

Documentos de Trabajo

ISSN 2219-780X

1

ENERO 2018

Impuestos a la Riqueza o al Patrimonio de las Personas Físicas con especial mención a América Latina y El Caribe

Juan Carlos Benítez
Fernando Velayos

Dirección de Estudios
e Investigaciones Tributarias



Impuestos a la Riqueza o al Patrimonio de las Personas Físicas con especial mención a América Latina y El Caribe

Juan Carlos Benítez

Fernando Velayos

Impuestos a la Riqueza o al Patrimonio de las Personas Físicas con especial mención a América Latina y El Caribe

© 2017 Centro Interamericano de Administraciones Tributarias (CIAT)

ISSN: 2219-780X

Las opiniones expresadas en esta publicación son exclusivamente de los autores y no necesariamente reflejan el punto de vista del Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, de su Directorio Ejecutivo ni de los países que representa.

A GRADECIMIENTOS

Dalmiro Morán, Gaspar Maldonado, Corresponsales CIAT, Priscilla Piedra y José Luis León (DGT-CR), Domingo Neyra (SUNAT), Sebastián Carvajal (SRI), Michael O’Sullivan y Anthony Koutsoukis (Credit Suisse Research Institute). Asimismo, un especial agradecimiento a Miguel Pecho, Santiago Díaz de Sarralde y Carlos Garcimartín por sus valiosos comentarios y aportes técnicos a este trabajo. Y a Miguel, de nuevo, por haber auspiciado el mismo desde su posición de Director de Estudios e Investigaciones de CIAT.

Deseamos expresar nuestro especial agradecimiento a la Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) / Cooperación Alemana, por su contribución financiera en la publicación de este estudio.

Contenido

Agradecimientos	5
Contenido	6
Lista de abreviaturas utilizadas	8
Tablas, Gráficos y Recuadros	9
Resumen	11
Comparativa internacional	11
Aspectos normativos	11
Aspectos prácticos	12
Objetivo y metodología	16
1 Introducción	17
2 Impuestos a la riqueza en el mundo. Especial mención a LAC	19
2.1. Frecuencia	20
2.2. Recaudación	21
2.3. Diseño	22
2.3.1. Sujeto pasivo	22
2.3.2. Objeto	22
2.3.3. Exclusiones	23
2.3.4. Valoración	24
2.3.5. Tasa	24
2.4. Declaración y control	25
2.5. Interacción con IRPF u otros tributos directos	25
3 Aspectos normativos de un impuesto a la riqueza	26
3.1. Ineficiencia	26
3.2. Inequidad	29
3.3. La interacción con el Impuesto a las Herencias	31
3.4. La interacción con los tributos patrimoniales singulares (predial y vehicular)	32
3.5. Aspectos jurídicos	32

4 Aspectos prácticos para su implementación y control	35
4.1. Perímetro del Impuesto	35
4.2. Valuación	36
4.3. El IRI como herramienta de control tributario cruzado	42
4.3.1. Diseño de la declaración	43
4.3.2. Unidad contribuyente	44
4.3.3. Mínimo no imponible	44
4.4. Tarifa y confiscatoriedad	45
5 Estudio cuantitativo de la riqueza: Aproximaciones a su distribución y su posible gravamen en países seleccionados de LAC	46
5.1. Estimación de la base tributaria: el patrimonio neto privado individual	47
5.2. Estimación de la distribución el patrimonio neto privado individual	50
5.3. Estimando el rendimiento del impuesto al patrimonio: un modelo del impuesto sobre el patrimonio	52
5.3.1. Uruguay	53
5.3.2. Colombia	56
5.3.3. Ecuador	59
5.3.4. Costa Rica	61
5.3.5. Perú	63
5.3.6. Análisis de los resultados de los países	65
5.3.7. El efecto redistributivo marginal del IRI en el sistema tributario	68
6 Conclusiones	72
7 Bibliografía	73
8 Anexo A	75

L

ISTA DE ABREVIATURAS UTILIZADAS

Administración(es) Tributaria(s)	A(A.)T(T.)
Centro Interamericano de Administraciones Tributarias	CIAT
Gesellschaft für Internationaler Zusammenarbeit	GIZ
Impuesto al Patrimonio	IP
Impuesto a la Riqueza Neta	IRI
Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas	IRPF
Latinoamérica y Caribe	LAC ¹
Sentencia del Tribunal Constitucional	STC

1 La definición de los países LAC la tomamos de OCDE e incluye 24 países, de los cuales México y Chile son también miembros de la OCDE

TABLAS, GRÁFICOS Y RECUADROS

Tablas

Tabla 1	Recaudo e impacto redistributivo de la aplicación de un impuesto sobre el patrimonio neto	15
Tabla 2	Recaudo de impuestos sobre la propiedad y el patrimonio neto (2014) como porcentaje del PIB	17
Tabla 3	Índices de Gini por región	19
Tabla 4	Periodos de vigencia del Impuesto al patrimonio en países OCDE	21
Tabla 5	Recaudo del Impuesto al Patrimonio en países OCDE	21
Tabla 6	Mínimos no imposables	23
Tabla 7	Tarifas	25
Tabla 8.	Resumen de medidas de Patrimonio Privado Individual en América Latina y otros países seleccionados (2016)	49
Tabla 9	Medidas de desigualdad y concentración del patrimonio derivadas de las simulaciones (2016)	51
Tabla 10	Resumen de resultados de las simulaciones del impuesto sobre el patrimonio en Uruguay (2016)	55
Tabla 11.	Resumen de resultados de las simulaciones del impuesto sobre el patrimonio en Colombia (2016)	58
Tabla 12	Resumen de resultados de las simulaciones del impuesto sobre el patrimonio en Ecuador (2016)	60
Tabla 13	Resumen de resultados de las simulaciones del impuesto sobre el patrimonio en Costa Rica (2016)	62
Tabla 14	Resumen de resultados de las simulaciones del impuesto sobre el patrimonio en Perú (2016)	64
Tabla 15	El potencial redistributivo del sistema tributario: coeficientes Reynolds-Smolensky	68
Tabla 16	Resultados de una simulación del IRI similar al propuesto por Piketty	70

Gráficos

Gráfico 1	Ahorro e Inversión en las regiones de América Latina y OCDE	28
Gráfico 2	Distribución exponencial: una aproximación hipotética a la distribución del patrimonio	50
Tabla 9	Medidas de desigualdad y concentración del patrimonio derivadas de las simulaciones (2016)	51
Gráfico 3	Uruguay: Patrimonio neto promedio y su concentración	53
Gráfico 4	Sistema del Impuesto al Patrimonio en Uruguay (1990-2016) Como porcentaje del PIB	54
Gráfico 5	Colombia: Patrimonio neto promedio y su concentración	57
Gráfico 6	Ecuador: Patrimonio neto promedio y su concentración	59
Gráfico 7	Costa Rica: Patrimonio neto promedio y su concentración	61
Gráfico 8	Perú: Patrimonio neto promedio y su concentración	63
Gráfico 9	Poder redistributivo del sistema tributario: el potencial redistributivo marginal del IRI	69

Recuadros

Recuadro 1	La constitucionalidad del Impuesto sobre el Patrimonio Español	34
Recuadro 2	Algunas opciones de valoración de acciones no cotizadas en el impuesto sobre la fortuna de Francia (ISF)	40
Recuadro 3	Componentes de la Riqueza según criterio de la OCDE	48
Recuadro 4	Gravando la riqueza a tasas muy altas	70

RESUMEN

Este trabajo es una reflexión sobre el papel y las posibilidades reales de movilizar recursos fiscales gracias a la imposición sobre la riqueza neta de las personas naturales.

Comparativa internacional

El Impuesto a la Riqueza, que grava el patrimonio personal de las personas naturales, se da hoy escasamente en el mundo. Se exige actualmente a nivel OCDE, en 6 de sus 35 miembros (España, Francia, Italia, Luxemburgo, Noruega y Suiza), y a nivel LAC, en 4 de 24 (Argentina, Colombia, Uruguay y Guyana). Además, aunque con más de 100 años de antigüedad, tampoco ha mantenido una presencia regular en casi ningún país.

En segundo lugar, las recaudaciones por IRI son muy poco significativas. El único país que tiene cifras algo más significativas es Suiza (1% del PIB en 2015).

Diseño del IRI: normalmente el contribuyente es la persona física que es gravada en su país de residencia por su patrimonio neto mundial.

Las exclusiones/exenciones en el Impuesto producen fuertes distorsiones al mismo. Las exclusiones/exenciones objetivas aparecen en todos los ámbitos, siendo las más frecuentes las de la vivienda habitual, activos financieros públicos, participaciones en sociedades, ciertos elementos de ahorro previsional o el ajuar doméstico.

El “mínimo no imponible” opera como una exclusión/exención. El mismo es muy variable y no existe un criterio consistente ni racional entre los países para explicar su monto (por ejemplo que excluyera los 9 primeros deciles de patrimonio, o una proporción de salarios medios o mínimos).

