

Reseña: Le triomphe de l'injustice. Richesse, évasion fiscale et démocratie

Eguzki Urteaga*

Universidad del País Vasco, País Vasco


<https://doi.org/10.15446/ede.v31n59.95959>

Emmanuel Saez y Gabriel Zucman han publicado su libro titulado *Le triomphe de l'injustice. Richesse, évasion fiscale et démocratie* en la editorial Seuil. Conviene recordar que el primero es catedrático de economía en la Universidad de California en Berkeley y director del *Center for Equitable Growth*. Ganador en 2009 de la medalla John Bates Clark, es autor de innumerables artículos en revistas de prestigio internacional y de obras tales como *World Inequality Report 2018*, escrito junto con Facundo Alvaredo, Lucas Chancel, Thomas Piketty y Gabriel Zucman (2018), y *Pour une révolution fiscale: un impôt sur le revenu pour le XXI^{ème} siècle* (2011), redactado con Camille Landais y Thomas Piketty. El segundo, de su parte, es catedrático de economía en la misma universidad y autor de la obra *La richesse cachée des nations. Enquête sur les paradis fiscaux* (2017) que ha sido traducida en 17 lenguas.

En el prólogo de la presente obra, los autores indican que “el sistema económico contemporáneo deja al borde del camino a una parte creciente de las clases medias y populares. Esta sensación de abandono se expresa con un vigor particular en Estados Unidos” (p.7). De hecho, las rentas de las clases populares norteamericanas,

se han estancado desde inicios de los años 1980; la esperanza de vida declina desde mediados de los años 2010; los ultra-ricos [se benefician] de una tasa de imposición que es [actualmente] inferior a la de las clases medias; y, tras [el fuerte incremento de las matrículas universitarias], los jóvenes adultos entran en la vida activa lastrados de deudas (p.7).

Si en Europa las desigualdades no han crecido tanto como en Estados Unidos, el Brexit, el movimiento de los Chalecos Amarillos o el auge de los partidos de extrema derecha indican “el descontento de los electores ante el aumento de las desigualdades económicas y geográficas” (p.7). En efecto, la injusticia fiscal no es específica a Estados Unidos, ya que se trata de un fenómeno mundial cuyas manifestaciones políticas son proteiformes” (p.8).

* Doctor en Sociología por la Université Victor Segalen Bordeaux 2 (Bordeaux, Francia). Profesor de la Universidad del País Vasco (Vitoria, España). Correo electrónico: eguzki.urteaga@ehu.eus  <https://orcid.org/0000-0002-8789-7580>

Cómo citar/ How to cite this item:

Urteaga, E. (2021). Le triomphe de l'injustice. Richesse, évasion fiscale et démocratie. *Ensayos de Economía* 31(59), 186-199. <https://doi.org/10.15446/ede.v31n59.95959>

Se produce, hoy en día, una carrera para aplicar el menor impuesto de sociedades, hacer desaparecer el impuesto sobre la fortuna, aprobar un *flat tax* sobre las rentas del capital, bajar las tasas marginales superiores del impuesto sobre la renta e incrementar el impuesto regresivo sobre el consumo (p.8). Para los economistas galos, esta dinámica es insostenible porque acabará minando el consentimiento al impuesto, además de alimentar el auge de las desigualdades, “con unas consecuencias sociales y políticas potencialmente explosivas” (p.8). No en vano, este proceso no es ineluctable, dado que “la progresividad fiscal es perfectamente compatible con la globalización. [...] No solamente existen unas soluciones técnicas para reconciliar justicia económica e integración europea y mundial, sino que, además, estas ideas aparecen como cada vez más viables políticamente” (p.9). De hecho, se están dando los primeros pasos para “limitar la optimización fiscal de las multinacionales” (p.9).

Para los economistas franceses afincados en Estados Unidos, es preciso ir más lejos. “Para empezar, las [principales] economías en las cuales están domiciliadas la mayoría de las sedes sociales de las grandes empresas, deben [regular] sus propias multinacionales, es decir recaudar los impuestos que los paraísos fiscales deciden no percibir” (p.9). Es preciso, igualmente, extraer conclusiones de “la imposición de la fortuna tal y como ha sido practicada en Europa, antes de ser abandonada por Alemania y Dinamarca en los años 1990, Suecia en 2007 y Francia en 2018” (pp.9-10). Estas experiencias comparten tres defectos. En primer lugar, la decisión de “no poner ningún freno a la competencia fiscal ha minado estos impuestos a medida que la integración europea progresaba” (p.10). En segundo lugar, “la Unión Europea se ha mostrado [muy débil] en la lucha contra la disimulación de las fortunas en los paraísos fiscales, tolerando durante décadas la elusión fiscal *offshore*” (p.10). En tercer lugar, “los impuestos sobre la fortuna europeos [han acabado estando afectados] por nichos fiscales, limitaciones y otras deducciones que permiten a las grandes fortunas exonerarse, a veces completamente, de estos impuestos” (p.10).

Pero, estos problemas tienen solución.

Con una política de recaudación voluntarista, incluyendo unas sanciones contra los paraísos fiscales y la [elaboración] de un catastro financiero europeo, una tasación de los exiliados fiscales y una valorización sistemática de todas las formas de riqueza a su precio de mercado [...], nada impide los Estados que lo desean tasar las grandes fortunas hoy en día (p.10).

Estas ideas favorables a una nueva justicia fiscal están ganando terreno en Estados Unidos. Así, “la idea de un impuesto sobre la [gran] riqueza se encuentra [...] en el [centro] de las primarias del Partido Demócrata para las elecciones presidenciales de 2020” (p.10).

