ingresos serán derivados a mecanismos o regímenes que estén sujetos a menos tributación o, incluso, exentos de pagar al fisco. La ineficiencia está en el corazón de este fenómeno porque, al obligar a los ricos a refugiarse, el crecimiento económico se va ralentizando. Esto afecta a los propios ricos, que también obtienen menos ingresos, como resultado de ese menor dinamismo de la producción. Pero todo parte del hecho de tener que reorganizar el capital para blindarse ante grandes subidas de impuestos. En el gráfico anterior vemos que a mediados del siglo xx se produjo una caída en los ingresos que declararon los ricos, pero esto sólo se ceñía a los ingresos declarados. ¿Qué pasó en realidad? Que los ricos dejaron de participar en la economía como venían haciendo y pasaron a centrarse en canalizar sus ingresos de forma más competitiva desde el punto de vista fiscal. El ingreso promedio del 1 por ciento que más gana va a menos, como cabe esperar, cuando se aplican tipos impo-

sitivos más altos, pero no podemos ignorar que ese descenso se explica por estrategias orientadas a pagar menos tributos. Por lo tanto, la economía crece menos y la renta de los ricos no pasa a ser de los no ricos, al contrario de lo que se suele afirmar. ¡Ay de cualquier economía en la que los ricos desistan de darles a sus activos de capital, además de a su experiencia, un uso apropiado y vigoroso!

En busca de un refugio

En principio, los ingresos promedio antes de impuestos que declara el 1 por ciento de más renta se reducen cuando aumentan los tipos máximos del IRPF. Esta relación es fácil de entender sobre el papel. Si se aumentan los impuestos y las élites económicas reportan menos ingresos antes de impuestos, parece que podemos dar por seguro que estas personas sí están ganando menos. Sin embargo, si tomamos en cuenta la naturaleza del sistema tributario y la determinación del 1 por ciento de blindar sus ingresos y protegerse de una fiscalidad confiscatoria, resulta evidente que el incentivo que tienen estas personas para proteger sus ingresos del impacto de los impuestos habrá ido en aumento. Esa búsqueda de blindaje fiscal reduce los ingresos declarados, lo que conduce a menos recaudación. En paralelo, tal desarrollo tiene otro efecto secundario importante, en la medida en que los esfuerzos de los ricos dejan de estar concentrados en la economía real.

Como empezaremos a exponer con más detalle en el capítulo 2, el 1 por ciento de más renta siempre ha tenido un amplio abanico de refugios fiscales a su disposición. Además, estos contribuyentes tienen los medios para utilizar estos refugios de forma inteligente y sin riesgo legal alguno. Asimismo, hay un punto crucial que explica que esto ocurra: el hecho de que estas personas tienen motivos de sobra para intentar blindarse. Proteger su dinero de unos tipos impositivos excesivos se convierte en una prioridad de primer orden siempre que se dé cualquiera de estas dos condiciones: que los tipos sean altos cuando se está ganando mucho dinero o que tengamos ante nosotros un flujo de ingresos importante. No olvidemos que, sin opciones para eludir las subidas de impuestos, lo que veríamos sería unos ingresos declarados crecientes que luego se traducen en una recaudación creciente. En cambio, como existen y siempre han existido alternativas, lo que ocurre es que el ingreso declarado cae y, con ello, se reduce la recaudación.

A continuación enumeramos algunos de los mecanismos de protec-

ción fiscal favoritos de los ricos en los últimos tiempos. Muchas de estas prácticas siguen vigentes y gozan de gran aceptación entre las personas con mayores ingresos. Estos contribuyentes:

1. Eligen formas de canalizar sus ingresos sujetas a impuestos más bajos, por ejemplo, el aumento de las ganancias de capital no realizadas. Tanto en la actualidad como durante buena parte de la historia, las ganancias de capital no realizadas han estado exentas de tributación. Si estas ganancias se transfieren en herencia o en donación a una institución benéfica o educativa, pasan a tener una «base incrementada», lo que significa que nunca se habrán pagado impuestos sobre las ganancias no realizadas.
2. Rotan sus activos para priorizar aquellos que producen flujos de ingresos que la ley impositiva golpea de forma más leve, por ejemplo, los intereses de los bonos de deuda municipal, que en Estados Unidos siempre han estado libres de impuestos.
3. Evaden impuestos mediante la no declaración de ingresos que, *a priori*, sí deberían haber sido comunicados dentro de la base imponible del IRPF. Es un delito penal, claro está, pero esta práctica puede llegar a ser generalizada bajo ciertas circunstancias.
4. Trasladan el cobro de sus ingresos para dejar de materializarlo en lugares con impuestos altos y hacerlo en su lugar en jurisdicciones con niveles de tributación más bajos, caso de ciertos territorios estadounidenses donde la fiscalidad es más atractiva o de paraísos fiscales ubicados más allá de las fronteras nacionales.
5. Bajan su factura fiscal cambiando el momento en que perciben sus ingresos a través de mecanismos como los arreglos de compensación diferida, algo muy recurrente entre los ejecutivos empresariales en la década de 1950, o los planes de pensiones para la jubilación y los fideicomisos de salto generacional.
6. Recurren a fórmulas de trueque que están exentas de pagar impuestos, en vez de recurrir al cobro de sus ingresos a través de fórmulas que sí están gravadas.
7. Reciben parte de sus ingresos en forma de beneficios empresariales o formas de remuneración en especie que quedan libres de tributación, como son las tarjetas o cuentas de gastos, la incorporación de lujosas oficinas en rascacielos adornadas con

las mejores obras de arte, el pago de la cuota de membresía de todo tipo de asociaciones o clubes privados, el uso de aviones o *jets* privados formalmente vinculados a la empresa, la financiación de matrículas educativas para sus hijos, el uso de automóviles de empresa, etcétera. Estas prácticas fueron especialmente populares a mediados del siglo xx.

8. Retienen los ingresos conseguidos por la empresa como una ganancia de capital no realizada para financiar después los gastos cotidianos a partir de deudas deducibles de intereses que están garantizadas por el capital retenido en el negocio.
9. Hacen un uso extensivo de los créditos, deducciones o bonificaciones fiscales en vigor.
10. Incluyen como gastos de empresa (vinculados a actividades de representación o relación con los clientes) algunos de sus *hobbies*, como la pertenencia a un club de golf o de equitación, los abonos de temporada para asistir al estadio de su equipo deportivo favorito, etcétera. Estas soluciones fueron muy frecuentes en la década de 1930.

Con estos diez puntos tenemos suficiente para dar cuenta del grueso de la variación observada en el gráfico 1.1. El propósito de estas medidas de elusión fiscal no es otro que mantener el nivel de vida que tienen las personas con ingresos más altos. Se trata de reducir los ingresos declarados, pero no de ganar menos, sino de ganar de otra forma, para seguir viviendo bien y no tener que enfrentar una fiscalidad confiscatoria. En todos los casos, estos dispositivos pensados para pagar menos impuestos son muy sensibles ante la adopción de gravámenes más altos, porque sirven para alterar la distribución de los ingresos totales reales a partir de los cambios introducidos en la declaración de impuestos. Por ejemplo, en la década de 1960, un ejecutivo se jactaba de «no haber pagado un almuerzo en treinta y un años». ¿Qué hacía? Su corporación pagó todas esas comidas como forma de remunerar al ejecutivo y evitar, al mismo tiempo, que éste acabase pagando un impuesto muy alto sobre su renta. Además, la empresa podía deducirse dichos gastos en las declaraciones del impuesto de sociedades.⁵ Por lo tanto, hay muchas fórmulas especiales que permiten encontrar amparo legal y que se han mantenido en funcionamiento con la aquiescencia de la clase política, lo

5. Citado en: Stern, Philip M., *The great treasury raid*, Random House, Nueva York, 1964, p. 112.

que explica el extraño curso que siguen los ingresos declarados por los ricos estadounidenses desde que se introdujo el IRPF en 1913 hasta nuestros días. Pero ¿qué hay del efecto que tiene todo esto sobre el conjunto de la economía?