Valoración: algunos criterios de valoración están basados en presunciones legales que utilizan elementos objetivos y de sencilla aplicación, y como criterio por defecto (pero en modo alguno marginal) se encuentra el valor de mercado. Sin embargo, los criterios objetivos tienen importantes y lógicas limitaciones y se dan solo con asiduidad en algunos tipos de bienes, como inmuebles (muy frecuentemente) o vehículos.

Las tasas son siempre moderadas. El nivel más elevado se alcanza en España con la máxima de 2,5% a partir de un patrimonio de 12,2 millones de USD, pero todos los demás países se sitúan en tasas al menos un 40% inferiores. De modo que la tasa máxima en los restantes países no sobrepasa el 1,5%. Además, no hay una pauta clara en cuanto a la configuración de la tarifa, y algunos países eligen tasas únicas frente a otros que prefieren una escala progresiva.

Los elementos que tratan la interacción del IRI con el Impuesto a la Renta (IR), son muy poco frecuentes, existiendo un límite conjunto de IR e IRI solo en dos países (y no con la misma fórmula): España y Francia.

Aspectos normativos

Ineficiencia: se aduce la ineficiencia del impuesto, principalmente por sus efectos negativos sobre el crecimiento económico, la inversión, el ahorro y el emprendimiento, aunque alguna característica actúa en la dirección contraria, como el compeler a los contribuyentes a un uso más eficiente de sus activos para aumentar su rentabilidad financiero-fiscal y además los análisis empíricos respecto al efecto negativo del IRI sobre el ahorro/inversión/consumo no son concluyentes.

Por tanto, el verdadero reto conceptual normativo del Impuesto no está en su (in)eficiencia en el contexto de los modelos actuales que analizan su impacto en forma cuasi-estática, sino sobre

la forma en que el IRI desempeñaría un papel (y cuál) en un modelo de reducción más audaz y dinámico de la pobreza y la desigualdad.

Inequidad: Por consiguiente, el verdadero debate es el de la equidad. A este respecto, el IRI parece atrapado en un “círculo vicioso”: (i) un diseño incorrecto supone (ii) una baja recaudación y un insignificante correctivo a la desigualdad, lo cual (iii) desincentiva el interés político-administrativo del tributo y potencia por tanto ese diseño incorrecto.

Sin embargo, en el contexto de la revolución en materia de transparencia fiscal internacional que experimentamos, se presenta la posibilidad de reagrupar el patrimonio (mundial) en cabeza de las personas físicas verdaderamente titulares del mismo y romper ese círculo. Muchos países (también en LAC) no son todavía conscientes del potencial que esto supone; si bien cualquier implantación de un “nuevo IRI” debería ser gradual por motivos de economía política fundamentalmente.

Otro aspecto normativo sería su interacción con el Impuesto a las herencias ¿Si hubiera que elegir, cuál de los dos tributos resulta más aconsejable? En principio, el Impuesto a las Sucesiones genera menos fricciones sobre las decisiones de los agentes, al producirse al final de la vida del contribuyente. Adicionalmente, se elimina o mitiga en gran medida el riesgo jurídico de atentar al principio de capacidad de pago que, como veremos, sí está presente en el IRI.

Aspectos jurídicos: el problema jurídico más importante del IRI es que sea considerado confiscatorio. Cuanto más alta es la tasa marginal, más riesgo existe de que el patrimonio no alcance a generar los suficientes recursos como para pagar el Impuesto, y más riesgo de confiscatoriedad. Además, aunque existen fórmulas técnicas mitigadoras, ninguna garantiza de forma plena la eliminación del riesgo de confiscatoriedad sobre el patrimonio. En este contexto es legítimo plantearse si es posible alterar el statu quo constitucional para incrementar el margen de “no confiscatoriedad” de un Impuesto al Patrimonio. De momento ninguna Constitución de LAC, ni las teóricamente más avanzadas en materia social, se ha atrevido a esto.

En conclusión, en el plano normativo el IRI no solo enfrenta desafíos desde la teoría económica (ya sea en su versión más clásica como con un enfoque más actual) sino también desde el plano jurídico.

Aspectos prácticos

Perímetro del impuesto: debe abarcar todos los bienes y todos los derechos que sean propiedad de una persona física. Esto en particular obliga a revisar algunas exclusiones/exoneraciones muy extendidas: los activos empresariales o las participaciones en sociedades no cotizadas y las distintas formas de ahorro-previsional.

Valuación: por motivos prácticos propugnamos la exclusión del IRI todo bien o derecho que no deba registrarse o cotizar en algún registro público o mercado organizado. No desconocemos las dificultades prácticas, en la mayoría de los países de la región, para recoger en los correspondientes registros públicos determinados bienes o derechos, empezando por las carencias del catastro inmobiliario, pero no debemos olvidar que muchos de los bienes o derechos en poder de los más ricos, y en especial en LAC, se encuentran situados casi siempre en jurisdicciones con alta calidad institucional y registral, y por lo tanto aumentan la calidad media de los datos de registros o mercados que determinan la riqueza de un contribuyente, lo cual permite una visión más optimista. Tampoco se puede desconocer que, a pesar de estar registradas, las acciones o participaciones en sociedades o entidades no cotizadas mantienen el reto de su valuación. Descartado el (probablemente mejor) método por flujos de caja futuros por sus limitantes constitucionales, los países han buscado diversas alternativas en valores contables o en promedios de beneficios pasados. Así y todo, y aun siendo relativamente poco importantes, es preciso reconocer que quedan al margen tres fuentes de riqueza habituales: las obras de arte, el dinero en efectivo y el oro (u otra piedra o metal precioso-más raro-).

El segundo problema ligado a la valuación es la actualización de los valores. Si se sigue el planteamiento propuesto en este trabajo, la actualización se facilitaría porque:

- i. los productos cotizados en mercados organizados suelen tener una cotización a fin de año (también son admisibles fórmulas de promediación).
- ii. la generalidad de los valores de bienes inmuebles debe fluctuar muy poco de año en año, por lo que es posible emitir una actualización del valor de inmuebles o derechos reales sobre inmuebles, normalmente indexada a la inflación.
- iii. el valor de las acciones o participaciones en sociedades no cotizadas debe actualizarse en función de los criterios de valoración mencionados más arriba.
- iv. los demás bienes o derechos registrados podrían también aumentar o disminuir su valor, con carácter general, en función de la inflación.

El IRI como herramienta de control cruzado: bajo determinadas condiciones el IRI sería un instrumento muy útil de apoyo al control de impuesto a la renta (tanto como este último lo sería de aquel) y además lo sería en materia de rentas del capital, potenciando así la progresividad del Impuesto a la Renta. Ni siquiera sería necesario establecer un gravamen efectivo, y el disponer de la información en una forma ordenada y tratable sería de por sí un significativo avance. Las condiciones mencionadas son principalmente un diseño estable del formulario de declaración, estando su contenido coordinado con IR (por ejemplo, la unidad contribuyente debe coincidir).

Mínimo no imponible (MNI): es imprescindible para que el impuesto sea operativo. En principio se recomiendan altos niveles de MNI que expulsen a la gran mayoría de los residentes de la obligación de contribuir por este impuesto. Pero debe ponerse atención al hecho de que la existencia de un MNI elevado no asegura una correcta progresividad del tributo, dado que los defectos de diseño, como lo muestra el caso español, pueden provocar que las tasas efectivas sobre percentiles inferiores sean mayores.

Tarifa: no conviene decidirla aplicando únicamente preferencias ideológicas, pues el impuesto afecta a la rentabilidad de la inversión y puede condicionar la posición competitiva de un país en esta materia. Sí conviene seguir estos 3 consejos: (i) adaptar anualmente la tasa/tarifa a las rentabilidades medias de mercado (puede ser con un sistema de indexación que automatice la adaptación); (ii) permitir la valoración del patrimonio con base en promedios (3 o 5 años por ejemplo) que consigan mitigar las volatilidades de las composiciones de ciertas carteras y (iii) establecer un mecanismo que permita al contribuyente corregir el “exceso de imposición” que se da al tener que pagar Impuesto a la Renta e IRI.