En la introducción, titulada “reinventar la democracia fiscal”, Saez y Zucman (2020) indican que han escrito este libro con dos objetivos: “comprender cómo los Estados Unidos han podido llegar hasta tal punto de injusticia fiscal y contribuir a salir el país de esta situación” (p.15).

De hecho, mientras que sus rentas han crecido notablemente a lo largo de las últimas cuatro décadas y sus fortunas han alcanzado unos niveles sin precedentes, los norteamericanos más ricos,

han visto su tasa de imposición [disminuir]. En el mismo momento, los salarios de las clases populares se han estancado, sus condiciones de trabajo se han degradado, su endeudamiento se ha disparado y sus impuestos han aumentado. Desde 1980, el sistema fiscal ha enriquecido a los vencedores de la economía de mercado y empobrecido a aquellos que no se han beneficiado de los frutos del crecimiento (p.15).

La primera contribución de este libro, según sus autores, consiste en “recordar la historia de esta gran transformación” (p.16). Es la historia de “la destrucción del sistema fiscal heredado del *New Deal*. [...] En cada etapa de su desmantelamiento, se repite el mismo esquema”: en primer lugar, “un recrudecimiento de la elusión fiscal”; en segundo lugar, “unos responsables políticos [que] dejan el fenómeno agravarse”; y, en tercer lugar, unos gobiernos que “bajan los impuestos de los más ricos bajo el pretexto de que se han convertido imposible someter los ricos al impuesto” (p.16).

Para comprender esta dinámica, los autores han llevado a cabo un estudio económico profundizado. “Explotando un siglo de datos estadísticos, [han] estimado la tasa efectiva de imposición de cada grupo social en Estados Unidos [...] de 1913 a hoy en día” (p.16). Sus series estadísticas tienen en cuenta todos los impuestos, a todos los [niveles] administrativos” (p.16). La especificidad de la perspectiva elegida por los economistas galos es su carácter sistemático (p.17). Para estudiar las transformaciones del sistema fiscal norteamericano y sus consecuencias, han combinado los datos disponibles “de manera metódica y coherente” (p.17). Estos datos ponen de manifiesto “las decisiones, leyes y políticas que han nutrido la injusticia fiscal” (p.17). Este enfoque estadístico, fruto de varios años de investigación sobre la economía norteamericana, “permite estudiar, a largo plazo, las evoluciones de la progresividad del sistema fiscal de los Estados Unidos en su conjunto” (p.17).

La segunda contribución de este libro consiste en “proponer unas soluciones concretas a los desafíos desiguales contemporáneos, aplicables más allá de los Estados Unidos” (p.18). De hecho, es posible remediar la injusticia fiscal, puesto que la globalización no cuestiona la capacidad de los Estados a tasar las grandes empresas y los más ricos (pp.18-19). En efecto, los Estados pueden coordinar sus políticas fiscales como lo hicieron en el pasado (p.19).

La tercera aportación de la presente obra consiste en “un nuevo instrumento que responda precisamente a ese objetivo, bajo la forma de una página Internet interactiva, TaxJusticeNow.org. Este simulador [...] permite a los decisores políticos, a los internautas y a cada [ciudadano] simular su propia reforma fiscal y evaluar sus implicaciones” (pp.20-21). TaxJusticeNow.org ofrece respuestas factuales a las preguntas que se hacen los actores basándose en una nueva perspectiva económica. Este simulador tiene en cuenta todos los impuestos a todos los niveles administrativos” (p.22).

Durante la mayor parte del siglo XX, el impuesto progresivo y, —en particular— las tasas elevadas que afectan a las rentas del capital, “han permitido mantener esta espiral bajo control. Pero, las reformas fiscales llevadas a cabo desde el final de los años 1970 han desmantelado esta salvaguarda” (p.22). Para evitar que las desigualdades alcancen unos niveles inéditos, nos dicen Saez y Zucman (2020), “un nuevo sistema fiscal adaptado al siglo XXI es necesario” (p.23). Al respecto, “los últimos capítulos de este libro formulan una serie de propuestas originales y concretas en la materia, de la imposición de las muy grandes fortunas a la de las multinacionales, y de la financiación del Estado social a la refundación del impuesto progresivo sobre la renta” (p.23). Estas soluciones tienen el mérito de ser precisas y operativas, transparentes y fundamentadas en “datos [empíricos] y teorías [punteras] de la investigación universitaria sobre estas cuestiones” (p.23).

En el primer capítulo, centrado en las rentas y los impuestos de Estados Unidos, los autores constatan que “el PIB se ha elevado a 90.000 dólares por adulto en 2019, lo que significa que, de media, los norteamericanos de 20 años y más producen unos bienes y unos servicios de un valor de 90.000 dólares anuales” (p.27). Para pasar del PIB a la renta nacional, es preciso realizar dos ajustes. Por un lado, deducir la depreciación del capital, y, por otro lado, “añadir las rentas recibidas del extranjero y deducir aquellas pagadas en el resto del mundo” (pp.27-28). Por lo cual, “la renta nacional norteamericana se eleva a 18.500 dólares en 2019, [es decir] a 75.000 dólares de media para los 245 millones de adultos residentes en Estados Unidos” (p.28).

