

Curva de Laffer – Razón de Ser, Dimensión del Sector Público y Limitaciones

Enrique A. Bour

Octubre, 2019



1. Principios de la Curva de Laffer

La curva de Laffer ilustra la idea básica de que los cambios en los tipos impositivos tienen dos efectos sobre los ingresos fiscales: el efecto aritmético y el efecto económico. El efecto aritmético es simplemente que si se reducen las tasas de impuesto, los ingresos tributarios (por dólar de base tributaria) se reducirán en la cantidad en que disminuye la tasa. Lo contrario es cierto para un aumento de los tipos impositivos. El efecto económico, sin embargo, reconoce el impacto positivo que la reducción de impuestos tiene sobre el trabajo, la producción y el empleo -y, por lo tanto, sobre la base imponible- mediante la concesión de incentivos para aumentar estas actividades. El aumento de los tipos impositivos tiene el efecto económico contrario, penalizando la participación en las actividades gravadas. *El efecto aritmético siempre funciona en dirección opuesta al efecto económico.* Por lo tanto, cuando se combinan los efectos económicos y aritméticos del tipo impositivo, las consecuencias de un cambio de las tasas impositivas sobre el total de los ingresos tributarios ya no son obvias.¹



Arthur Betz Laffer (n. 1940)

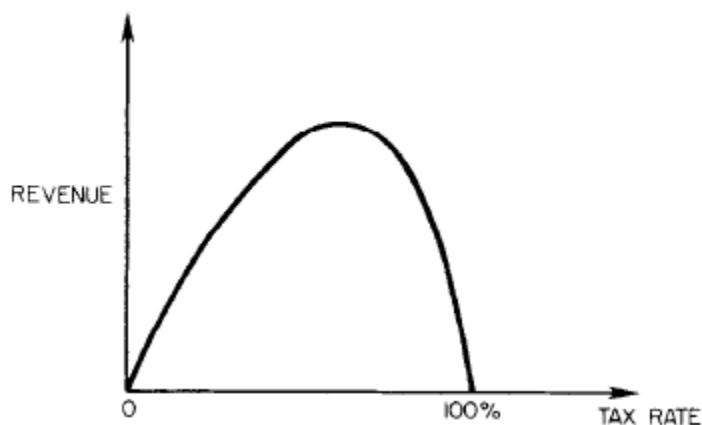
Su creación de la Curva de Laffer fue considerada un "acontecimiento memorable" en la historia financiera por el Institutional Investor en su edición de julio de 1992 de sus bodas de plata, "Héroes, Villanos, Triunfos, Fracasos y Otros Eventos Memorables".

El creciente endeudamiento de las finanzas públicas representa una carga cada vez mayor para un número creciente de economías. Una forma de aliviar el problema es ajustar el sistema tributario con tasas que generen los mayores ingresos posibles sin tener un efecto amortiguador en la economía. El nivel de tributación de las personas físicas y la eficacia global del sistema ha sido objeto de muchos debates en los círculos científicos y sociales. Ibn Jaldún ya reflexionó sobre la idea en el siglo XIV, al igual que John Maynard Keynes y otros en el siglo XX. La cuestión recibió más atención en la década de 1970, cuando la economía keynesiana dominante no pudo explicar el fenómeno de la estanflación y sus métodos fueron incapaces de abordarlo. Los partidarios de la teoría del lado de la oferta presentaron el argumento de los

¹ Ver Arthur B. Laffer, *The Laffer Curve: Past, Present, and Future*, 2004. Para una referencia sobre los antecedentes intelectuales de la curva, y en particular sobre el ambiente que rodeaba las políticas emprendidas por Ronald Reagan, véase el excelente documento de Bruce Bartlett, *Supply-Side Economics: "Voodoo Economics" or Lasting Contribution?* Laffer Associates, 2003.

impuestos excesivos articulado por Adam Smith. La expresión que vincula la tasa impositiva y los ingresos fiscales se llegó a conocer como la curva de Laffer (véase Laffer, 2004). A raíz de su interés por los temas de economía pública tratados y de los aspectos de la teoría de la elección pública abordados, he traducido el documento temprano de Jude Wanniski, *Impuestos, ingresos y la "curva de Laffer"* de 1978, que sugiero leer a renglón seguido de esta introducción.