Aproximaciones al rendimiento recaudatorio y poder redistributivo del IRI

Estimar el recaudo tributario potencial de un impuesto sobre el patrimonio neto y su efecto redistributivo requiere en primera instancia cuantificar el patrimonio neto y conocer cómo se distribuye entre la población. Ambas condiciones son extremadamente complejas a raíz de la falta de información e instrumentos para su adecuada identificación. Dadas estas limitantes, hemos intentado aproximarnos lo mejor posible utilizando estimaciones de patrimonio neto que se derivan de ejercicios econométricos efectuados por Davies, Lluveras y Shorrocks (2016) y Credit Suisse (2016)². Posteriormente, hemos simulado la distribución del patrimonio neto estimado por

2 Las estimaciones están basadas en extrapolaciones a regresiones realizadas sobre data existente derivada de encuestas financieras y patrimoniales. Estas estimaciones no están exentas de los problemas tradicionales, como el no incluir satisfactoriamente la riqueza que está fuera del país, por tanto los resultados obtenidos del ejercicio deben considerarse como aproximaciones. Un análisis técnico más profundo y supuestos empleados para las micro-simulaciones se presentan en el apartado 5.

los autores antes citados acorde a lo que establece la teoría especializada en la materia. No obstante, debe enfatizarse que se trata únicamente de aproximaciones que, dadas otras experiencias que están bien documentadas en países desarrollados, creemos que representan un buen punto de partida para ampliar la discusión respecto a la tributación patrimonial.

Partiendo de los modelos construidos para estimar el recaudo potencial del impuesto y su efecto redistributivo, destacamos que un impuesto teórico con tasas marginales progresivas y bajas (tasa máxima de 1.9%) aplicada al 10% de la población más rica, tiene el potencial de generar recaudo tributario que va desde 0.17% del PIB en Uruguay hasta 1.54% del PIB en Perú. No obstante, a estas tasas su potencial redistributivo de la riqueza es bajo dada la alta concentración del patrimonio que resultan de nuestras simulaciones, aunque creemos que estos niveles de recaudo no son insignificantes dadas los bajos niveles de recaudo tributario total. Alternativamente, si consideramos el efecto que tendría la inclusión de un IRI sobre el poder redistributivo del sistema tributario en su conjunto, obtenemos que el potencial redistributivo marginal que tendría el IRI sería muy superior.

Incluso podría afirmarse que el IRI puede suplir las deficiencias actuales de los impuestos sobre la renta personal y los impuestos sobre la propiedad.

Destacamos, asimismo, la importancia de contar con información precisa para mejorar el diseño de tributos a la riqueza efectivos.

Tabla 1 Recaudo e impacto redistributivo de la aplicación de un impuesto sobre el patrimonio neto

País	Modelo	Recaudo en % PIB	Gini distribución del patrimonio	Gini luego de impuesto	Reynolds-Smolensky
Colombia	Modelo 0	0.19	0.89496	0.89409	0.00087
	Modelo 1	0.28		0.89380	0.00116
	Modelo 2	0.27		0.89402	0.00095
	Modelo 3	0.41		0.89370	0.00127
	Modelo 4	0.83		0.89400	0.00096
Costa Rica	Modelo 0	0.18	0.80128	0.80067	0.00062
	Modelo 1	0.28		0.80033	0.00096
	Modelo 2	0.63		0.80037	0.00092
	Modelo 3	0.98		0.79986	0.00143
	Modelo 4	1.11		0.79947	0.00181
Ecuador	Modelo 0	0.21	0.90179	0.90124	0.00055
	Modelo 1	0.32		0.90094	0.00086
	Modelo 2	0.88		0.90122	0.00057
	Modelo 3	1.37		0.90090	0.00090
	Modelo 4	1.15		0.90060	0.00120
Peru	Modelo 0	0.24	0.89520	0.89466	0.00054
	Modelo 1	0.37		0.89436	0.00084
	Modelo 2	0.89		0.89458	0.00062
	Modelo 3	1.39		0.89424	0.00096
	Modelo 4	1.54		0.89393	0.00127
Uruguay	IPATm	0.05	0.61022	0.60965	0.00057
	IPATm1	0.08		0.60933	0.00089
	IPATm2	0.15		0.60941	0.00081
	IPATm3	0.24		0.60894	0.00128
	IPATm4	0.17		0.60933	0.00089

Nota: El modelo 0 se refiere a una tasa de 0.9% sobre el patrimonio neto del 1% más rico de la población. El modelo 1 prevé un aumento en la tasa(s) vigente(s) en medio punto porcentual (0.5%) manteniendo constante todas las otras variables del modelo. El modelo 2 mantiene constante todas las variables del modelo 0 y únicamente cambia el mínimo no imponible de tal forma que alcance al 10% más rico de la población. El modelo 3 es una combinación del modelo 1 y 2. Es decir, aumenta la tasa o las tasas en 0.5% y abarca al 10% de la población más rica, de acuerdo a la distribución del ingreso utilizada. El modelo 4, agrega progresividad mediante la introducción de tasas marginales progresivas al modelo, fijando franjas en función de la distribución del ingreso. Es decir, utilizamos las marcas de clase de los percentiles para generar las franjas del impuesto y los dividimos en gravamen a los percentiles 90-94 a una primera escala, a los percentiles 95-97, y por último a los percentiles 98- 100.

Fuente: elaboración propia.

OBJETIVO Y METODOLOGÍA

Estudios teóricos o académicos sobre la Imposición patrimonial hay muchos, desde distintas disciplinas del conocimiento y con diferentes enfoques.

Este encargo de CIAT/GIZ no tiene un objetivo teórico o académico per se (sin perjuicio de que alguna de las reflexiones aquí incluidas, y en particular la segunda parte del estudio, puede tender hacia esa dirección). Sobre estos temas hemos estimado que el valor agregado de nuestro esfuerzo sería pequeño. Por eso le hemos pretendido dar un enfoque diferente. Así, este trabajo tiene un doble objetivo, y se aplica una doble metodología:

1er Objetivo: servir de “guía práctica” o conjunto de consejos y recomendaciones para aquella jurisdicción que se esté planteando (o haya decidido) implementar un Impuesto General a la Riqueza o al Patrimonio de las personas físicas. Se trata de establecer las mejores o más recomendables prácticas, de acuerdo con la experiencia de otros países y el sentido común, para que un impuesto de este tipo resulte lo más efectivo en todas sus dimensiones (y como veremos, tiene varias). Por tanto, la metodología aquí ha consistido en: (i) rastrear las regulaciones de diversos países del mundo por medio de consultas a distintas bases de datos. Esto permite conocer distintas formas de abordar esta tributación y también analizar, en su caso, la problemática constitucional de los mismos. A veces los problemas estrictamente legales pueden dar al traste con la tributación patrimonial de este tipo³ (ii) recabar información a través del envío de un cuestionario tipo a una gran parte de los miembros del CIAT. El cuestionario contenía preguntas de índole práctica sobre la aplicación y el control de un impuesto a la riqueza y/o del Impuesto sobre Herencias y/o Donaciones. El motivo de incluir el impuesto sobre Herencias y Donaciones era poder tener un panorama más completo del tratamiento práctico de la imposición patrimonial en la región. Se planteó el cuestionario tratando de encontrar buenas prácticas o ideas útiles para llevar a cabo una tributación exitosa sobre la riqueza de personas físicas y (iii) rastrear la literatura sobre el tema buscando otros elementos que no estaban suficientemente claros tras el análisis de normativa y cuestionarios.

Por tanto, esta primera parte es fundamentalmente pragmática o aplicada, y debe permitir establecer un Impuesto a la Riqueza en la práctica con razonables posibilidades de éxito.

2º Objetivo: analizar el rendimiento recaudatorio teórico de un impuesto sobre el patrimonio de las personas físicas y sus potenciales efectos redistributivos. Para ello, es necesario: (i) estimar de forma aproximada el valor total del patrimonio neto (bienes muebles, inmuebles y derechos) que pudiera estar en manos de personas físicas, (ii) establecer hipótesis de cómo se distribuye entre los habitantes y (iii) modelar o simular el efecto que un “impuesto promedio” al patrimonio (o eventualmente distintos escenarios de tasas) tendría sobre la suficiencia y la equidad del sistema tributario. Hoy por hoy, los datos al respecto son muy escasos en América Latina y el Caribe y desconocemos cuán ricos son los latinoamericanos y caribeños, cuánto más ricos son unos respecto de otros dentro de nuestros países y cuánto menos desiguales podrían alcanzar a ser en términos de riqueza con un tributo de estas características.

Desde el punto de vista de la metodología y los supuestos empleados, por su complejidad remitiremos enteramente al Anexo A para abordar elementos específicos de esta segunda parte, pero sí señalaremos que entablamos una comunicación fluida con las administraciones tributarias de 4 países (Costa Rica, Ecuador, Perú y Uruguay), y hemos utilizado en la medida de lo posible los datos agregados suministrados por estas. A partir de los cuales se han realizado varias hipótesis, en

3 Ver más adelante.

función de la calidad y características de la data disponible, para tratar de cuantificar en estos países la riqueza total aproximada y la distribución de la misma.

En este sentido, respecto de este segundo objetivo, estamos proponiendo una nueva línea de investigación tributaria. Somos conscientes de su carácter preliminar, tanto por los pocos países que abarca como por las dificultades metodológicas encontradas, que obligarán a revisar estos resultados cuando se disponga de mejor información y para más países. Pero, en el tiempo de los análisis del capital y la riqueza (Piketty 2014), era obligado contribuir a extender este trabajo en la región⁴. Nuestra intención ha sido dar, con las enormes limitaciones del caso y toda humildad, un primer paso, pero cualitativamente importante.