Pero, si la mayoría de los norteamericanos gana menos de 75.000 dólares anuales, “algunos ganan mucho más” (p.28). Para las clases populares —es decir para los 122 millones de ciudadanos de 20 años y más cuyas rentas son las más bajas—, “la renta media se eleva, en 2019, a 18.500 dólares antes [de pagar] impuestos y [de recibir] transferencias” (p.29). Para las clases medias —que representan el 40% de la población—, su renta media se eleva a 75.000 dólares anuales, lo que corresponde a la mitad de la población norteamericana. Este grupo de cerca de 100 millones de adultos es representativo de los Estados Unidos en su conjunto (p.29). Su renta ha progresado del 1,1% cada año desde 1980 (p.29). Para las clases medias superiores —que agrupan al 9% de los norteamericanos, es decir a 22 millones de adultos—, su renta media es de 220.000 dólares (p.30). Para las clases superiores —a saber, el 1% más rico, que reúnen a 2,4 millones de ciudadanos—, sus ingresos ascienden a 1,5 millones de dólares anuales (p.30).

En Estados Unidos, desde el inicio de los años 1980, las rentas se han incrementado notablemente para los más ricos, pero no ha sucedido lo mismo para las demás categorías sociales (p.30). Si en 1980, el centil más rico ganaba un poco más del 10% de la renta nacional, “mientras que [la riqueza de] la parte del 50% más pobre se elevaba al 20% aproximadamente, hoy en día, es [prácticamente] lo contrario; [dado que] el centilo más rico capta más del 20% de la renta nacional y las clases populares [concentran] apenas el 12%” (p.31). En otros términos, “el 1% más adinerado gana casi dos veces más que el conjunto de [las clases populares], un grupo que consta (...) de cinco veces más individuos” (p.31).

En 2019, “los norteamericanos han pagado el equivalente de un poco más del 28% de la renta nacional en impuestos, todos los niveles confundidos [...], es decir, de media, 20.000 dólares

por adulto” (p.33). En Estados Unidos, toda la población paga impuestos que se dividen en cuatro categorías: “los impuestos sobre la renta de las personas físicas, las cotizaciones sociales, los impuestos sobre el capital y las [contribuciones] sobre el consumo” (p.33).

En cuanto a su reparto entre las diferentes categorías sociales, “hoy en día, cada grupo social paga entre el 25% y el 30% de sus rentas en impuestos, [excepto] los muy ricos, para los cuales la tasa efectiva de imposición cae al 23%” (p.40). En este sentido, “el sistema fiscal norteamericano se parece a un gigantesco impuesto proporcional, excepto para las más grandes fortunas” (p.40). Más precisamente, “las clases populares [...] tienen una tasa de imposición del 25%. Esta cifra aumenta ligeramente para las clases medias [...], antes de estabilizarse a alrededor del 28% para la clase media superior y de elevarse un poco para los ricos, sin jamás superar [notablemente] la tasa media del 28%. Por último, cae para las [...] más grandes fortunas” (p.41).

Las tasas de imposición relativamente elevadas que pesan sobre los contribuyentes norteamericanos más desfavorecidos tienen dos razones principales (p.42). Por una parte, el peso de las cotizaciones sociales. De hecho, “sea cual sea su salario, todos los asalariados modestos ven su [nómina] amputada del 15,3%. [...] Las tasas de estas cotizaciones han aumentado [notablemente] a lo largo de las últimas décadas, pasando del 3% en 1950 al 15% hoy en día, en un contexto en el cual el salario mínimo se derrumbaba” (p.42). Por otra parte, la importancia de los impuestos sobre el consumo. En la práctica, “el consumo de los pobres está ampliamente gravado por impuestos, mientras que el de los ricos está en gran parte exonerado” (p.43). En efecto, “las tasas sobre el consumo son extremadamente regresivas en Estados Unidos. En total, absorben más del 10% de la renta de los deciles inferiores, frente a apenas el 1 o 2% para los más adinerados.

La escasa progresividad del sistema fiscal norteamericano es problemático por tres razones principales. Por una parte, por razones presupuestarias, porque reduce los ingresos fiscales potenciales (p.49). Por otra parte, por razones de equidad, ya que el resto de la población debe pagar los impuestos que no pagan los ricos (p.50). Por último, porque aumenta las desigualdades (p.50).

En el segundo capítulo, titulado “de Boston a Richmond”, Saez y Zucman (2020) recuerdan que la historia del impuesto en Estados Unidos no ha sido lineal. “Es una historia hecha de [giros a 180 grados], de repentinos cambios de rumbo ideológicos y políticos, de innovaciones revolucionarias y de giros igualmente radicales” (p.53). Entre 1930 y 1980, “la tasa marginal superior del impuesto sobre la renta se establecía de media en el 78% y alcanzaba incluso el 91% entre 1951 y 1963. A mediados del siglo XX, las grandes sucesiones estaban gravadas de impuestos a unas tasas [...] que se avvicinaban al 80% entre 1941 y 1976” (p.53).

Los primeros habitantes de las colonias del Norte pusieron a contribución a los colonos más ricos, creando unos sistemas fiscales especialmente novedosos para el siglo XVII, gravando con impuestos el patrimonio (p.54). Se tasaban, “no solamente la propiedad [terrenal], sino también las demás formas de riqueza: de los activos financieros [...] a los animales, stocks y

mercancías, naves y joyas” (pp.54-55). Si estos sistemas fiscales no eran perfectos ni equitativos, ya que “los impuestos sobre la fortuna, proporcionales y con bajas tasas, eran limitados en su ambición” (p.55), eran generalmente progresivos para la época” (p.55).

No obstante, “tras la abolición de la esclavitud, en 1865, las élites industriales del Norte [se apropiaron] la retórica anti-estatal de los oligarcas del Sur para combatir el impuesto sobre la renta instaurado durante [la guerra civil]” (p.60). Estos discursos surtieron efecto, ya que “el impuesto sobre la renta, cuya tasa había sido rebajada por el Congreso después de la guerra, fue abolido en 1872” (p.60). Los partidarios del impuesto sobre la renta desarrollaron dos argumentos a su favor. Por una parte, “la inequidad flagrante del sistema fiscal federal” (p.61), y, por otra parte, el incremento considerable de las desigualdades (p.61). Con el transcurso del tiempo, “la causa del impuesto progresivo ganó en popularidad” (p.62).