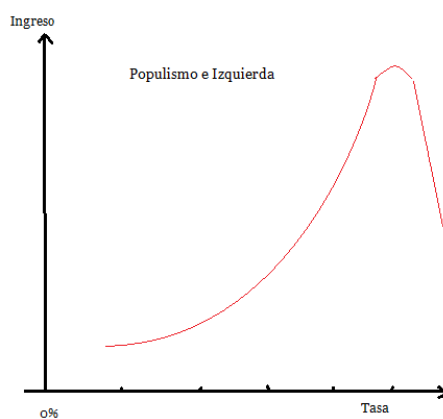
Desde que Arthur B. Laffer dibujó por primera vez su famosa curva en una servilleta de un restaurante de Washington hace varios años, ha habido un considerable debate público sobre la posibilidad de una relación inversa entre los tipos impositivos y los ingresos del gobierno. En la figura siguiente, la curva representa los ingresos totales del gobierno en función del tipo impositivo. En la figura la curva representa los ingresos totales en relación con el tipo impositivo y pretende demostrar que hay dos tipos a los que se puede recaudar un ingreso dado. La tasa impositiva de la figura en general se refiere a cualquier instrumento tributario en particular, mientras que los ingresos generalmente se refieren a los ingresos tributarios totales. Por ejemplo, un aumento del tipo impositivo de la nómina podría afectar no sólo al propio ingreso, sino también al esfuerzo de trabajo y, por tanto, a los ingresos procedentes del impuesto sobre la renta de las personas físicas.



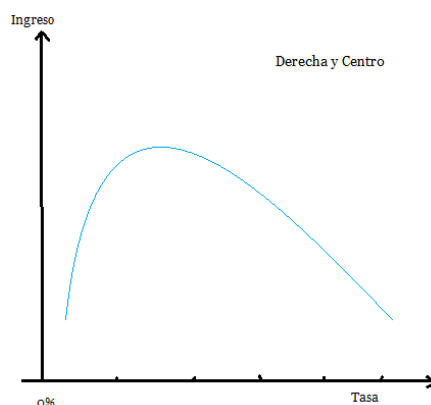
La parte de la curva que se inclina hacia arriba es llamada el rango "normal" y el segmento inclinado hacia abajo es el rango "prohibitivo". Ningún gobierno racional operaría a sabiendas en este último rango a largo plazo, porque se podrían obtener los mismos ingresos con un tipo impositivo más bajo. Sin embargo, con rezagos de ajuste en el sector privado y una alta tasa de descuento social, estos tipos impositivos podrían utilizarse a corto plazo. Es llamado rango prohibitivo porque los altos tipos impositivos ahogan la actividad económica, obligan a los agentes al trueque y a la informalidad, y fomentan las actividades de ocio. Este rango también es plausible recordando que el exceso de carga varía con el cuadrado de la tasa impositiva.

El debate se llevó a cabo principalmente en las esferas de la política y el periodismo, e incluye una amplia variedad de afirmaciones y opiniones sin fundamentar, que van desde la afirmación de que el rango prohibitivo no existe hasta la afirmación de que "hoy estamos bien dentro de este rango". Los modelos teóricos simples pueden mostrar que el rango prohibitivo sí existe, pero la posición de un país determinado en la curva es claramente un asunto empírico que requiere de mediciones apropiadas.

La Curva de Laffer es un instrumento que nos permite efectuar aseveraciones sobre la conveniencia o inconveniencia de una política económico-social basada en las preferencias de un movimiento político, teniendo en cuenta la estructura de la realidad presupuesta. Así, por ejemplo, podríamos contrastar dos “filosofías” diferenciadas en cuanto al rol que desempeñan los incentivos individuales dentro de la sociedad: una, que podríamos denominar como *populista o de izquierda*, presupone que dadas las preferencias de la sociedad por una orientación paternalista por parte del Estado, corresponde a éste llevar adelante políticas redistributivas que permitan la transferencia de recursos a las clases sociales más postergadas; esto se lograría mediante una política fiscal con una elevada tributación al ingreso personal, acompañada de una fuerte redistribución del ingreso. La Curva de Laffer resultante (llamémosla Laffer₁) correspondería a la primera figura siguiente. La otra filosofía, que denominaré *de derecha o centrista*, presupondría que las preferencias sociales están orientadas por una filosofía social basada en el rol de los incentivos personales en los mercados; más allá de un cierto límite, las políticas de redistribución del ingreso personal enfrentan serios límites por la incidencia negativa sobre los incentivos personales. Esto implica que exista algún límite inferior al “tamaño” del Estado (para lograr ciertos bienes públicos y acaso cierta redistribución del ingreso), pero también un límite superior pasado el cual el juego de los incentivos a la oferta de mano de obra terminará *reduciendo* el ingreso tributario. La Curva de Laffer resultante (llamémosla Laffer₂) corresponde en tal caso a la segunda figura.