1 INTRODUCCIÓN

Existen 3 grandes manifestaciones de la capacidad de pago: la renta, el consumo y el patrimonio (o fortuna), pero solo las dos primeras son objeto de una tributación significativa y de hecho esas materias impositibles nutren el grueso de la recaudación tributaria en todo el mundo⁵.

Tabla 2 Recaudo de impuestos sobre la propiedad y el patrimonio neto (2014) como porcentaje del PIB

Impuesto	Región			
	OCDE	ALC	África	Asia
Impuestos sobre el consumo de bienes y servicios	11.0	11.2	11.3	5.6
Impuestos sobre ingresos, ganancias y rentas de capital	11.6	6.2	7.2	7.7
Impuestos recurrentes sobre la propiedad inmueble	1.1	0.4	0.3	0.8
Impuestos sobre la riqueza	0.2	0.1	0.0	0.0
Impuestos recurrentes sobre la riqueza neto	0.2	0.1	0.0	0.0
Impuestos no recurrentes sobre la riqueza neto	0.0	0.0	0.0	0.0
Recaudo tributario total	34.3	22.8	22.2	19.2
Fuente: Tablas comparativas de la OCDE (2017) par a países miembros de la OCDE, Latino América y el Caribe, África y Asia.				
Nota: Los promedios para OCDE, LAC, África y Asia comprenden 35, 24, 8 y 6 países respectivamente, de acuerdo a la disponibilidad de data comparable.				

A este respecto, dos reflexiones.

4 Avances iniciales sobre la concentración del ingreso y la riqueza se encuentran disponibles en la “World Wealth & Income database” para algunos países de América Latina. Se cuenta con información sobre la distribución del ingreso para los países de Argentina, Colombia y Uruguay. La información sobre sobre los ratios y concentración de la riqueza son más precarios, abarcando únicamente a México para el período 2004-2009.

5 Algunos especialistas han acuñado, para los impuestos que gravan de forma amplia y estable estas magnitudes, el término de “pilares tributarios” (Barreix, Roca, 2007).

Primera. El patrimonio se reparte entre la población mundial (y país a país) de forma mucho más desigual de lo que lo hace el consumo o la renta. Pero curiosamente aquel no se grava apenas y no se corrige este desfase. Admitiendo las razones (sobre todo de eficiencia) que desaconsejan el gravamen sobre el patrimonio, cabe plantearse si es posible analizar en abstracto y por sí sola la pérdida de peso muerto del Impuesto al Patrimonio, o en realidad el problema es que no se ha contrastado a un nivel más global: hoy por hoy no solo está establecido que el impuesto sobre el Patrimonio genera determinados efectos negativos sobre el sistema económico, sino que también lo está que la desigualdad social radical genera también muchísimos, al menos tantos, si no más. Una muestra de ello, es el número creciente de trabajos empíricos que están analizando y encontrando que la desigualdad tiene un efecto negativo sobre el crecimiento económico y su sostenibilidad (Berg, et al. 2014 y Grigoli y Robles, 2017). También tiene la desigualdad un efecto nocivo sobre la institucionalidad, pues genera conflictos sociales que acaban desembocando no solo directamente en menor crecimiento sino en más corrupción, ineficiencia de la administración, economía sumergida, etc. Con todo, es justo reconocer que, pese a los avances, actualmente se carece de los datos y del aparato teórico para valorar qué pesa más, si la ineficiencia del impuesto o la ineficiencia de las desigualdades socio-económicas crecientes. En este contexto, a nosotros nos basta con analizar, tanto en un plano normativo como con base en algunos países, el potencial recaudador y distributivo de un Impuesto al Patrimonio que disminuya la brecha de conocimiento existente en torno al impuesto e informe a los tomadores de decisiones sobre los niveles aproximados de recaudo y redistribución que pueden esperarse del IRI.

Segunda reflexión. En LAC los impuestos sobre la renta de personas físicas y los que gravan la propiedad inmueble están subutilizados, perjudicándose así su potencial recaudador y redistributivo. En particular, las rentas al capital, es decir aquellas que acumulan patrimonio, están sujetas a regímenes de tributación más laxas en muchos países de la región. Los impuestos al patrimonio, si están bien diseñados, pueden compensar de cierta forma las falencias de los impuestos antes mencionados (sobre los que no se profundizará en este trabajo), toda vez que la economía política para reformarlos no permita la mejora de aquellos. En este sentido, y con las limitaciones que veremos, los impuestos al patrimonio pueden contribuir a la equidad del sistema tributario en su conjunto.

Tercera reflexión. Se refiere a la paradoja que se da en América Latina: precisamente allí donde más desigualdad relativa se manifiesta en el mundo, es donde menos se emplea el impuesto al patrimonio o la riqueza. Los índices de Gini de cada país en la región muestran heterogeneidad, yendo desde una menor desigualdad en Uruguay (índice de Gini de 41.6) hasta una mayor desigualdad en Colombia (53.5)⁶. El Gini promedio para la región es de 47.6 y denota una concentración del ingreso mucho mayor relativo a la observada en otras regiones del mundo (Tabla 2). A partir de ello, es posible inferir que la concentración de la riqueza debe ser mucho mayor en América Latina. Una muestra de ello, es que según los datos presentados por la revista Forbes, el patrimonio neto de 88 personas⁷ representó el 9% del PIB en 2016 en 7 países América Latina (Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela). Y un segundo ejemplo sería que, según la OCDE⁸ los individuos de alto patrimonio (HNWI) de Latinoamérica son los que poseen la mayor proporción de patrimonio de entre los individuos de alto patrimonio del mundo (32,9%). ¿Por qué está ausente el Impuesto precisamente donde más presente debiera de estar? Además de las mencionadas razones

6 Datos publicados por el Banco Mundial. Es interesante notar que junto a Argentina, Uruguay y Colombia son los únicos países que poseen un impuesto al patrimonio en América Latina, y se encuentran en los extremos en lo que a distribución del ingreso, medido a través del índice de Gini, respecta.

7 La población combinada de estos 7 países asciende a 501.4 millones de habitantes, de acuerdo a cifras publicadas por el Fondo Monetario Internacional en su dataset World Economic Outlook, 2017.

8 OECD (2015), Tax Administration 2015: Comparative Information on OECD and Other Advanced and Emerging Economies, OECD Publishing, Paris, pág 94. http://dx.doi.org/10.1787/tax_admin-2015-en

económicas (ver más adelante, Capítulo 3, aspectos normativos) y de las preferencias sociales de redistribución, viene inmediatamente a la cabeza la teoría socio-política de la captura por las élites de las decisiones económicas y financieras (Oxfam, 2014) como el mecanismo más sencillo para comprender esta paradoja en nuestra región. Pero, bien entrado el Siglo XXI, consolidadas las democracias, ¿acaso está justificado este papel secundario del impuesto a la riqueza por motivos socio-políticos? A priori, no. Por tanto, una parte importante del trabajo consistirá en evaluar con el máximo rigor que la información disponible nos permite si se le puede asignar un rol al impuesto a la riqueza, como generador del recaudo suficiente para incidir verdaderamente en la distribución de la renta y la riqueza. Y en todo caso, incluso si ese resultado fuera desalentador, se buscaría recuperar o establecer la legitimidad social y la viabilidad (incluso la jurídico-constitucional) del tributo.

Así pues, en el plano más pragmático en que se enmarca este trabajo, se plantean 2 principales obstáculos técnico-tributarios, sobre los que nos detendremos particularmente: **las dificultades para (i) valorar y (ii) para conocer (o controlar) el patrimonio.**

Tabla 3 Índices de Gini por región

Región	Promedio	Mínimo	Máximo
América Latina (2014)	47.63	41.60	53.50
Asia del Este y Pacífico (2012)	37.94	30.76	43.04
Europa y Asia Central (2012)	31.50	24.74	41.59
Medio Oriente y África del Norte (2013)	40.74	37.35	44.13
África Subsahariana (2011)	43.18	31.45	63.38
Sudeste Asiático (2010)	31.59	29.80	32.84
Países de OCDE (2010)	32.71	24.94	48.13

Fuente: elaboración propia a partir de los datos publicados por el Banco Mundial. World Development Indicators.

Nota: Se utilizan las clasificaciones regionales del Banco Mundial. Se utilizan promedios no ponderados para el año en el que fue posible encontrar el mayor número de observaciones para cada región.

2IMPUESTOS A LA RIQUEZA EN EL MUNDO. ESPECIAL MENCIÓN A LAC

Aunque algún comentario o consideración puntual será inevitable, esta sección tiene por objetivo el referir los hechos estilizados o tendencias de los impuestos al patrimonio que se han analizado⁹. Debe también tenerse en cuenta que todo trabajo de inferencia implica una simplificación o depuración de la casuística, obviando algunos detalles o precisiones; lo contrario no permitiría encontrar la tendencia.