La instauración de un impuesto progresivo sobre la renta exigió una modificación previa de la Constitución norteamericana. “Lo que aconteció en 1913, cuando las tres cuartas partes de los Estados ratificaron la 16 enmienda tras su aprobación cuatro años antes por dos tercios de las dos cámaras del Congreso” (p.64). Los Estados Unidos no fueron pioneros en esta materia, dado que varios países ya “habían creado su propio impuesto progresivo sobre la renta a finales del siglo XIX y a inicios del siglo XX” (p.64).

No en vano, los Estados Unidos innovaron convirtiendo ese impuesto en fuertemente progresivo. De hecho, en 1917, la tasa marginal superior alcanzaba el 67% (p.64). Esta notable progresividad se explica por varios factores. En primer lugar, la voluntad de los dirigentes norteamericanos de tasar los que habían aprovechado la guerra para enriquecerse (p.65). En segundo lugar, la Primera Guerra mundial jugó un papel relevante. En tercer lugar, los profundos cambios ideológicos y políticos acontecidos a partir de los años 1880 y 1890, con la evolución del Partido Demócrata y “la movilización social a favor de una mayor justicia social” (p.66).

Así, los Estados Unidos fueron los primeros en llevar a cabo las dos grandes transformaciones fiscales del siglo XX. Por una parte, “la instauración de un impuesto [muy] progresivo sobre el patrimonio” (p.66). Por otra parte, además de generar ingresos y hacer contribuir los más adinerados a las finanzas públicas en proporción de sus recursos, se asignó una segunda misión al impuesto sobre la renta: “limitar las desigualdades” (p.67). Entre 1944 y 1981, “en la continuidad del *New Deal*, la tasa marginal superior ascendió, de media, al 81%” (p.69).

La principal justificación de la política fiscal *rooseveltiana* siempre fue que “las rentas astronómicas son, por lo esencial, ganadas en detrimento del resto de la sociedad” (p.70). Por lo cual, “unas tasas superiores [muy elevadas] no disminuyen el tamaño de la economía; solo reducen la parte que va a los más ricos, aumentando, [en la misma proporción], la renta del resto de la sociedad” (pp.70-71). Esta política ha surtido efectos. Así, “de los años 1940 a los años 1970, muy pocos contribuyentes declararon unas rentas [extraordinarias]. [...] La desigualdad de renta imponible [...] se derrumbó en las décadas inmediatamente posteriores al *New Deal*” (p.71).

No solamente la política fiscal del *New Deal* redujo notablemente la renta previo pago de impuestos de los más adinerados, sino que, además, se les aplicaron unas tasas sustanciales (p.75). Hace medio siglo,

las clases medias y populares estaban menos [sometidas] a impuestos que hoy en día, en razón de impuestos inferiores sobre los salarios. Los ricos, en cambio, lo estaban mucho más. Durante cinco décadas, [pagaron] más del 50% de sus rentas a Hacienda, es decir dos a tres veces más que los individuos que pertenecían al 90% [de la parte baja] de la distribución (p.75).

Los Estados Unidos aplicaban unas tasas efectivas de imposición más elevadas luchando contra la elusión y el fraude fiscal, y, sobre todo, imponiendo una fuerte imposición a los beneficios de las empresas (p.77). “Entre 1951 y 1978, la tasa del impuesto de sociedades se [estableció] entre el 48% y el 52%” (p.77). Se trataba de una tasa única que se aplicó a todos los beneficios.

En el tercer capítulo, que analiza las fuentes de la injusticia fiscal norteamericana, los economistas galos constatan que, “para su segundo mandato, el 40 presidente de Estados Unidos [convirtió] la reforma fiscal y la rebaja drástica de impuestos de los más ricos en su prioridad número uno en materia de política interior” (p.81). A partir del 1 de enero de 1988, los Estados Unidos tuvieron “la tasa marginal superior más baja de todos los países desarrollados: el 28%” (p.81). Esta reforma fiscal se benefició de la opinión favorable “de las altas esferas políticas e intelectuales del país” (p.82). A su entender, generaría una nueva era de crecimiento y de prosperidad, a pesar de ser una de las principales causas del fuerte incremento de las desigualdades (p.82). Este cambio reflejaba “las profundas mutaciones políticas e ideológicas que habían llevado Reagan al poder seis años antes. [...] En esta visión del mundo, el primer rol del Estado [consistía] en garantizar la propiedad privada [y] el principal motor del crecimiento [era] la empresa que [buscaba] maximizar sus beneficios y, de paso, minimizar sus impuestos” (p.83). A su vez, los republicanos justificaron esta reforma por el incremento de la elusión y del fraude fiscal (p.84).

Para luchar contra la elusión y el fraude fiscal, es preciso –según los autores– “amenazar los contribuyentes de controles fiscales frecuentes, de [severas] sanciones a los infractores, y limitar los nichos fiscales” (p.85). Pero, es preciso –igualmente– difundir una serie de creencias: “una fe compartida en los beneficios de la acción colectiva, [...] en el rol central del Estado para organizar esta acción y en los méritos de la democracia” (p.85). Cuando estas creencias declinan, “las fuerzas de la elusión fiscal, liberadas y legitimadas, pueden triunfar de las administraciones fiscales más sofisticadas y del mejor código [fiscal] del mundo” (p.85).