Curva de Laffer₁



Curva de Laffer₂

Como se puede verificar fácilmente, ambas filosofías terminan generando –en el caso de un gobierno “racional” – una participación del Estado dentro del sistema económico muy

distinta:² elevada en el primer caso, y mucho más reducida en el segundo. También son muy distintas las características de los mercados de trabajo en ambos casos: bajo una orientación de izquierda/populista, la estructura laboral descansaría en forma predominante en asistencialismo y una política de transferencias acentuadas a las clases más humildes, mientras que con una filosofía de centro-derecha los resultados estarían más alineados con la operación de los mercados.

2. Qué dicen los estudios econométricos

La temática abordada por Laffer dio lugar a múltiples estudios a nivel nacional e internacional. Una vertiente de los estudios, hasta cierto punto independiente de la investigación de Laffer, tuvo que ver con la respuesta a una pregunta de cuál sería el *tamaño óptimo del Estado en una economía dada*. Es preciso aclarar que esta línea de investigación se ha concentrado inicialmente en aspectos “puramente” cuantitativos sin indagar necesariamente sobre la calidad de los servicios prestados por el Estado.

¿Un gobierno de gran tamaño promueve u obstaculiza el crecimiento económico? Aunque la cuestión es importante, se han presentado diversas explicaciones teóricas contradictorias que sólo pueden resolverse mediante investigaciones empíricas. Los resultados de las investigaciones realizadas hasta la fecha han sido diversos y discordantes. Ram³ concluyó que un gobierno de gran tamaño promueve el crecimiento económico, mientras que Landau⁴ y Barro⁵ concluyeron que deprime el crecimiento del ingreso per cápita. Landau, en un estudio transversal de más de 100 países en el período 1961-76, reportó evidencia de una relación negativa entre la tasa de crecimiento del PIB real per cápita y la participación del gasto de consumo del gobierno en el PIB. Conte y Darrat⁶ utilizando un enfoque de causalidad de Granger, prueban si existe una relación causal entre el crecimiento del sector público y las tasas de crecimiento económico real de los países de la OCDE. Se hizo especial hincapié en los efectos de retroalimentación del crecimiento económico sobre el crecimiento del gobierno que se derivan de la política macroeconómica. Los autores encuentran que el crecimiento del gobierno tuvo efectos mixtos sobre las tasas de crecimiento económico, efectos que son positivos para algunos países y negativos para otros. Sin embargo, para la mayoría de los países de la OCDE, el crecimiento de los gobiernos no tuvo un impacto perceptible en la tasa de crecimiento económico real. Pero Gemmell⁷ descubrió que el crecimiento del sector no comercial tiene efectos macroeconómicos adversos que varían mucho de un país a otro. Bairam⁸ se concentró en países africanos y encontró efectos positivos para algunos países y efectos negativos para otros.

² Nótese que esta caracterización no implica necesariamente que el partido político en el poder que implementa medidas populistas/izquierda sea necesariamente de esa orientación ideológica. Estoy pensando en el caso argentino actual, bajo el gobierno de la coalición gubernamental Cambiemos, caracterizado por su oposición al kirchnerismo, que ha terminado implementando una filosofía “populista” al sostener y ampliar el sistema de planes sociales implementado por el gobierno kirchnerista que la precedió. Muchas veces los gobiernos no reflejan en sus políticas las bases programáticas profundas de su plataforma; la coalición gubernamental ha sido, en la práctica, una coalición social-demócrata.

³ Rati Ram, *Government Size and Economic Growth: A New Framework and Some Evidence from Cross-Section and Time-Series Data*, 1986.

⁴ Daniel L. Landau, *Government Expenditure and Economic Growth in the Developed Countries: 1952-76*, 1985.

⁵ Robert J. Barro, *Economic Growth in a Cross Section of Countries*, 1991.

⁶ Michael A Conte y Ali F Darrat, *Economic Growth and the Expanding Public Sector: A Reexamination*, 1988.

⁷ Norman Gemmell, *International comparisons of the effects of nonmarket-sector growth*, 1983.

⁸ E Bairam, *Government size and economic growth: the African experience, 1960-85*, 1990.

Grossman⁹ concluyó que el gobierno contribuye tanto positivamente como de forma negativa para el crecimiento económico, y el efecto neto parece ser marginalmente negativo. La diversidad de resultados, combinada con la importancia fundamental del tema, requiere no sólo más investigación, sino también el uso de metodologías alternativas.

La literatura sobre crecimiento endógeno ha establecido la existencia de una curva en forma de U invertida entre los impuestos y el crecimiento económico, a saber, una *Curva de Crecimiento de Laffer*, pero la evidencia empírica sobre esta relación en los países en desarrollo es bastante limitada. Dado que el señoreaje y la deuda pública son también medios importantes para financiar el gasto público en estos países, cabría tener en cuenta sus respectivos impactos sobre el crecimiento, ya que podrían deformar la relación existente entre los impuestos y el crecimiento.

