



Greg Ip /
THE WALL STREET JOURNAL

Es demasiado pronto para predecir el ganador de las elecciones presidenciales de noviembre, pero no demasiado pronto para predecir el perdedor: la economía.

Los economistas desaconsejan habitualmente los controles de precios, los aranceles, los impuestos discriminatorios y los déficits presupuestarios más amplios. Donald Trump, Joe Biden y Kamala Harris se entretienen con algunos de ellos o con todos.

Por supuesto, nadie espera que los principios económicos primen siempre sobre otras prioridades. Y hay ocasiones en que los controles de precios, los aranceles y los déficits son realmente una buena política económica.

Pero este año los candidatos no sólo han degradado los principios económicos, sino que los han desechado por completo. Es como si quisieran reírse del establishment económico.

“¿Ya nadie escucha a los economistas?”, se pregunta Glenn Hubbard, economista de la Universidad de Columbia que presidió el Consejo de Asesores Económicos del Presidente George W. Bush. “Los economistas no parecen muy implicados ni en la campaña ni en las decisiones internas de las últimas administraciones”.

Claro, estas ideas parecen políticamente astutas, pero, si se ponen en práctica, pueden volverse en contra de un futuro presidente que aprenda de lo perjudiciales o poco prácticas que son.

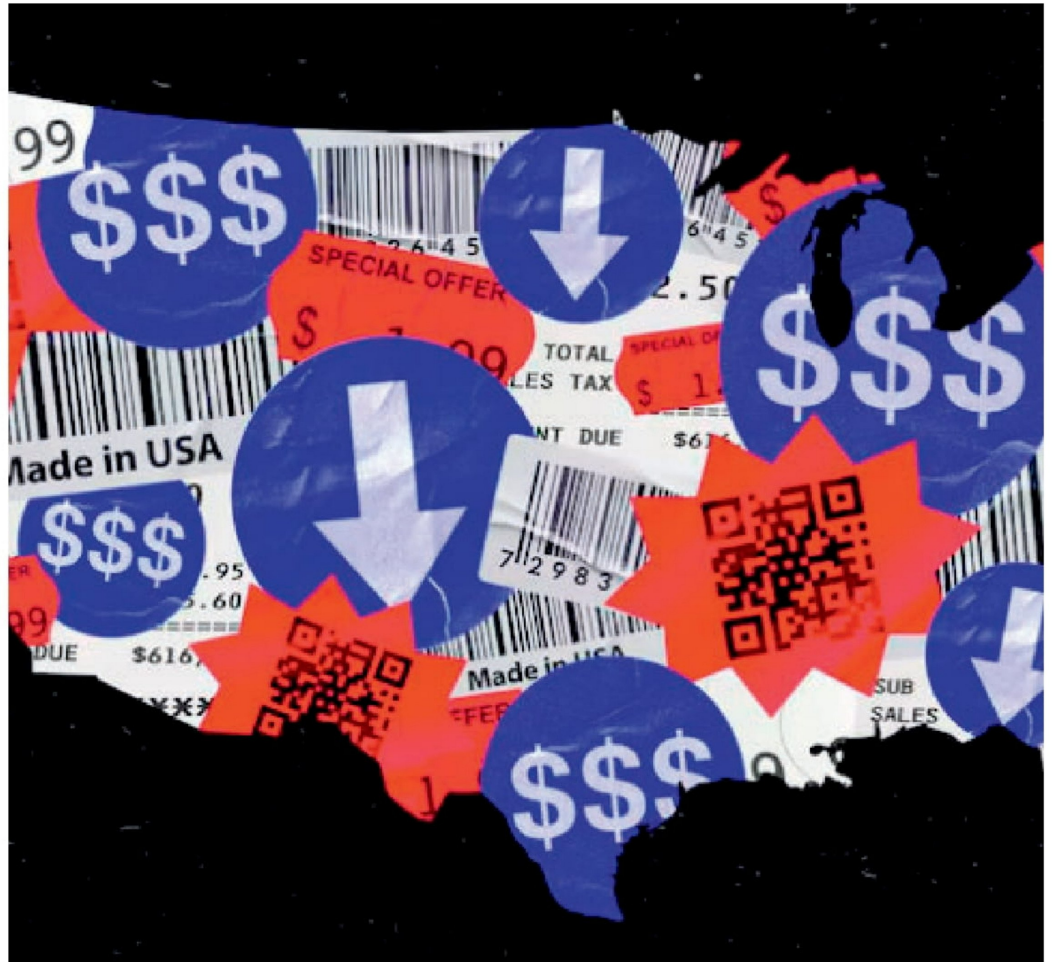
No gravar las propinas

La política fiscal suele implicar un compromiso entre equidad (tratar a las personas con justicia) y eficiencia (mejorar el crecimiento y el bienestar de los consumidores). La propuesta del expresidente Trump de acabar con los impuestos sobre las propinas, rápidamente adoptada por Harris, consigue ser a la vez inequitativa e ineficiente.

No es equitativa porque gravaría más a las personas a las que se paga principalmente a través de salarios, como los cocineros, que a personas similares a las que se paga principalmente a través de propinas, como los camareros.

Es ineficaz porque recompensa una forma de compensación torpe y a menudo arbitraria. Los estudios demuestran que las propinas sólo están vagamente correlacionadas con la calidad del servicio. Las propinas sobreviven por normas sociales y prejuicios psicológicos: los restaurantes que sustituyen las propinas por salarios más altos tienen que subir los precios, pero los clientes prefieren precios más bajos aunque el gasto total sea el mismo.

Cuando las propinas dejan de estar sujetas a impuestos, los empleados y los empresarios intentarán aprovecharse estructurando más compensaciones en forma de propinas. Los perdedores: los consumidores, a quienes ya molesta la proliferación de



El año en que los políticos dieron la espalda a la economía