9 OCDE y LAC

2.1. Frecuencia

Vamos a analizar aquí dos rasgos de la frecuencia del IRI: la espacial y la temporal.

- (i) Los Impuestos a la riqueza, o que graven el patrimonio personal de las personas naturales, se dan hoy escasamente en el mundo. Los impuestos a las herencias o donaciones, en contraste, están mucho más presentes pero con un poder de recaudación casi simbólico; también son pocos los países que gravan los activos productivos¹⁰. Centrándonos en el IRI, se exige actualmente a nivel OCDE, en 6 de sus 35 miembros (España, Francia, Italia¹¹, Luxemburgo, Noruega y Suiza), y a nivel LAC, en 4 de 24 (Argentina, Colombia, Uruguay y Guyana). Llama si cabe más aún la atención la inexistencia del tributo en las jurisdicciones del Caribe; si es a causa de la tradición, se explicaría para las jurisdicciones vinculadas al Reino Unido (que carece y ha carecido de IRI), pero no en las vinculadas a los Países Bajos, Francia o España, pues los tres exigen o han exigido el gravamen. Lo cual nos indica que las causas hay posiblemente que buscarlas al margen de la historia colonial.
- (ii) La frecuencia temporal de estos tributos es uno de sus rasgos más interesantes, pues las series históricas vienen a mostrar que no han mantenido una presencia regular en casi ningún país; en la OCDE, tan solo Noruega, Suiza y Luxemburgo mantienen este tributo de forma constante durante toda la serie histórica, que inicia en 1965 (Véase la Tabla 4). Otro rasgo característico, pero específico de Europa, es el hecho de que el impuesto es muy antiguo en algunas jurisdicciones (Luxemburgo, 1913, Alemania o Países Bajos, incluso antes), aunque no tan antiguo, desde luego, como el Impuesto sobre los legados y las herencias que, como sabemos, aparece en algunos países europeos al menos en el siglo XVIII (una parte de la obra seminal de Piketty se basa de hecho en estos datos históricos¹²). Un estudio de esta singularidad, que escapa el marco de este trabajo, podría arrojar interesantes conclusiones acerca de por qué el IRI aparece y desaparece en el tiempo. Una razón bastante evidente, como resulta del caso español en 1977, es la necesidad acuciante de recursos. Pero otra, presente quizá de forma más intensa recientemente (Alemania, desde 2012¹³) podría girar en torno a su contribución, cuando menos formal, al combate a la desigualdad, pues el diseño del tributo y la propia forma en que se híper-concentra la riqueza pueden contribuir a esto. En la medida en que se gana conciencia de este problema, tiene sentido plantearse este tributo.

10 El impuesto a los activos productivos viene a ser un Impuesto a la riqueza de las empresas; en varios países se ha utilizado como impuesto mínimo a la Renta. Los países LAC donde existe son Colombia, Ecuador, Honduras, Paraguay, Perú y Uruguay (R. Dominicana lo suprimió a 31.12.16). Datos IBFD, 2016, para toda la investigación normativa del estudio.

11 El impuesto a la Riqueza italiano abarca tan solo los bienes o derechos poseídos por residentes italianos, pero situados fuera de Italia.

12 Piketty, op cit posición 7315 de la edición española del libro electrónico.

13 Bach y Thiemann, 2016

Tabla 4 Periodos de vigencia del Impuesto al patrimonio en países OCDE

País	Períodos de vigencia del Impuesto sobre el Patrimonio
Alemania	1991 - 2006
Austria	1965 - 2000
Dinamarca	1965 - 1996
España	1978 - 2008, 2010 - Actualidad
Finlandia	1965 - 1995
Francia	1982 - Actualidad
Islandia	1970, 1975, 1980 - 1997
Luxemburgo	1965 - Actualidad
Noruega	1965 - Actualidad
Países Bajos	1965 - 2008
Suecia	1965 - 2006
Suiza	1965 - Actualidad

Fuente: elaboración propia con base en la base de datos de impuestos de la OCDE.

2.2. Recaudación

Las recaudaciones por IRI son muy poco significativas, casi simbólicas. El único país que tiene cifras algo más significativas es Suiza (1% del PIB en 2015).

Por tanto, y si bien Suiza no puede ser un ejemplo a considerar dadas sus muy especiales características en cuanto a niveles de riqueza, sí se observa preliminarmente que podría haber potencial para movilizar recursos, tanto porque hay margen de subida como porque es inexistente en muchos lugares donde podría pensar en implantarse.

Tabla 5 Recaudo del Impuesto al Patrimonio en países OCDE

	1965	1970	1980	1990	2000	2010	2015
Alemania	0.4	0.3	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0
Austria	0.2	0.2	0.2	0.1	0.0	No vigente	No vigente
Canadá	No vigente	No vigente	No vigente	0.0	0.0	0.0	0.0
Dinamarca	0.4	0.2	0.2	0.1	No vigente	No vigente	No vigente
España	No vigente	No vigente	0.1	0.2	0.2	0.0	0.1
Finlandia	0.2	0.1	0.1	0.0	0.1	No vigente	No vigente
Francia	No vigente	No vigente	No vigente	0.1	0.2	0.2	0.2
Islandia	No vigente	0.2	0.2	0.4	No vigente	No vigente	No vigente
Luxemburgo	0.2	0.3	0.3	0.5	0.7	0.5	0.7
Noruega	0.4	0.3	0.3	0.5	0.5	0.5	0.4
Países Bajos	0.2	0.3	0.3	0.2	0.2	0.0	No vigente
Suecia	0.3	0.3	0.1	0.2	0.3	No vigente	No vigente
Suiza	0.6	0.7	0.7	0.6	0.9	0.9	1.0

Fuente: Base de datos de la OCDE.

2.3. Diseño¹⁴

2.3.1. Sujeto pasivo

Normalmente el sujeto pasivo es el individuo persona física, si bien se pueden mencionar los casos de Uruguay y Argentina como particulares. En el primero cabe la tributación del “núcleo familiar”. En el segundo, el individuo casado reportaría los bienes habidos durante el matrimonio, aun siendo solo técnicamente suyos por mitad.

2.3.2. Objeto

En primer lugar nos gustaría mencionar el **alcance jurisdiccional**; con la sola excepción de Uruguay e Italia entre los impuestos analizados, todos gravan a los residentes por su patrimonio mundial. Hay algunos tratamientos de privilegio para los residentes temporales (España, Argentina, Suiza), lo cual se entiende por una política de atracción de expatriados. Uruguay, con una fuerte tradición de territorialidad, mantiene también este criterio para su IRI (lo cual, dicho sea de paso, es también una forma de proteger a los expatriados). Por el contrario el régimen italiano es tan reciente como novedoso, pues solo grava los activos de residentes italianos situados fuera de Italia. Al margen de otras consideraciones¹⁵, esta tributación es posible en Italia por dos razones: la primera es que Italia puso en marcha una amnistía fiscal en 2009 que ha sido considerada una de las más exitosas de la historia con unos €80.000 millones afluídos. Dado que los italianos podían seguir manteniendo estos recursos fuera de Italia, era tentador gravarlos una vez el Fisco los conoció. Pero esta situación nos permite apuntar hacia un aspecto que ya hemos mencionado aquí: con información de calidad, el impuesto se habilita.

En segundo lugar, debemos hablar del **alcance material**, lo cual nos reenvía al tratamiento de las exclusiones. Antes de analizar las exclusiones más o menos particulares, los grandes elementos del objeto imponible sobre los que no hay siempre acuerdo de si forman parte del impuesto a la riqueza de las personas físicas son principalmente el ajuar doméstico, y las acciones o participaciones en sociedades; así como las deudas.

Respecto del ajuar, como se verá también en la sección 3, el verdadero problema estriba en su difícil cuantificación. Por eso algunas legislaciones (ej. Suiza) lo excluyen directamente. Pero la mayoría lo incluyen y casi todas establecen distintas fórmulas de cálculo proporcionales al resto del patrimonio, para no tener que entrar así en su valoración objeto por objeto.

Respecto a las acciones o participaciones en sociedades, y sin perjuicio de que se trate el asunto en el siguiente apartado de exclusiones, así como en la sección 3 (aspectos prácticos, sobre todo por los problemas de valoración), es importante mencionar que casi todas las normativas consultadas abordan tratamientos específicos de las mismas. Algunas lo hacen por motivos técnicos, es decir, que cuando el Impuesto a la Riqueza alcanza también a las Sociedades o personas jurídicas, es evidente que se debe excluir la tributación de la posesión de las acciones o participaciones en el IRI porque de lo contrario habría una doble tributación; i.e. en cabeza de la sociedad y del socio persona física (Uruguay, Colombia, Guyana). Pero a veces la exclusión no está fundada en motivos técnicos (ej. España).