Scully prestó atención a los aspectos *institucionales*. Tasas de crecimiento compuesto de la producción per cápita y mediciones de eficiencia tipo Farrell para 115 economías de mercado durante el período 1960-80 fueron comparadas con mediciones de libertad política, civil y económica. Comprobó que el marco institucional tiene efectos significativos y considerables sobre la eficiencia y la tasa de crecimiento de las economías.¹⁰ *Las sociedades políticamente abiertas, con respeto del Estado de derecho, la propiedad privada y la asignación de recursos en el mercado, crecen a un ritmo 3 veces superior y son 2,5 veces más eficientes que las sociedades en las que se coartan estas libertades*. Scully comparó la eficiencia con que se emplean el capital y el trabajo en los distintos sistemas políticos y económicos. El crecimiento del tamaño del gobierno parece interferir con la asignación eficiente de recursos, lo que conduce a una desaceleración del crecimiento económico.

Los resultados obtenidos por Guseh¹¹ indican que el crecimiento del gobierno retarda el crecimiento económico. Bajo determinadas condiciones, que suelen ser las “normales”, el gobierno es ineficiente en la provisión de bienes y servicios pigouvianos y crea distorsiones en la economía a través de sus mecanismos tributarios y de gasto y actividades improductivas de búsqueda de rentas. *Estas ineficiencias y distorsiones retardan el crecimiento económico en todo sistema económico político, pero la mayor desaceleración se da en los sistemas socialistas y no democráticos*. Así, se puede apreciar la búsqueda experimentada en Europa del Este de libertades políticas y económicas y los beneficios que probablemente se derivan de ellas así como el impulso hacia la privatización de empresas de propiedad estatal en muchos países en desarrollo.

Por lo tanto, el mayor tamaño del gobierno no sólo afecta el crecimiento económico, sino que el tipo de sistemas políticos y económicos presentes en un país afecta la magnitud del daño. A la luz de lo que se ha descubierto, parece que *las recetas políticas apropiadas para el crecimiento económico y el desarrollo deberían incluir una reducción del tamaño del gobierno y la promoción de las libertades económicas y políticas*.

⁹ Philip Grossman, *Government and Economic Growth: A Non-Linear Relationship*, 1988.

¹⁰ Gerald W Scully, *The Institutional Framework and Economic Development*, Journal of Political Economy, 1988.

¹¹ James S. Guseh, *Government Size and Economic Growth in Developing Countries: A Political-Economy Framework*, 1997.

Barro¹², Armey et al¹³ y Rahn et al¹⁴ y Scully (ya mencionado) hicieron investigación teórica y empírica y popularizaron la existencia de un tamaño óptimo del gobierno representado por una curva en forma de U invertida (me refiero a ella como curva "BARS" en honor a los autores). A medida que el tamaño del gobierno, medido en el eje horizontal, se expande desde cero (anarquía), inicialmente la tasa de crecimiento de la economía, medida en el eje vertical, aumenta. A medida que el gobierno continúa creciendo como parte de la economía, los gastos se canalizan hacia gastos menos productivos (y más tarde contraproducentes) de las actividades económicas, lo que hace que la tasa de crecimiento económico en última instancia, se reduzca. Los estudios que utilizan diversas técnicas empíricas y diferentes conjuntos de países concluyen que el tamaño óptimo del gobierno (gasto público total como proporción del PIB) se sitúa entre el 17% y el 40% del PIB, y el modo de las estimaciones se sitúa en el rango del 20 al 30% del PIB, muy por debajo de la proporción actual del gobierno en la mayoría de los países desarrollados. En 2007, el promedio del gasto público final total de la OCDE fue del 40,4% del PIB, mientras que en la zona del euro fue del 46,2% del PIB.

Todas estas estimaciones involucran una considerable dimensión del sector público, bastante por arriba del 25% establecido como óptimo en modelos del tipo de Scully y similares.

La Curva de Rahn La curva de Rahn relaciona el PIB de un país, o tasa de crecimiento de su economía, con el nivel de presión impositiva, entendiendo ésta como todo lo recaudado vía impuestos más todo lo que no se recauda pero que igualmente se gasta echando mano de deuda pública, es decir, lo que se considera el Gasto Público total y, por extensión, el tamaño del sector público. La curva es un gráfico utilizado para ilustrar la teoría propuesta en 1996 por el economista Richard W. Rahn, que indica que existe un nivel de gasto público que maximiza el crecimiento económico. La teoría es utilizada por los liberales para argumentar a favor de una disminución del gasto público y de los impuestos en general. La curva en forma de "U" invertida sugiere que el nivel óptimo de gasto público sería del 15-25% del PIB.