En materia de impuestos, déficit y precios, Trump, Biden y Harris parecen decididos a echar por tierra todos los principios económicos posibles.

peticiones de propinas, a menudo antes de que se preste el servicio. Se supone que las exenciones fiscales fomentan cosas que nos gustan, como los hijos y la propiedad de la vivienda; ésta hace lo contrario.

Control de precios y alquileres

Estados Unidos no ha tenido controles de precios y salarios en toda la economía des-

de principios de los años 70, y Harris no los propone ahora.

Ella y Biden proponen algo más limitado: retirar los beneficios fiscales federales a los propietarios de empresas que suban los alquileres más de un 5%, y tomar medidas energéticas contra la “manipulación de precios”.

En espíritu, estas medidas son similares a

las leyes federales, estatales y locales que regulan los precios de los seguros y los medicamentos o durante las catástrofes naturales. Sin embargo, al igual que ocurre con los controles formales de precios, no cumplen la función esencial de unos precios más altos: atraer nueva oferta y fomentar la sustitución por alternativas más baratas.

Los controles de precios se justifican cuando unas pocas empresas disfrutaban de poder de mercado, porque son monopolistas u oligopolistas, o por una emergencia. Estas condiciones no se aplican a los apartamentos ni a los alimentos.

Después de que los arriendos de apartamentos se dispararan durante la pandemia, los promotores respondieron construyendo un récord de nuevas unidades. Gracias a esa avalancha de oferta, los alquileres están bajando, según el Departamento de Trabajo.

Alexei Alexandrov, ex economista jefe de la Agencia Federal de Financiación de la Vivienda, afirma que ningún promotor multifamiliar controla una parte suficiente del mercado de apartamentos como para tener poder de mercado. Aunque algunos propie-



tarios han sido acusados de colusión, “por eso tenemos... leyes antimonopolio ya en los libros”.

Un tope temporal de los alquileres no tendrá mucho efecto, dado que los alquileres no están subiendo mucho de todos modos, dijo Alexandrov. Si se considera permanente, los promotores intentarán subir los alquileres de inmediato, seleccionar a los inquilinos de forma más estricta, construir menos edificios de los afectados (más de 50 unidades) o convertir los apartamentos en condominios, dijo.

Dado que Harris no ha explicado cómo funcionaría su prohibición de los precios abusivos, no se pueden predecir sus efectos. Un proyecto de ley patrocinado por la senadora demócrata Elizabeth Warren castigaría a las empresas que alardeen de aumentos de precios, lo que sin duda reduciría el alarde, si no los aumentos de precios.