14 Esta sección está fundamentalmente basada en las encuestas recibidas y alguna consulta puntual de esos mismos países.

15 Por ejemplo, su compatibilidad con el derecho comunitario europeo.

Deudas. Todos los tributos analizados, excepto el argentino¹⁶, admiten la deducción de deudas. Tanto nacionales como extranjeras, si bien las extranjeras no son deducibles en el caso uruguayo (en lógica correspondencia con la existencia de un Impuesto territorial al patrimonio). No se comprende muy bien el caso argentino, pues un impuesto sobre el patrimonio bruto (como sobre la renta bruta) puede atentar contra el principio de capacidad de pago.

2.3.3. Exclusiones

Este subapartado podría haberse tratado como una subsección del anterior. Pero hemos querido dejar constancia de la importancia (y de hecho de la enorme distorsión que introducen) las exclusiones en el Impuesto. Probablemente su mayor talón de Aquiles. No hay Impuesto a la Riqueza o al Patrimonio que no contenga exclusiones o excepciones. La mayoría son objetivas, pero en algunos casos, como Guyana, también las hay subjetivas¹⁷. Esto si no consideramos los regímenes favorables para expatriados como exclusiones subjetivas, que de alguna manera lo son.

Las exclusiones objetivas aparecen en todos los ámbitos, siendo las más frecuentes las de la vivienda habitual, activos financieros públicos, ciertos elementos de ahorro previsional o el ajuar doméstico. Pueden ser parciales o totales. Cuando son parciales, a su vez pueden darse en forma de un porcentaje exonerado (por ejemplo, un porcentaje de la vivienda habitual) o de un monto no imponible (por ejemplo, las primeras 100.000 unidades monetarias). También debe hacerse una breve mención a la existencia de figuras legales que erosionan significativamente el tributo, y que muchas veces no aparecen claramente como una exención legal formal, sino que son el resultado de los criterios o la práctica administrativa o jurisprudencial (ver secciones 2.2 y 3).

Esto nos lleva a un breve comentario también sobre el mínimo no imponible. Ya sea en forma de tasa cero o de monto excluido, esta figura está también presente en la mayoría de los tributos analizados, lo cual no debe sorprender tratándose de un impuesto que busca la progresividad y gravar las grandes concentraciones de riqueza. La pregunta es si en los tributos analizados guarda alguna relación con otro criterio, por ejemplo el umbral del último decil de patrimonio, o el nivel de renta, pero la realidad parece indicar lo contrario, es decir que es de una pura heterogeneidad y que no hay criterios sólidos, y desde luego ninguno común o tendencial.

Tabla 6 Mínimos no imponibles

País	Mínimo no imponible individual (USD)*	Comentario
Uruguay	117139	La cantidad se dobla cuando tributa el núcleo familiar
Argentina	19084	Opera como tramo a tasa cero
España	786674	En algunas regiones el MNI es menor
Luxemburgo	2774	
Colombia	987289	
Guyana	185000	

Fuente: elaboración propia a partir de los cuestionarios contestados y otras fuentes públicas. Datos 2016.

*Este MNI opera sin perjuicio de otras exclusiones según se ha mencionado.

16 Salvo para la hipoteca de la vivienda habitual.

17 Donde el Presidente del País, las autoridades locales y algunos consultores internacionales quedan excluidos del Property Tax.

2.3.4. Valoración

Como veremos en la sección 3, la valoración o valuación de la riqueza es sin duda uno de los elementos más controvertidos, como lo es en general la cuantificación de la base imponible de cualquier hecho generador de cualquier tributo. Los Impuestos a la riqueza, que descansan fuertemente en criterios de valuación (pues al ser un impuesto sobre una magnitud estática se carece de la información inherente a la transacción económica) tratan de establecer algunos criterios de valoración basados en presunciones legales hasta donde resulta económica y jurídicamente posible. Estas presunciones legales están basadas en criterios objetivos y de sencilla aplicación, y como criterio por defecto (pero en modo alguno marginal) se encuentra el valor de mercado.

Sin embargo los criterios objetivos tienen importantes y lógicas limitaciones y se dan solo con asiduidad en algunos tipos de bienes, como inmuebles (muy frecuentemente) o vehículos; así, se puede utilizar el valor catastral o registral, el valor histórico o de adquisición o el utilizado a efecto de otros tributos. Por ejemplo, Uruguay valora los inmuebles en una proporción (capitalización) de su renta por alquiler potencial.

Para todo lo demás se utiliza el valor de mercado, dejando por lo tanto un amplio margen de indefinición y probablemente de volatilidad en las valoraciones del patrimonio año a año. A este respecto, merece la pena mencionarse el caso colombiano, que si bien solo funciona por tratarse allí de un IRI transitorio (hasta 2018 en principio), puede constituir una buena práctica novedosa: para evitar fuertes oscilaciones, el tributo colombiano establece una variación máxima de la base imponible de más/menos 25% del año base corregido por inflación, siendo el año base el primer año de exacción del tributo, esto es, 2015.

2.3.5. Tasa

La cuestión de la tasa es de una enorme trascendencia y tendremos ocasión de comprobarlo en la sección 3. Entretanto es conveniente mencionar una serie de rasgos comunes: el más llamativo es que las tasas son siempre moderadas. El nivel más elevado se alcanza en España con el 2,5%¹⁸ a partir de un patrimonio de 12,2 millones de USD, pero todos los demás países se sitúan en tasas al menos un 40% inferiores. De modo que la tasa máxima no sobrepasa el 1,5%.

Además, no hay una pauta clara en cuanto a la configuración de la tarifa, y algunos países eligen tasas únicas frente a otros que prefieren una escala progresiva.

18 Las regiones tienen la facultad legal de modificar esta tasa y algunas lo han llevado por encima del 3%.

Tabla 7 Tarifas

País	Tasa mínima/única (%)	A partir de (USD)	Tasa Máxima	(a partir de USD)	Comentarios
Argentina	0,5	25000	1,25	295563	
Noruega	0,85	180000	-	-	Adicionando la tasa estatal y la municipal
Ecuador	0,9	1000000	-	-	Solo aplicó en 2016 con carácter extraordinario
España	0,2	191647	2,5	12200000	La tasa mínima aplica una vez restado el mínimo no imponible.
Colombia	0,35	662000	1,5	1655220	
Francia	0,7	1490710	1,5	11467000	
Guyana	0,5	34809	0,75	58015	

Fuente: elaboración propia a partir de los cuestionarios contestados y otras fuentes públicas. Datos 2016.

En la Tabla 7 se pueden apreciar algunas comparaciones y la enorme variedad de soluciones.

2.4. Declaración y control

Con respecto a la declaración, la única nota relevante podría ser el hecho de que todos los países optan por el sistema de la autoliquidación del impuesto en forma anual, lo cual no es solo coherente con el modus operandi de las administraciones tributarias (que pivotan sobre el concepto de autoliquidación) sino que lo es todavía más ante contribuyentes que, por su situación económica, tienen un mayor potencial para declarar o contratar asesores para ello.

Respecto del control, carecemos de datos para emitir un juicio porque esta es una información que normalmente no se encuentra públicamente disponible¹⁹ y en cuanto a la suministrada por medio de los cuestionarios, tan solo Uruguay ha aportado información suficiente y relevante en la materia, por lo que no sería riguroso inferir una conclusión con tan solo esto.

2.5. Interacción con IRPF u otros tributos directos

Existen dos formas de interacción entre el IRPF y el IRI, aunque en ninguno de los dos casos se puede hablar de una integración, en el sentido clásico, es decir en el sentido en que se produce la integración del Impuesto sobre la Renta de empresas/sociedades y el de particulares. Esto además no sería técnicamente posible dado que no hablamos de objetos imposables iguales (renta) sino de renta y de patrimonio.

La primera interacción sería la posibilidad de deducir la cuota pagada por IRI en el Impuesto sobre la Renta (la inversa es siempre posible por definición si los dos tributos se devengan o son exigibles en la misma fecha- normalmente 31 de diciembre- y se grava el patrimonio neto, dado que la cantidad a pagar por IRPF es una deuda más sobre el patrimonio del contribuyente). Esta primera posibilidad no se ha observado²⁰ en los casos analizados.

La segunda posibilidad es más compleja técnicamente pero trata de paliar el posible riesgo de “confiscatoriedad” del impuesto (ver sección siguiente, aspectos jurídicos, y notas al pie 38 y 39): se

19 Tampoco las series informativas sobre administraciones tributarias de la OCDE (OCDE tax administration, 2015, op. cit.) permiten obtener información sobre esto.