Richard W. Rahn (n. 1942)

Según esta relación, a medida que va aumentando el gasto público, se observa que, en un principio, se genera un crecimiento del PIB muy acusado. Es decir, en una economía poco desarrollada, el que un gobierno genere el suficiente gasto para asegurar los servicios básicos que garanticen la estabilidad y la seguridad del país, debería permitir un rápido crecimiento de la economía. Esta tasa de crecimiento y esta prosperidad irían decreciendo paulatinamente conforme se acerca el tamaño óptimo del sector público. Pasado el punto óptimo, seguir aumentando el gasto público es entrar en ineficiencias. Es retirar por la fuerza el dinero de la población, de los profesionales, de los consumidores, de los inversores, y que unos políticos y funcionarios se dediquen a

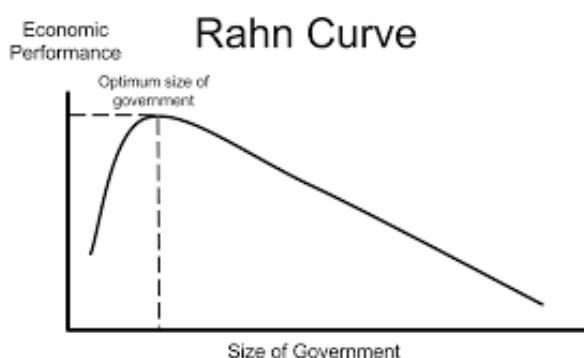
¹² R. Barro, *A Cross - Country Study of Growth, Saving and Government*, 1989.

¹³ D Armey and R Armey, *The Freedom Revolution: The New Republican House Majority Leader Tells Why Big Government Failed, Why Freedom Works, and How We Will Rebuild America*, 1995.

¹⁴ R. Rahn, and H. Fox, *What Is the Optimum Size of Government*, 1996.

escoger lo que ellos creen que deberían consumir los otros, con lo que comienza el desastre. Se entra en la zona descendente de la Curva de Rahn, que indica que el gasto público empieza a afectar negativamente a la economía, a la actividad del país; esto es, al crecimiento del PIB.

Y llegados aquí, ¿Dónde está el tamaño óptimo del sector público que asegure un crecimiento saneado de una economía? A pesar de que no hay demasiado material sobre este tema, se estima que el tamaño adecuado del sector público estaría por debajo del 25% del peso en la economía. Es más, según varios economistas, entre los que se destaca James A. Kahn, un gasto superior al 30% del PIB resulta especialmente dañino, estableciendo el punto óptimo en un intervalo, comprendido entre el 15% y el 25% del PIB.



3. Críticas al modelo de Laffer: David Henderson

Toda la literatura econométrica mencionada se aleja, en términos metodológicos, de los tests más simples implícitos en la propuesta original de Laffer. Volviendo ahora a Laffer, cabe mencionar dos objeciones que han sido planteadas al enfoque original. La primera fue formulada por Henderson.¹⁵ Se hizo cuatro preguntas, a saber:

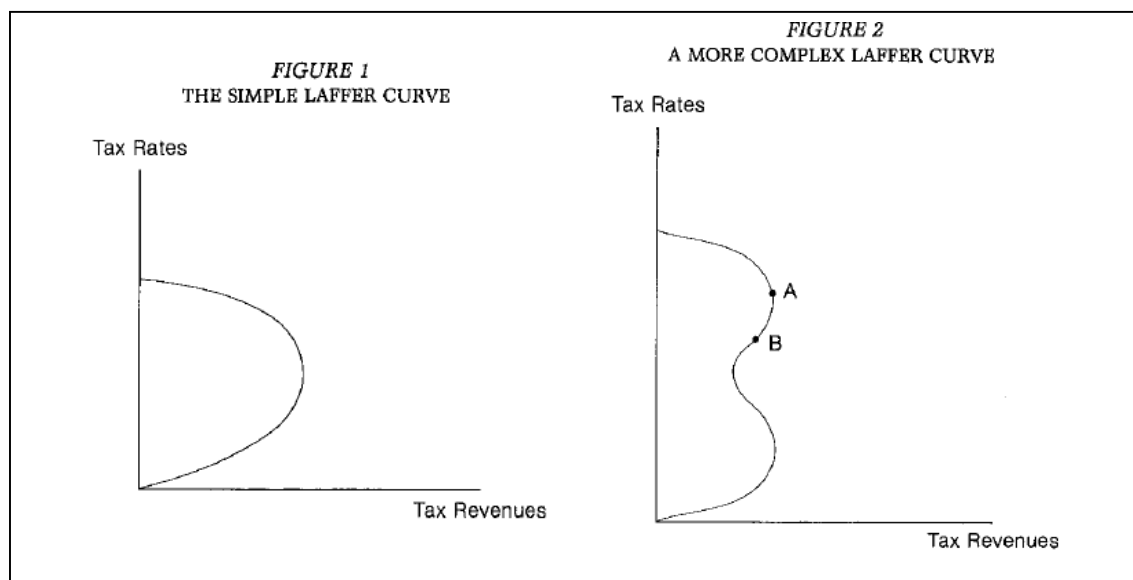
1. ¿Es la curva de Laffer una descripción exacta de la realidad económica?
2. ¿Estamos en una región prohibitiva de la curva de Laffer, es decir, una región en la que una reducción de los tipos impositivos aumentaría los ingresos fiscales?
3. Si no estamos en una región prohibitiva, ¿podríamos reducir las tasas del impuesto sobre la renta y obtener los efectos positivos sin recortar también el gasto público?
4. ¿Debemos dejar que nuestra respuesta a las segunda y tercera preguntas determine nuestra posición sobre la reducción de impuestos?

