

	ESPAÑA	EUROPA	ESTADOS UNIDOS	CHINA	EURO / DÓLAR	PETRÓLEO BRENT	ORO
PIB Variación trimestral	0,2%	0,2%	0,6%	0,4%	1,107\$	83,24\$	1.970/onza
INFLACIÓN	3,3%	9,2%	5%	1,8%			
DESEMPLEO	12,7%	6,6%	3,7%	5,5%			



En 1974, el economista Arthur Laffer dibujaba en una servilleta del restaurante Two Continents de Washington su famosa curva impositiva. EE

Patricia C. Serrano MADRID.

Las fuerzas gravitatorias que dominan los mercados a veces solo requieren de un breve dibujo en una servilleta de tela para ser doblegadas. El Premio Nobel de Economía Robert J. Shiller sitúa al gran público y los economistas frente al espejo de la injustamente olvidada narrativa económica. Nos referimos a aquella historia que, aún en tiempos lejanos a las redes sociales, logra viralizarse y cambiar el destino social y político de una época. Que ésta sea falsa o verdadera resulta irrelevante.

El poder de las historias suele ser un factor infravalorado en la sociedad contemporánea de los números absolutos. Quizá por sus leyes impredecibles, imposibles de determinar ni por los productores con mejor olfato de Hollywood. Sin embargo, supone un error obviarlo, y más cuando puede afectar a la economía de un país o del mundo entero. Esta es la tesis fundamental que presenta el economista Robert J. Shiller en su último libro, *Narrativas económicas* (Deusto).

Destino escrito

En 1974, el economista Arthur Laffer dibujaba en una servilleta del restaurante Two Continents de Washington su famosa curva impositiva. En ese momento, no podía imaginar que aquel trozo de tela acabaría decidiendo el destino de Ronald Reagan y Margaret Thatcher. Y hasta teniendo su propia vitrina en el Museo de Historia Americana.

Laffer trataba de justificar con un sencillo diagrama cómo una ba-

jada de impuestos podía seguir generando un aumento en la recaudación por su capacidad revulsiva sobre la actividad económica. Dick Cheney y Donald Rumsfeld, seguían con atención las líneas de Laffer entre bocado y bocado de chuletón. También el analista de *The Wall Street Journal* Jude Wanniski, que, cuatro años más tarde, contó la anécdota en un libro no publicado en español *The Way the World Works*, disparando la popularidad de la curva de Laffer.

Poder americano y británico

La doctrina de la servilleta triunfó en los medios de comunicación en la década de los 80, y su popularidad parece estar detrás de la llegada al poder americano y británico, respectivamente, de Ronald Reagan (en 1980) y

HISTORIAS DE LA ECONOMÍA

La curva de Laffer: la teoría escrita en una servilleta que empuja a bajar los impuestos

- ▶ Reagan y Thatcher llegaron al poder abrazando este principio liberal
- ▶ La original está expuesta en el Museo de Historia Americana
- ▶ Laffer acabó reconociendo los enormes agujeros de su doctrina

Margaret Thatcher (en 1979). Ambos dirigentes lograron imponerse a sus adversarios con una política favorable a la bajada de impuestos.

La anécdota de la servilleta es recordada por Shiller como muestra del poder de una narrativa económica, una historia suficientemente brillante que contenía un ingrediente básico para mantenerse en el recuerdo: una potente ima-

Pocas servilletas en la historia de la humanidad habrán tenido una influencia política tan profunda

gen visual. Exacto, la servilleta. Que su teoría fuese correcta o no pasaba a un segundo plano. Era demasiado buena para quedar arruinada por los detalles.

El ganador del Premio Nobel en 2013 explica cómo esta historia desencadenó “un movimiento más serio de cambio político orientado a bajar impuestos y liberalizar la economía”, y argumenta que también pudo explicar una tendencia social de la época a favor del emprendimiento.

La servilleta de Laffer consiguió una vitrina propia en el Museo de Historia Americana. El responsable de mancharla de tinta, Arthur Laffer, acabó renegando del mito y reconociendo los enormes agujeros de su doctrina. La historia económica, sin embargo, ya había sido modificada.