En su discurso inaugural de enero de 1981, Reagan dijo que el Estado no era la solución sino el problema. A su entender, si ciertos norteamericanos intentaban sustraerse al impuesto, era porque sus tasas eran demasiado elevadas (pp.90-91). A partir de entonces, “el sector de la asesoría fiscal se desarrolló del día a la mañana. Todo un microcosmo de emprendedores, gestores y analistas financieros asaltó el mercado para crear nuevos productos de elusión fiscal” (p.91). Como consecuencia de ello, “los ingresos fiscales de derrumbaron durante el primer

mandato de Reagan. A mediados de los años 1980, “los ingresos del impuesto federal sobre la renta de los hogares y del impuesto de sociedades alcanzaron su nivel más bajo en porcentaje de la renta nacional desde la recesión de 1949” (p.93).

Si durante el primer mandato de la era Reagan la *Tax Shelter* fue el producto estrella (p.91), en 1986, esta tasa fue sustituida por la rebaja de la tasa marginal superior del impuesto sobre la renta al 28% (p.93).

Paralelamente, se desarrolla el mercado de la optimización fiscal. No crea ningún valor añadido y enriquece a los más adinerados en detrimento del Estado (p.94). No en vano, “la ley consta de una serie de disposiciones generales anti-abuso [...] en virtud de las cuales todas las transacciones que tienen como único fin reducir la cantidad de impuestos debidos están consideradas como ilegales” (p.96). Las cláusulas generales anti-abusos “invalidan de antemano todas las transacciones sin sustancia económica real que aspiran a [reducir] la factura fiscal” (p.96).

El problema es que el mercado de la optimización tendrá siempre una ventaja sobre los poderes públicos (p.96). Además, “la administración fiscal no puede investigar todas las transacciones dudosas, [porque] carece de recursos humanos y financieros”, que, además, disminuyen (p.97). A su vez, “conocer los nuevos montajes financieros [...] exige tiempo” (p.97). Por último, “existe, a veces, una escasa voluntad política [a la hora] de recaudar impuestos. El ejemplo más elocuente [es el] del lento decaimiento de la Estate Tax” (p.98). Contrariamente a lo que pretenden los liberales, la elusión fiscal no disminuye con la rebaja de impuestos (p.101).

Como lo constatan los autores, “la proporción de impuestos eludido [permanece] estable (un poco por encima del 10%) prácticamente en toda la distribución, de las clases populares a las clases medias, antes de elevarse a cerca del 25% para los muy ricos” (p.103). Para empezar, “las clases populares y medias no tienen la posibilidad de defraudar mucho. Sus rentas provienen, por lo esencial, de salarios, pensiones y depósitos en unos bancos nacionales. (...) Las informaciones relativas a estas rentas están automáticamente transmitidas a la administración fiscal” (p.104). Pero, a medida que uno se eleva en la jerarquía de las rentas, una menor parte está declarada por terceros, lo que aumenta las posibilidades de defraudar. Además, “las grandes fortunas pueden contar sobre la industria de la elusión fiscal para ayudarles a sustraerse a Hacienda” (p.104). Esta se ha convertido en cada vez más elitista con el transcurso del tiempo (p.104). De hecho, los gabinetes de asesoría fiscal se concentran en los clientes más adinerados. “Este fenómeno ha sido reforzado por dos fenómenos concomitantes: los cambios políticos acontecidos en las prioridades del control fiscal [...] y la globalización que ha permitido la aparición de nuevas formas de sustracción al impuesto” (p.105).

En el corazón de las estrategias de elusión fiscal contemporánea se encuentra la empresa-pantalla *off-shore*. Estas empresas “permiten eludir los derechos de sucesiones, el impuesto sobre las plusvalías, el impuesto sobre la renta, el impuesto sobre la fortuna, el impuesto de sociedades, así como las tasas sobre los pagos internacionales de intereses, dividendos y royalties” (p.106).

Desvinculando las cuentas de sus propietarios reales, añaden una capa de opacidad financiera que dificulta aún más la labor de las autoridades fiscales, los investigadores y los reguladores a la hora de determinar quién posee qué (p.108). No en vano, “desde 2017, el intercambio automático de informaciones bancarias se ha convertido en la norma internacional” (p.109).

En el cuarto capítulo, titulado “bienvenido a Bermuland”, los economistas galos indican que el 22 de diciembre de 2017, Donald Trump promulgó el *Tax Cuts and Job Act* que contempla la rebaja del impuesto de sociedades del 35% al 21% para fomentar el crecimiento económico y la creación de empleo (p.111).

Hasta los años 1970, las grandes empresas no se sustraían a Hacienda, por una parte, porque “Roosevelt y sus sucesores limitaron la optimización fiscal gracias a una política de recaudación voluntarista”; por otra parte, porque instauraron nuevas normas sociales que estigmatizaban los malos pagadores (p.113); y, por último, porque los dirigentes de empresas tenían una concepción diferente de su rol orientada a la contribución al bien común (p.113). Así, “a inicios de los años 1950, el impuesto federal sobre los beneficios de las empresas norteamericanas recaudaba el 6% de la renta nacional. [...] Más de la mitad de los impuestos pagados por los ricos provenía [...] de ese impuesto que jugaba un rol fundamental en la progresividad del conjunto del sistema fiscal norteamericano” (p.114).

“La situación empieza a cambiar en 1969-1970, cuando la economía norteamericana entra en recesión, en un contexto de incremento de la fiscalidad para reducir [el déficit vinculado] a la guerra de Vietnam y de política monetaria restrictiva para frenar la inflación. El declive de la rentabilidad de las empresas se acentúa con el choque petrolífero de 1973 que [provoca] una severa recesión y una fuerte subida de las tasas de interés” (p.116).