Impuestos altos y bajos: una saga económica

La aplicación de tasas muy altas ha incentivado el giro a estrategias de elusión de impuestos por parte de los ricos. Al verse obligados a adoptar este tipo de mecanismos, los ricos han dejado de estar plenamente concentrados en la producción económica, lo que ha hecho que la economía experimente períodos de desempeño deficiente. Tales etapas se corresponden con las fases en las que los ingresos declarados por los ricos fueron a menos y, como veremos, no se correspondieron con una mejora de los ingresos de los no ricos.

Los siguientes quince capítulos de *Los impuestos tienen consecuencias* narran esta historia y su anverso, abordando lo sucedido en tiempos de impuestos altos y bajos. Nos hemos esforzado por recoger los datos de forma detallada y también hemos procurado darle a lo comentado la importancia que merece. Pero antes de desgranar nuestra investigación, echemos un vistazo anticipado a nuestros hallazgos generales:

1913-1923

Durante el período de tiempo que va desde la creación del impuesto sobre la renta en 1913 hasta el año 1923, hubo un breve intervalo en el que se aplicaron tipos impositivos muy altos para los más ricos. En 1918, el tramo superior se incrementó hasta alcanzar el 77 por ciento, frente al 7 por ciento que se venía pagando en 1915. Para contribuir al 77 por ciento, el sujeto tenía que declarar ingresos superiores a lo que hoy serían 15 millones de dólares. Pues bien, toda esta franja estuvo marcada por la recesión, con la economía en barrena desde 1918 hasta 1921. El ingreso promedio del 1 por ciento de más renta cayó drásticamente entre 1916 y 1921, ya que las personas adineradas protegieron sus ingresos y dejaron de declararlos en su totalidad, esquivando así los tipos que llegaban al 77 por ciento.

1924-1928

Las importantes rebajas impositivas en los tipos máximos acompañaron una explosión de actividad económica y dieron pie a una producción increíblemente robusta, conocida como los *locos años veinte*. La economía estadounidense rugía mientras los tipos fiscales se reducían. Los ricos declararon muchos más ingresos, al quedar sujetos a impuestos mucho más bajos. La mejora en el nivel de vida de los ciudadanos fue generalizada. En 1928, con el tramo superior reducido hasta el 25 por ciento (frente al 77 por ciento de una década antes), el ingreso promedio declarado por el 1 por ciento superior había aumentado abruptamente y, en consecuencia, los ingresos fiscales obtenidos de ese 1 por ciento de mayor renta aumentaron prodigiosamente.

1929-1932

Las drásticas reducciones de los ingresos declarados por quienes más ganaban comenzaron a apreciarse cuando la Administración Hoover firmó el proyecto de Ley Arancelaria, más conocida como Ley Smoot-Hawley, que supuso el mayor aumento de impuestos conocido en tiempos de paz sobre la compra de productos importados. La medida entró en vigor en junio de 1930. Anticipándose a la subida arancelaria, el mercado de valores comenzó su corrección en 1929. El índice Dow Jones Industrial cerró el año con una caída del 35 por ciento. La economía real empezó a describir una desaceleración en 1929. La disminución del ingreso promedio declarado por los ricos fue a más a medida que se fueron acercando los nuevos aumentos de impuestos, lo que dio lugar a un empeoramiento de la economía.

Después de que la Ley Smoot-Hawley quedase plenamente aprobada en junio de 1930, los acontecimientos se desencadenaron de forma virulenta. El mercado de valores se desplomó, los ingresos fiscales se hundieron y el desempleo se disparó. En 1932 entró en vigor un fuerte incremento del tramo superior del impuesto sobre la renta, que pasó del 25 por ciento al 63 por ciento. El desempleo oscilaba entre el 20 por ciento y el 25 por ciento. Los que más ganaban tomaron medidas para reducir el impacto de esas tasas impositivas mucho más altas, con unas consecuencias monstruosas. Las altas tasas impositivas se correlacionaron fuertemente con una disminución de los ingresos declarados de los ricos, coincidiendo con el colapso económico general que experimentó la economía de Estados Unidos.