Sabemos que tanto una tasa de impuesto cero como una tasa de impuesto extremadamente alta producirían ingresos cero y que las tasas impositivas intermedias producen ingresos positivos, y por lo tanto se puede decir que la curva de Laffer se aproxima a la realidad. Pero la curva puede no ser tan simple como la que se dice que Laffer dibujó en una servilleta. En cambio, podría parecerse a la figura 2 de más abajo, ya que un recorte de los tipos impositivos no haría necesariamente que la gente trabajara más. Si la gente utiliza el mayor salario neto que recibe como resultado de un recorte de los tipos impositivos (del punto A al punto B de la figura 2) para "comprar" más tiempo libre trabajando

¹⁵ David Henderson, *Limitations of the Laffer Curve as a Justification for tax cuts*, 1981.

menos (en la jerga del economista, si el efecto-ingreso de un recorte de los tipos impositivos es mayor que el efecto de sustitución), entonces la base impositiva disminuiría y los ingresos fiscales podrían caer proporcionalmente más que los tipos impositivos. Laffer excluye esta posibilidad, argumentando que la disminución de servicios públicos inducida por la reducción de impuestos disminuye el ingreso real de las personas y, por lo tanto, su demanda de ocio, exactamente tanto como el aumento del ingreso real aumenta su demanda de ocio. Pero para hacer su caso, debe asumir, como él admite, que la gente gasta sus mayores ingresos reales en bienes que valoran ni más ni menos que los bienes que el gobierno habría comprado con su dinero. Esto resulta inverosímil. Es mucho más probable que las personas valoren los bienes que pueden elegir por sí mismas más que los bienes que el gobierno habría elegido para ellas, en cuyo caso un recorte de los tipos impositivos aumentaría tanto sus ingresos reales como su demanda de ocio. *No se puede, por lo tanto, excluir la posibilidad de una forma más complicada de la curva de Laffer.*

El que una disminución en las tasas impositivas aumente los ingresos fiscales depende en gran medida de la elasticidad de la oferta de mano de obra, es decir, de la cantidad de



trabajadores que respondan a los mayores incentivos. Si la tasa impositiva promedio es del 30 por ciento y la tasa marginal es del 40 por ciento, entonces para que un recorte del 10 por ciento en las tasas impositivas no cambie los ingresos tributarios, la gente tendría que responder trabajando un 8,33 por ciento más. (Henderson trata esto en un apéndice). Lo harían sólo si su elasticidad de la oferta de mano de obra fuera de 1.25, la cual es más alta que la elasticidad promedio de la oferta de mano de obra encontrada por virtualmente todos los economistas que han estudiado el tema. La mayoría de los economistas han encontrado una elasticidad cero para los hombres¹⁶ y una elasticidad positiva entre 0,6 y 2,1 para las mujeres, según Henderson.