20 Sí se puede dar cuando hablamos de deducir el impuesto pago sobre el patrimonio de empresas del Impuesto sobre la Renta de empresas/sociedades (ej. Uruguay).

encuentra por ejemplo en las normativas de Francia y España²¹ (con distintos matices y formulaciones técnicas) y consiste en limitar el IRI a pagar cuando el nivel de ingresos del contribuyente, es decir, su impuesto a la renta, es exiguo. O de otro modo dicho, dado que la riqueza es una variable de fondo (stock), mientras que el pago del impuesto afecta al flujo periódico de renta²², estos dos países han establecido una limitación a la cantidad de flujo (o renta) que puede dedicarse anualmente al pago del IRI, de modo que si un contribuyente tiene mucho patrimonio pero pocos ingresos, no se ve privado de sus fuentes de renta y amenazado su nivel o calidad de vida.

Podría profundizarse mucho en este análisis, y su efectividad real respecto al objetivo que se persigue, pero a los efectos de este trabajo, y en particular de esta sección, se trata tan solo de dar una idea de hasta qué punto hay correlación o combinación entre la tributación a la renta y al patrimonio en el derecho comparado, siendo la conclusión que hoy por hoy no es muy habitual.

3 ASPECTOS NORMATIVOS DE UN IMPUESTO A LA RIQUEZA²³

Como ya hemos mencionado, este estudio no busca profundizar en los aspectos normativos, largamente analizados en la literatura. Pero consideramos también que estaría incompleto si no realizara un somero repaso de estas cuestiones.

Tratando de resumir al máximo las críticas económicas que se le han hecho al Impuesto, debemos señalar las dos siguientes como las más importantes: ineficiencia e inequidad. Por supuesto que se han formulado más, sobre todo desde el plano más práctico, pero estas serían las dos principales críticas abstractas.

3.1. Ineficiencia

Antes de analizar los aspectos que se han venido señalando como ineficiencias del impuesto, es justo mencionar que la teoría es ambigua respecto a sus resultados finales. Existe, por ejemplo, alguna característica del IRI que podría generar eficiencia: dado que grava al patrimonio, el titular de un activo se ve compelido a aumentar la rentabilidad y el uso del mismo, de tal manera que debería reducir la existencia de activos improductivos u ociosos, si bien algunos apuntan como contracara la disminución del apetito por el riesgo²⁴. Adicionalmente, puede incrementar la eficacia y la eficiencia en el control tributario si se utiliza todo su potencial como instrumento de control.

Con relación a la ineficiencia, son varios los motivos por los que se aduce la ineficiencia del impuesto, pero fundamentalmente se pueden reducir a los siguientes: sus efectos sobre el crecimiento económico, la inversión, el ahorro y el emprendimiento. Al respecto, Hansson (2010) muestra empíricamente que los impuestos sobre el patrimonio tienen un efecto negativo sobre el crecimiento

21 Sistemas similares se encontraban en las normativas de Suecia y Finlandia hasta la derogación del impuesto.

22 Pues de lo contrario se obligaría al contribuyente a enajenar su patrimonio para pagar el impuesto que recae sobre él, lo cual, como veremos en la sección 2, iría más allá de lo aceptable.

23 En este capítulo seguiremos principalmente a Ángel Schindel (2010), y el Informe de la Comisión de Expertos para la reforma del Sistema Tributario Español.

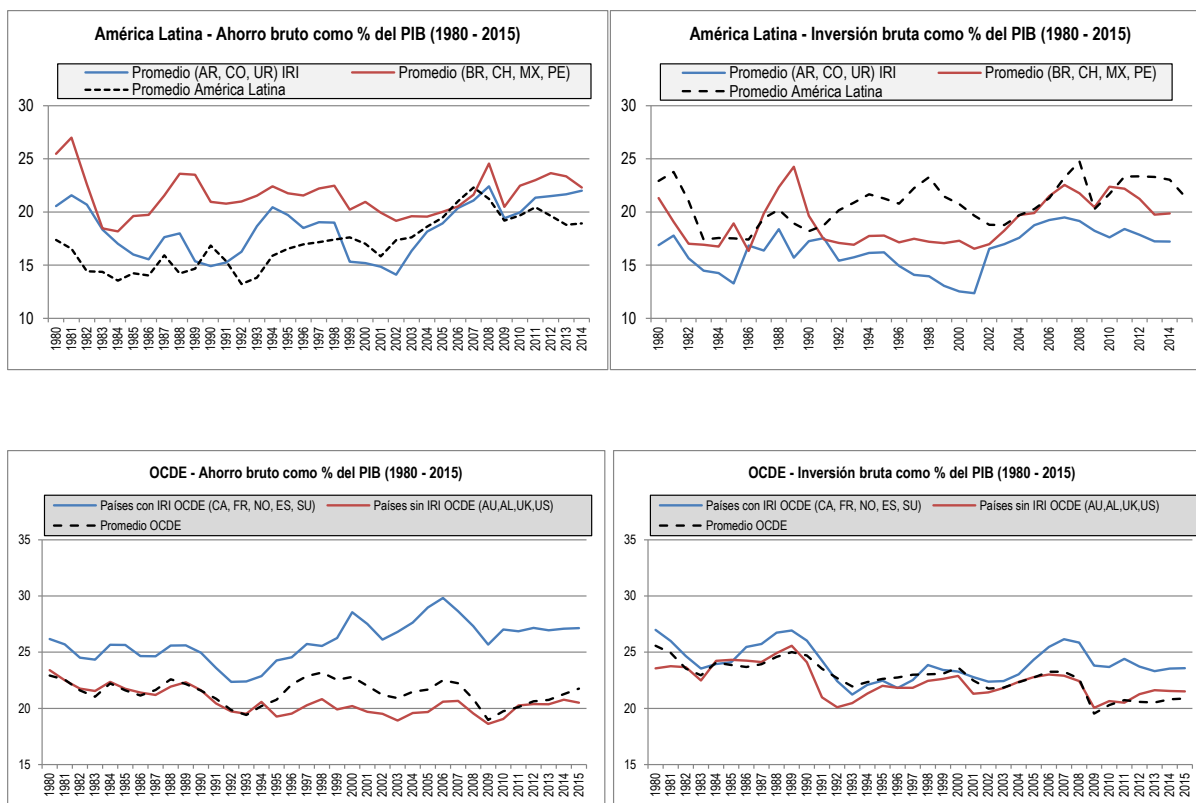
24 Lo cual no es pacífico en la literatura, sobre todo porque se puede pensar que cuanto más es el gravamen fijo al stock, más incentivo puede haber a asumir riesgo para aumentar la rentabilidad final.

económico para un conjunto de países de la OCDE, pero este efecto es de magnitud relativamente pequeña, situándose entre 0.026 – 0.042 por cien por cada aumento de 1% en la tasa marginal del impuesto. Por su parte, el repaso de la literatura que realiza Hansson identifica otros trabajos en los que se muestran los efectos del IRI sobre otros indicadores. Tanzi (1995) muestra un efecto negativo del impuesto sobre el ahorro. Otros autores como Asea y Turnovsky (1998) y Atkinson y Stiglitz (1980) muestran, para el conjunto de países seleccionados, que el impuesto aumenta la aversión al riesgo, distorsiona las decisiones de inversión, pudiendo propiciar un aumento en el gasto de actividades de poco valor social como la planificación tributaria y afecta a la creación de pequeñas firmas. No obstante, todos los estudios admiten que se necesita más análisis empírico.

Respecto a sus efectos sobre la eficiencia económica, el ahorro podría quedar doblemente gravado por el IRI, de un lado al momento de la obtención de la renta antes de ser ahorrada, y posteriormente al acumularse en el patrimonio de la persona física y gravarse con el IRI. Pero no es la única doble tributación económica que se genera en nuestros sistemas tributarios, ni probablemente la más importante, pues del mismo modo gravamos la renta generada con una variedad de impuestos (IVA, Accisas, gravamen sobre el lujo...), en el momento que se consume, de modo que esta parte de nuestra renta también sufre una doble o múltiple tributación económica.

Por tanto, el problema no es la existencia de una doble tributación sobre el ahorro, sino el grado que esta podría alcanzar; es decir, si este segundo gravamen fuera tan fuerte que llegara a perjudicar el ahorro causando una reducción significativa del mismo. Al observar las tendencias de largo plazo en países de la OCDE y de América Latina, comparando una selección de países comparables con IRI y aquellos sin IRI, se aprecian resultados opuestos. En América Latina, aquellos países con IRI (Argentina, Colombia y Uruguay) muestran niveles de ahorro bruto e inversión bruta por debajo de aquellos países seleccionados sin IRI (Brasil, Chile, México y Perú). Mientras que en aquellos países de OCDE que han tenido un IRI en funcionamiento durante todo el período de análisis (España, Francia, Noruega y Suiza) se advierte lo contrario; son los países con IRI los que muestran niveles de inversión y ahorro superiores a la media de países de OCDE y a la selección de países sin IRI. No obstante, debe enfatizarse que no se controla por otras variables que pueden incidir en el nivel de las tendencias mostradas.

Gráfico 1 Ahorro e Inversión en las regiones de América Latina y OCDE



Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (World Development Indicators).