Es a partir de los años 1990 cuando la optimización fiscal de las grandes empresas se dispara, propiciada por la globalización que “ofrece nuevas posibilidades de optimización fiscal” (p.117). La elusión fiscal practicada por las multinacionales “explota las debilidades del marco jurídico que rige su tasación” (p.118). Este apenas ha evolucionado desde los años 1920 y se basa en la idea que “las filiales de una misma empresa multinacional deben ser tratadas como unas entidades autónomas” (p.118). En la práctica, “las multinacionales disponen de un gran margen de maniobra para decidir ellas mismas los precios que facturan para sus transacciones [intra-grupales gracias] a los gabinetes de asesoramiento de optimización fiscal. [...] Gracias a la proliferación de transacciones [intra-grupales] realizadas a [estos precios], cientos de miles de millones de beneficios se han registrado en países en los cuales el impuesto es débil” (p.119).

La mayor parte de los beneficios de las empresas ha sido transferida a paraísos fiscales, pero “no las oficinas, ni su personal, ni sus fábricas” (p.126). Por lo tanto, a pesar de décadas de competencia fiscal, nada indica que “la producción se haya masivamente desplazado a los paraísos fiscales” (p.127). De hecho, “en lugar de implantarse en los países con fiscalidad reducida, las empresas norteamericanas han invertido en las economías emergentes” (p.127). Bien es cierto que los impuestos entran en línea de cuenta en la elección de implantación de las empresas y su

incidencia es cada vez mayor. Así, en ciertos paraísos fiscales, “la fiscalidad ha sido un argumento fundamental para atraer, no solamente los beneficios ficticios, sino también las actividades reales de las empresas” (p.129). No en vano, en la mayoría de los casos, las multinacionales deciden transferir sus beneficios a paraísos fiscales alegando el respeto de la legislación en vigor e indicando que la competencia en materia de regulación fiscal es de los Estados (p.129).

Ante este panorama, “la mayoría de los países han cedido a la tentación de [negociar] parte de su soberanía con la esperanza de atraer un poco de actividad [e ingresos fiscales adicionales]” (p.133). Con la integración económica mundial y el crecimiento de los países en vía de desarrollo, “prácticamente todos los Estados [se están convirtiendo] en enanos a escala del planeta, y la tentación de transformarse en paraíso fiscal se convierte así en irresistible por todas partes” (p.133).

En el quinto capítulo, que se centra en el engranaje, Saez y Zucman (2020) recuerdan que,

entre 1980 y 2018, la parte de las rentas del trabajo ha pasado del 75% al 70% en Estados Unidos, [mientras que aquella de] las del capital aumentaba del 25% al 30%. La tendencia [es] especialmente marcada desde el inicio del siglo XXI: el salario medio por adulto se ha prácticamente estancado en Estados Unidos (+0,4% anual de media), mientras que las rentas del capital crecían del 1,6% por adulto y por año (pp.140-141).

Si se analiza la manera en que los Estados Unidos reparten la carga fiscal hoy en día, se observa que la tasa de imposición ha bajado y se encuentra netamente por debajo de aquella vigente a finales del siglo XX (p.142). Si durante la segunda mitad de los años 1990, la tasa de imposición norteamericana alcanzaba el 31,5% de la renta nacional, “en 2019, tras nueve años de crecimiento y con un desempleo bajo mínimos, es solo del 28%” (p.142). El declive de cerca de cuatro puntos de presión fiscal en dos décadas “es un acontecimiento histórico excepcional” (p.142). Esta bajada se explica por “el retroceso de la tasación del capital”, ya que esta tasa ha pasado del 36% al 26% (p.143).

A largo plazo, “los cambios en la tasación del trabajo y del capital son aún más [llamativos]. El sistema fiscal ha favorecido los [poseedores] de capital, que han visto su fortuna prosperar, además de [fiscalizar, en mayor medida], los trabajadores cuyos salarios se estancaban” (p.143). En 2018, por primera vez en la historia moderna de Estados Unidos, el capital ha sido menos tasado que el trabajo (p.143).

Pero, nos dicen los autores, “estas estadísticas infravaloran ampliamente la ventaja fiscal de la que gozan, hoy en día, los poseedores de patrimonio con respecto a los asalariados, porque solo tienen en cuenta los impuestos, ignorando aquellos pagados a los colectores privados” (p.144). Efectivamente, dado que el coste de la sanidad es considerable, este impuesto oculto representa una losa. “Para los asalariados que están cubiertos [por] su empleador, la cotización media supera [actualmente] 13.000 dólares anuales” (p.145). De hecho, “si las personas mayores y las familias modestas están cubiertas por unos [...] seguros públicos financiados por los impuestos”, el resto de la población debe asegurarse ante compañías privadas (p.146).

El retroceso de la tasación del capital y el aumento concomitante de los impuestos que pesan sobre el trabajo contribuyen al auge de las desigualdades. “Porque las familias de las clases populares y medias extraen [la parte] esencial de sus rentas de su trabajo” (p.149). Sucede todo lo contrario para las familias ricas (p.149). Por lo tanto, “cuando el Estado [disminuye] los impuestos que pesan sobre el capital, [reduce los impuestos de los más ricos]” (p.149). Estas rebajas fiscales alimentan un efecto de “bola de nieve” (p.150). Así, la parte del patrimonio detenido por el 1% más rico ha pasado “del 22% a finales de los años 1970 al 37% en 2018, mientras que la de los menos ricos ha caído de cerca del 40% al 27%” (p.150).