¿Qué sucede si un recorte en las tasas impositivas hace que los ingresos fiscales disminuyan? Laffer afirma que incluso si un recorte del 10 por ciento en las tasas impositivas

¹⁶ De acuerdo a algunos estudios, la elasticidad de la oferta de trabajo de los hombres para Estados Unidos es cercana a -0.1. En términos de la descomposición en efecto sustitución y efecto ingreso, un 10% de aumento en el salario aumenta las horas de trabajo en un 1% debido al efecto sustitución, pero también lleva a una disminución de un 2% debido al efecto ingreso.

no se autofinanciara completamente de inmediato, el crecimiento económico que generaría compensaría la pérdida de ingresos fiscales en menos de dos años. Pero, ¿qué pasa mientras tanto? Si el gobierno no disminuye el gasto para igualar la disminución de los ingresos, entonces el Tesoro tiene que aumentar el déficit, vendiendo bonos al público o al Banco de la Reserva Federal. Si vende bonos al público, en algún momento futuro debe aumentar los impuestos para redimirlos. Vender bonos al Banco de la Reserva Federal aumentará la inflación, que también es un impuesto, y por lo tanto, aunque el recorte del impuesto sobre la renta cambiaría la estructura fiscal, no necesariamente reduciría el total de los impuestos. Entonces todo el argumento de Laffer fallaría. Es cierto que una tasa de impuesto sobre la renta más baja alentaría la producción, pero los impuestos futuros anticipados más altos o el impuesto inflacionario desalentarían la producción. El efecto neto sobre la producción podría ser positivo, negativo o nulo.

Si se quiere argumentar a favor de un recorte de impuestos, no se puede depender de la afirmación de Laffer de que el gobierno no tendría que recortar el gasto. Tampoco es necesario que se lo haga. Hay muchas otras buenas razones para reducir los impuestos. Los impuestos nos quitan lo que es nuestro y nos niegan la libertad de utilizar nuestros ingresos de la manera pacífica que consideremos adecuada. “Niega” nuestras libertades civiles y reduce nuestro bienestar material. Los impuestos han hecho más fácil para el gobierno hacer la guerra en el extranjero. Estas son razones suficientes para un recorte de impuestos.

Además, decir que hay que pedir recortes en el gasto, así como recortes de impuestos, no significa que los recortes en el gasto deban ser lo *primero*. (De hecho, si esperamos recortes en el gasto, es posible que nunca consigamos recortes en los impuestos.) Una mejor estrategia para reducir los impuestos sería y ha sido reducir los impuestos primero y dejar que los legisladores y los intereses especiales discutan sobre quién obtiene qué. Esta estrategia ha sido más fácil de lograr a nivel estatal (porque la mayoría de los estados que enfrentan límites de deuda no pueden responder a un recorte de impuestos aumentando su déficit), pero sería al menos parcialmente efectiva también a nivel federal. Presumiblemente, la capacidad del gobierno federal de incurrir en déficits se vería limitada en cierta medida, aunque una enmienda constitucional que requiere que el gobierno federal equilibre su presupuesto ciertamente ayudaría. Pero si esto es así, el argumento a favor de la reducción de impuestos en base a la curva de Laffer es un castillo de arena, como sostiene Henderson.

4. Críticas al modelo de Laffer en la teoría del equilibrio general

La segunda objeción al modelo de Laffer proviene de los enfoques de equilibrio general, donde el gobierno es modelado en forma conjunta con consumidores y empresas que interactúan en mercados en competencia.

Aunque la relación representada por la curva de Laffer es, en principio, una relación de equilibrio general, gran parte de la discusión sobre su forma se ha producido en un contexto de equilibrio parcial.

Malcomson¹⁷ muestra que, en un modelo de equilibrio general con un bien privado, un bien público, trabajo y un impuesto sobre la renta, ciertas propiedades ampliamente asumidas de la curva de Laffer no son necesariamente válidas. En el caso de las formas funcionales de buen comportamiento, puede no ser continua y no tener un máximo interior. Su pendiente depende de la tecnología y de la elasticidad tributaria de la oferta de mano de obra. Para ciertas tecnologías, una elasticidad más negativa puede implicar una pendiente más positiva. Además, la elasticidad fiscal pertinente es una de equilibrio general que puede diferir en signo del ampliamente citado equilibrio parcial, como se detalla a continuación.

Incluso si se tienen en cuenta los puntos extremos de ingresos fiscales nulos con un impuesto medio tasas de cero y 100 por ciento, la forma general en la figura depende, como Atkinson y Stern¹⁸ y Hemming y Kay¹⁹ han señalado, de que la curva sea una función continua. Uno también podría añadir que el supuesto de ingresos fiscales nulos a una tasa impositiva promedio del 100 por ciento puede ser demasiado fuerte. La actividad económica puede ir a la economía subterránea, siempre y cuando la probabilidad de ser detectado sea menor que uno. El gobierno recaudará entonces los ingresos de la parte que es detectada.