Trump ha tachado de socialismo las propuestas de Harris, aunque él también tiene debilidad por los controles de precios. Como candidato y presidente, pidió sistemáticamente que Medicare negociara los precios de los medicamentos. Finalmente ocurrió este año, con Biden. Dado el tamaño de Medicare, y las sanciones por no operar, las compañías farmacéuticas consideran que esto equivale a controles de precios.

Aranceles

Los economistas sienten una aversión visceral hacia los aranceles. Son un impuesto sobre las importaciones, y las importaciones son bastante útiles. En los últimos años, ha surgido una visión más matizada. Los aranceles de Trump a China, que Biden mantuvo y Trump propone ahora ampliar, reducen la vulnerabilidad de Estados Unidos frente a un adversario geopolítico.

Pero el arancel “básico” del 10%, o incluso del 20%, propuesto por Trump para todos los países y productos no tiene ningún propósito evidente. Afirma que esto hará que los consumidores estadounidenses compren productos fabricados en Estados Unidos en lugar de en el extranjero, impulsando el empleo y reduciendo el déficit comercial.

Ciertamente, si estás dispuesto a obligar a los consumidores a pagar miles de dólares más, puedes hacer que compren productos nacionales en lugar de importados. Pero, ¿con qué fin? Los puestos de trabajo en las fábricas no son intrínsecamente superiores a los demás; los salarios y las condiciones laborales suelen ser mejores en los servicios. La protección puede estar justificada para industrias incipientes como la tecnología verde o productos esenciales para la seguridad nacional, como los semiconductores. Las poleras, el vino y otros innumerables productos importados no entran en esa categoría.

En cualquier caso, los aranceles por sí solos no reducirán el déficit comercial, porque las divisas, los tipos de interés, el ahorro y el déficit presupuestario suelen actuar

en sentido contrario, impulsando las importaciones y reduciendo las exportaciones. A pesar de los aranceles, el déficit comercial aumentó durante la presidencia de Trump.

Tal vez Trump piense que los aranceles le dan influencia para obligar a otros países a reducir las barreras comerciales. Algunos podrían, pero otros, como la Unión Europea y China, probablemente tomarán represalias, como hicieron en su primer mandato. En un informe de mayo, los economistas de Deutsche Bank muestran que el empleo manufacturero se deterioró en Estados Unidos tras el inicio de la guerra comercial de Trump en 2018, con el mayor impacto en los condados más intensivos en manufacturas. La Tax Foundation estima que el arancel del 10% de Trump contraería la producción estadounidense en un 0,7% y costaría 505.000 puestos de trabajo.

La carrera armamentística de los rega- los fiscales

Harris ha propuesto un crédito fiscal de US\$6.000 para los padres de un recién nacido. Para no ser superado, el compañero de fórmula de Trump, JD Vance, ha propuesto un crédito de US\$5.000 para cada niño, sin importar lo ricos que sean sus padres. La carrera armamentística fiscal no se detiene ahí; Harris promete un crédito fiscal de US\$25.000 para los compradores de su primera vivienda. Trump pondría fin a los impuestos sobre las prestaciones de la Seguridad Social.

Estas ideas no son intrínsecamente malas, pero son caras. El Comité para un Presupuesto Federal Responsable calcula que las promesas de Harris, más allá de las ya realizadas por Biden, cuestan alrededor de US\$1 billón (millón de millones) en una década; la derogación del impuesto de la Seguridad Social de Trump costaría al menos US\$1,6 billones.

El déficit presupuestario de Estados Unidos ya se acerca a un récord al margen de guerras y crisis, y estos planes lo empeorarían. Hay momentos en los que está bien, incluso es necesario, que el gobierno pida más prestado: en la guerra y en las crisis, y cuando la inflación y los tipos de interés son bajos. Nada de eso es cierto ahora.

Los tipos políticos dirán que no hay que preocuparse; unas pocas ideas malas valen la pena para elegir a un buen candidato, y además, muchas no se promulgarán.

Pero algunas sí. En diciembre de 2020, Trump pidió una nueva ronda de cheques de estímulo de US\$2.000, que incluso en ese momento parecía excesiva. Los candidatos demócratas en la segunda vuelta de las elecciones al Senado de Georgia recogieron el llamado. Después de que ganaron, los nuevos cheques se convirtieron en una pieza central del estímulo de Biden y ayudaron a alimentar la inflación que lo persigue, y a Harris, ahora. **WSJ**