Si se analiza la evolución del ahorro y de la inversión en Estados Unidos desde el inicio del siglo XX, aparece que “el periodo de fuerte tasación del capital (de los años 1950 a los años 1980) fue también aquel en el cual las tasas de ahorro y de inversión eran históricamente elevadas: más del 10% de la renta nacional de media” (p.155). En cambio, “el ahorro nacional se ha contraído [a partir de] 1980, para rozar el 0% a mediados de los años 2000. La tasa de ahorro del 1% más rico se ha mantenido a un nivel elevado, pero la del resto de la población ha disminuido” (p.155).

Reducir la fiscalidad sobre el capital corre el riesgo de “hipotecar la sostenibilidad de la globalización sinónimo de impuestos cada vez más débiles para sus grandes beneficiarios” (p.162). A su vez, se corre el riesgo de “ver prosperar una nueva forma de elusión fiscal potencialmente mortal para el impuesto progresivo sobre la renta, a saber, el [trasvase] de las rentas del trabajo a las rentas del capital” (p.162).

En el sexto capítulo –que se pregunta cómo salir del engranaje–, los autores constatan que la dificultad para tomar medidas coordinadas en materia de fiscalidad resulta de varios factores (p.168). Existe una serie de factores coyunturales, empezando por el carácter reciente de la globalización financiera. “Cerca del 20% de los beneficios de las empresas están actualmente realizadas fuera del país en el cual se sitúa su sede social, frente a menos del 5% antes de los años 2000” (p.168). La poca preparación de los poderes públicos ante este fenómeno emergente “ha permitido a las empresas explotar las fallas de la legislación” (p.169). Conviene, igualmente, mencionar el *lobbying* ejercido por los proveedores de productos de elusión fiscal” (p.170). Asimismo, los *Big Four* tienen interés en que “la armonización fiscal internacional siga siendo la más embrionaria posible” (p.170).

La mayoría de los países se han puesto de acuerdo para armonizar sus legislaciones a fin de dificultar las formas más visibles de transferencia de beneficios (pp.178-179). La etapa siguiente sería que los países del G20 se pongan de acuerdo para aplicar una tasa mínima del 25% a sus multinacionales, “sea cual sea el lugar en el que ejercen sus actividades” (p.179). Las empresas podrían esquivar el impuesto desplazando sus sedes a pequeños paraísos fiscales, pero –en la práctica– “solo concerniría a un [reducido] número de empresas” (p.179). En total, “85 empresas norteamericanas se han expatriado entre 1982 y 2017 [...]. A esta cifra, podemos añadir un puñado de multinacionales que tienen sus sedes en los centros financieros *off-shore*” (p.179). A su vez, “la coordinación fiscal internacional, incluso limitada a algunos grandes países, puede [dificultar] la elusión fiscal” (p.180).

La tercera parte del plan de acción propuesto por los economistas galos consta de “medidas defensivas [dirigidas] a empresas situadas en países que rechazan cooperar” (p.181). Los países con fiscalidad elevada deberían recaudar los impuestos en lugar de los paraísos fiscales. “El mecanismo más simple consiste en repartir los beneficios mundiales de [la empresa] en proporción del volumen de negocios realizado por [la multinacional] en cada uno de los países donde tiene clientes” (p.181). Se puede incluso recurrir a un mecanismo todavía más robusto para luchar contra la optimización fiscal de las grandes empresas (p.182). “En lugar de repartir los beneficios mundiales de [la multinacional], los países con fiscalidad elevada podrían ventilar su déficit fiscal” (p.182). Esta solución tiene varias ventajas según los autores. En primer lugar, “es aplicable inmediatamente”, y, en segundo lugar, “no contraviene a ningún tratado internacional existente” (p.183).

Si los Estados Unidos y la Unión Europea –donde están domiciliadas la mitad de las multinacionales en 2020 y cuyas economías representan más del 50% del consumo mundial– aprueban conjuntamente el sistema propuesto, “hasta el 75% de los beneficios mundiales estarían tasados a una tasa mínima del 25%” (p.186).

Con una tasación mínima suficientemente elevada, la lógica de la competencia se invertiría. Una vez el dumping fiscal neutralizado, las empresas elegirían implantarse allá donde la mano de obra es productiva, donde las infraestructuras son de buena calidad, y donde los consumidores tienen un poder adquisitivo suficientemente elevado (p.186).

En el séptimo capítulo, titulado “tasar los ricos”, los autores indican que su primera propuesta consiste en “la creación de una autoridad anti-optimización encargada de regular los proveedores de servicios de elusión fiscal” (p.199). Esta autoridad debería tener dos grandes misiones. En primer lugar, “hacer aplicar la doctrina de la sustancia económica”, es decir el principio que “convierte en ilícita cualquier transacción cuyo único objetivo es eludir [impuestos]. Esto pasa [inicialmente] por la recogida de información” (p.201). En segundo lugar, “asegurar una vigilancia sobre las prácticas fiscales de los demás países y solicitar al gobierno la aplicación de medidas de retorsión económica contra unos paraísos fiscales que [reducen] la base imponible de las demás naciones” (p.202).

Posteriormente, “la lucha contra la elusión fiscal pasa por [...] la reforma de la fiscalidad de cara a restablecer el principio de justicia horizontal básica: a renta igual, impuesto igual” (p.202). Por una parte, esto implica que, “cualquier renta, sea cual sea su fuente, debe estar sometida al impuesto progresivo sobre la renta de las personas” (p.203). Por otra parte, “el impuesto de sociedades y el impuesto sobre la renta de las personas físicas deberían [fusionar]” (p.204), ya que esto permitiría evitar una serie de distorsiones fiscales (p.205). Por último, obligar las empresas a repartir cada año todos los beneficios a sus propietarios (p.207). Además de no plantear excesivas dificultades técnicas, “esta regla impediría que los ricos puedan reinvertir su renta sin [pagar impuestos]” (p.208).