Para el modelo de Malcomson, resulta que la naturaleza de la tecnología es un determinante igualmente importante de la pendiente de la curva de Laffer. De hecho, para ciertas tecnologías, una elasticidad tributaria más negativa de la oferta de mano de obra puede implicar una pendiente más positiva debido a los efectos de equilibrio general sobre los salarios y los beneficios. Además, la elasticidad fiscal pertinente es un equilibrio general que tiene en cuenta los cambios consiguientes en los salarios y los beneficios, y no el equilibrio parcial que se cita con más frecuencia y del que puede diferir incluso en cuanto a su signo. Finalmente, la curva de Laffer puede no ser continua y no tener un máximo interior. Podría inclinarse hacia arriba con una tasa impositiva promedio de menos del 100 por ciento, con una discontinuidad al 100 por ciento.

Otro documento que explora la curva de Laffer en términos de equilibrio general es el de Fullerton.²⁰ Cuando Arthur Laffer u otros "defensores del lado de la oferta" trazan los ingresos fiscales totales en función de un tipo impositivo particular, se dibuja un segmento de pendiente ascendente llamado el rango normal, seguido por un segmento de pendiente descendente llamado el rango prohibitivo. Dado que un determinado ingreso puede obtenerse con cualquiera de las dos tasas impositivas, el gobierno minimizaría la carga total eligiendo la tasa más baja del rango normal. Una breve revisión de la literatura indica que las tasas impositivas sobre el rango prohibitivo en modelos teóricos y empíricos han sido resultado de tasas impositivas particularmente altas, parámetros de alta elasticidad, o ambos. Por ejemplo, si se consideran las tasas de impuestos laborales y los ingresos totales, la tasa impositiva que maximiza los ingresos dependerá de la supuesta elasticidad de la oferta de mano de obra. Este artículo de Fullerton presenta una nueva curva que resume las combinaciones de tipo impositivo y elasticidad que dan como resultado ingresos máximos, separando la "zona normal" de la "zona prohibitiva". Se utiliza un modelo empírico de equilibrio general estadounidense de propósito general para trazar la curva de Laffer para varias elasticidades, y para trazar la curva recién introducida

¹⁷ Ver James M. Malcomson, *Some Analytics of the Laffer Curve*, Journal of Public Economics 29 (1986).

¹⁸ Atkinson, Anthony B. & Nicholas H. Stern, 1980, *Taxation and incentives in the UK*.

¹⁹ Hemming, Richard & John A. Kay, 1980, *The Laffer curve*.

²⁰ Don Fullerton, *On the Possibility of an Inverse Relationship between Tax Rates and Government Revenues*, 1980.

utilizando el ejemplo del impuesto sobre el trabajo. Los resultados indican que los EE.UU. podrían estar operando en el área prohibitiva, pero que la cuña tributaria y/o la elasticidad de la oferta de mano de obra tendrían que ser mucho más altas de lo que la mayoría de las estimaciones sugieren.

5. Conclusión

La Curva de Laffer ha sido un instrumento pedagógico útil para analizar políticas tributarias en Estados Unidos, y en otros países. Refleja un conjunto de postulados que los políticos y el periodismo sostienen repetidamente en sus discusiones. En nuestro país, Argentina, aún no se ha cerrado la desordenada discusión sobre las funciones deseables del Estado y cómo generar los recursos necesarios. Con las limitaciones que he puntualizado, la curva de Laffer podría funcionar como un dispositivo ordenador de las mismas.

Por ejemplo, nos obliga a visualizar el rol de la informalidad dentro de la economía, como así también de algunos de los posibles factores que determinan su extensión. Según un documento de la OIT, con datos de CEDLAS, la proporción de adultos en empleos informales pasó de 31% en 1992 a 37% en 1998, para seguir incrementándose en los años de la recesión y superar el 44% en 2003. De igual manera que otras variables, con la recuperación económica este porcentaje estuvo en descenso, pero aún hoy más de un tercio de la fuerza de trabajo se encuentra en la informalidad.²¹ Como ariete antiinflacionario singular, la política monetaria no alcanza para erradicarla. Pero en lo inmediato es un mazazo para la enorme economía informal. Tan enorme, que Argentina ostenta la bancarización más baja de la región. La inseguridad, otra variable afectada. Producción no registrada y ventas en efectivo. Trabajadores formalizados, así, reciben ingresos extra “en negro” de sus empleadores. Y la productividad del sector informal retrasada con respecto a los sectores formales. La economía informal se conecta con casi todo. Como dice Wanniski, a medida que aumentan los impuestos, los individuos en el sistema pueden trabajar más duro, pero su productividad disminuye, aunque no siempre se lo percibe. Esta es, claramente, una de las áreas prioritarias de las políticas públicas en Argentina.

²¹ Organización Internacional del Trabajo, Seminario “Economía informal en Argentina: los desafíos de la inclusión”, Reporte Final, Noviembre de 2009.