Una vez la elusión fiscal reducida al mínimo, “existe un amplio consenso para decir que sería posible aumentar los ingresos recaudados entre los norteamericanos más ricos” (p.208). Si la tasa de imposición se duplicase, “las familias adineradas se verían aplicar una tasa del 60% sobre su parte de la renta nacional, [a saber,] el equivalente a alrededor del 9,5% de la renta nacional en tasas diversas” (pp.209-210). De hecho, “un sistema fiscal moderno consta de tres ingredientes indispensables y complementarios: un impuesto progresivo sobre la renta, un impuesto de sociedades [...] y un impuesto progresivo sobre la fortuna” (p.212). Se pueden combinar de diferentes maneras “para alcanzar una tasa efectiva del 60% para los más ricos” (p.214).

En el último capítulo, que se adentra en la financiación del Estado social, los economistas franceses observan que, aumentando la presión fiscal de 4 puntos de la renta nacional, tasando en mayor medida a los más ricos, los Estados Unidos podrían ofrecer un seguro sanitario a millones de sus conciudadanos que carecen de él. Podría, igualmente, “ser el punto de partida de una extensión más ambiciosa del Estado social norteamericano, centrado en la financiación pública de un sistema sanitario y educativo para todos, de la pequeña infancia a la universidad” (p.253).

De hecho, las lagunas del Estado social norteamericano son palpables: “la ausencia casi completa de [una] política familiar, la falta de un permiso parental remunerado por el gobierno federal y de guarderías públicas” (p.256). Asimismo, el seguro médico público no es universal, de modo que una gran parte de la población deba recurrir a seguros privados (p.257). “Este sistema híbrido excluye a millones de norteamericanos [del mismo] y hace pesar una carga financiera colosal en los asalariados” (pp.257-258). Las primas pagadas a las compañías de seguros privados se parecen a “un impuesto privatizado” (p.258). Incorporando estas primas, la presión fiscal media pasa de un poco menos del 30% a cerca del 40% para las clases medias (p.259).

Los Estados Unidos pueden crear un nuevo sistema fiscal adaptado a la economía del siglo XXI, “creando un impuesto sobre la renta nacional” (p.264). Conciene a todas las rentas, “sean del trabajo o del capital, vengán de la industria manufacturera, de la finanza, de organizaciones sin ánimo de lucro o de cualquier otro sector de la economía. Afecta tanto al consumo como al ahorro” (p.264). Para facilitar su puesta en marcha, “el impuesto sobre la renta nacional tiene una tasa única y no contempla ninguna deducción” (p.265). Aspira a sustituir los impuestos regresivos que pesan hoy en día sobre las clases medias y populares. Se trata de un impuesto sobre la renta verdaderamente proporcional (p.265). Al ser la suma de las rentas del trabajo, de los beneficios empresariales y de los intereses percibidos, la renta nacional se refiere a los flujos de renta, de modo que “tasar la renta nacional significa tasar cada uno de estos flujos de renta” (p.266).

En Estados Unidos,

un impuesto del 6% sobre la renta nacional, asociado a un incremento de impuestos para los más ricos generaría unos ingresos públicos [equivalentes a] diez puntos de renta nacional (p.269).

Estos cambios tendrían un impacto positivo sobre el crecimiento (p.271) y la mayoría de los norteamericanos saldría beneficiado de esta reforma (p.271).

Todas las categorías sociales, de las más [desfavorecidas] al 95 decilo, estarían menos tasadas que hoy en día si se computan las primas de seguro médico. Las clases populares [...] y las clases medias [...] verían su renta disponible aumentar. En torno a la mediana, la tasa de imposición pasaría del 38% al 28% (p.273).

Al término de la lectura de *Le triomphe de l'injustice. Richesse, évasion fiscale et démocratie*, es obvio reconocer la gran actualidad del tema abordado y la notable pertinencia de la perspectiva privilegiada que asocia economía, historia y sociología en un análisis sumamente documentado, fundamentado empíricamente y riguroso metodológicamente. Abriendo la ciencia económica a las demás ciencias sociales y centrándose en los Estados Unidos —aunque las comparaciones internacionales sean constantes—, recuerdan la historia fiscal de este país, rompiendo de paso ciertas ideas preconcebidas, y muestran la ruptura que ha supuesto la llegada a la presidencia de Estados Unidos de Ronald Reagan a inicios de los años 1980. De este modo, ofrecen una visión novedosa de la fiscalidad abogando por una mayor justicia fiscal a través de la implementación de una serie de reformas. En este sentido, lejos de limitarse a una mera descripción analítica de la fiscalidad norteamericana, formulan propuestas concretas, entre las cuales figura la creación de un impuesto sobre la renta nacional.

En suma, la lectura de esta obra —a la vez densa y estimulante— de dos de los mejores economistas de la nueva generación, es muy recomendable para profundizar nuestra reflexión sobre la fiscalidad.

Referencias

- [1] Alvaredo, F., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E., & Zucman, G. (2018). *World Inequality Report 2018*. Harvard University Press.
- [2] Landais, C., Piketty, T., & Saez, E. (2011). *Pour une révolution fiscale : un impôt sur le revenu pour le XXI^{ème} siècle*. Seuil.
- [3] Saez, E. & Zucman, G. (2020). *Le triomphe de l'injustice. Richesse, évasion fiscale et démocratie*. Seuil.
- [4] Zucman, G. (2017). *La richesse cachée des nations. Enquête sur les paradis fiscaux*. Seuil.