Hoy por hoy podemos afirmar que no hay evidencia empírica reciente en ninguno de los países mencionados de que la existencia del tributo haya causado un descenso en el ahorro privado. Sin embargo, eso no nos debe dejar satisfechos. La pregunta entonces es si el IRI es demasiado bajo (pues en efecto su nivel de recaudación es muy modesto) precisamente por esto, y en caso afirmativo, si pudiera o debiera aumentar, y hasta dónde.

La respuesta a esta pregunta nos encamina a lo que podríamos llamar “el dilema del poder recaudatorio del IRI”. En efecto, uno de los motivos principales por los cuales el IRI no se ha aplicado en forma más general es el hecho de que para muchas jurisdicciones carecía de interés el implementar un nuevo tributo, con el consiguiente costo político y administrativo, cuando su potencial recaudatorio era pequeño. Y su potencial recaudatorio era pequeño porque un tributo elevado sobre el Patrimonio-dejando a un lado los problemas jurídico-constitucionales de los que luego hablamos- sí podría generar un mayor nivel de distorsión (sobre todo en términos de toma de decisiones de inversión/ahorro/consumo; pero, como tendremos ocasión de ver, también en el plano de la equidad dado el diseño del IRI en estos momentos).

La conclusión a todo esto probablemente sea de nuevo algo que apuntábamos en la introducción de este informe: no se puede afirmar, con los datos actuales y su potencial recaudatorio, que el IRI sea un motivo de preocupación para la ineficiencia del sistema tributario, ni de la economía en su conjunto. Pero cabe la posibilidad de que este planteamiento cambie en caso de que el IRI sea mucho más significativo (pongamos, por ejemplo, diez veces más, ver Recuadro 4 en p. 70). Sin embargo, un IRI mucho más potente es también una herramienta contra la desigualdad y en ese caso no se haría justicia al tributo analizando solo la relación causa-efecto en el plano de las decisiones de inversión, ahorro o consumo, porque las ganancias de equiparación social (y las de su potencial recaudatorio sobre otros aspectos como la reducción del déficit o la deuda pública) deberían entrar en el análisis.

Entonces esto nos lleva a la reflexión final de este apartado de que el verdadero reto conceptual del Impuesto no está en pronunciarnos sobre su eficiencia en el contexto de los modelos actuales que analizan su impacto en forma cuasi-estática, sino sobre la forma en que el IRI desempeñaría un papel (y cuál) en un modelo de reducción más audaz (y dinámico) de la pobreza y la desigualdad.

3.2. Inequidad

De todo lo anterior se deduce que, a nuestro juicio, el debate conceptualmente más importante, donde se juega el destino del IRI, es en el campo de la equidad. Está extendida la afirmación de que el gravamen al patrimonio del Paraíso es imperfecto y en realidad recae sobre las clases medias. Aunque, para ser más exactos, debiéramos decir sobre las clases medias-altas, pero desde luego no sobre las grandes fortunas. Esto es cierto, pero profundicemos algo más.

Se esgrimen dos motivos principales para alcanzar esta conclusión: de un lado, el incorrecto diseño de las exenciones o beneficios del impuesto, donde se exonera en muchos casos el patrimonio empresarial, así como otras figuras o vehículos de inversión que acaban escapando al impuesto de forma más o menos explícita; queremos insistir en que a veces no es evidente a nivel de Ley la forma en que el impuesto se “diluye” o desintegra, pues se consigue forzando la planificación fiscal y sobre la base de resoluciones administrativas o jurisprudencia. Pero en todo caso es un hecho incontrovertido que esto es así: una prueba la hayamos en el caso español, donde la estadística de 2014 nos permite observar que solo 474 personas en todo el país (46,5 millones de habitantes) declaraba un patrimonio superior a los US\$33 millones (cuando el PIB per cápita es de US\$ 28.000).

El segundo motivo esgrimido es el de la posibilidad de situar el patrimonio personal fuera del conocimiento y control del fisco nacional, gracias a la existencia de jurisdicciones opacas. Así, los papeles de Panamá y del “Paraíso” apuntan a una cantidad significativa de personas que utilizan mecanismos de planificación fiscal de mucha opacidad. Esto exacerbaría la inequidad dado que esta forma de ocultación o disimulo solo está al alcance de los más ricos.

Pues bien, respecto de este segundo argumento, la realidad actual ha cambiado y está cambiando de una forma tan radical y positiva que creemos posible sostener ya hoy lo contrario, hasta el punto de que posiblemente nos hallemos ante un cambio de paradigma: la transparencia tributaria, en el seno de los trabajos del “Foro Global sobre la Transparencia y el Intercambio de Información con Fines Fiscales”²⁵ ha progresado tanto que no es hoy ya posible (o desde luego no lo será en menos de un lustro) esconder un patrimonio financiero, aunque se disimule tras un entramado societario o entitativo complejo y oscuro. Lo paradójico a este respecto es que bastantes administraciones tributarias de LAC no son todavía conscientes del potencial sin precedentes que esto supone, en términos de información tributaria útil para aplicar efectivamente los impuestos directos. Si se aplicara en toda su extensión, solo quedarían fuera del conocimiento inmediato y periódico del fisco, en principio, las propiedades inmobiliarias y algunos productos alternativos y bastante marginales, como las obras de arte y el oro ^{26, 27}, o más recientemente las cripto-monedas. Y en cuanto a los inmuebles, existen dos factores que compensan o contrarrestan esta relativa opacidad residual:

25 <http://www.oecd.org/tax/transparency/>

26 Siempre que se trate de oro físico, porque el oro financiero o titulado está depositado en entidades financieras y debe reportarse también.

27 Respecto al oro, de acuerdo con el World Gold Council (<http://www.gold.org/supply-and-demand/supply>) la cantidad de oro físico se calcula en unas 186.000 toneladas (2015). De esta cantidad, de acuerdo con otras estimaciones (<http://www.marketoracle.co.uk/index.php?name=News&file=article&sid=10788>), el 67% es oro en poder de particulares (como joyas o invertido), es decir, 124.600 toneladas. Esta cifra, al precio de mercado actual alcanzaría un valor de unos US\$ 4,5 · 10¹². Puesto que, de acuerdo con otras estimaciones (Credit Suisse Research Institute, 2016), la riqueza total en manos privadas es de US\$ 255,7 · 10¹², la proporción del oro sería de un 1,75% del total.

(i) se produce un riesgo para el contribuyente cuando la posesión de los mismos corresponde a grandes patrimonios; pues es evidente que en estas circunstancias, al poseer la persona física una cartera necesariamente diversificada y ser conocida la parte mobiliaria, el riesgo de que esa persona sea fiscalizada aumenta, y con él el de que se descubra el resto de su patrimonio mediante una acción indagatoria específica (información a requerimiento); (ii) Se está impulsando fuertemente la obligación de conocer el beneficiario final²⁸ de toda entidad, no ya solo a efectos de control de lavado de dinero, sino también del control fiscal²⁹. Cuando esto esté implementado con carácter general, será casi imposible no conocer al beneficiario final de cualquier entidad. En este contexto, una buena labor de recopilación de datos a nivel de fiscalización permitiría reagrupar el patrimonio en cabeza de las personas físicas verdaderamente titulares del mismo. Por todos estos motivos, no es descabellado hablar no solo de “un movimiento en el núcleo de la política tributaria” (Barreix et al, 2016), sino incluso de un cambio de paradigma a este respecto.

Volvamos a los argumentos que atacan al impuesto sobre la base de la inequidad. Primero, varios trabajos empíricos, utilizando metodologías más robustas a los problemas de endogeneidad, están encontrando que la alta concentración de ingresos y el aumento de la desigualdad de ingresos tiene un impacto negativo en el desarrollo económico (Grigoli y Robles, 2017). Por su parte Ostry, Berg, y Tsangarides (2014) muestran que la desigualdad disminuye la duración y la calidad del crecimiento económico. Segundo, en países desarrollados cada vez es mayor la evidencia de la creciente importancia de los retornos del capital sobre la composición del ingreso (Piketty, 2014) que a su vez son gravados a tasas inferiores por la mayoría de sistemas impositivos sobre la renta; y por consiguiente cada vez es mayor la evidencia de una creciente concentración de la riqueza. En América Latina es todavía mucho peor, si se atienden a los indicadores de GINI de la región y otros elementos indiciarios mencionados (ver sección “Objetivo y metodología”) y se comparan con las de países de mayor desarrollo. Creemos por lo tanto prudente replantearse cómo se ha llegado hasta aquí; de nuevo es evidente que hay un problema socio-político subyacente, pero no es el objeto de este estudio. También puede pensarse en soluciones. En la teoría, son relativamente fáciles y, sin perjuicio de un análisis más pormenorizado en otros lugares de este trabajo³⁰, sí es conveniente apuntar que bastaría con extender la base imponible a todos los activos empresariales y con repasar, en cada país³¹ las “fugas” o grietas por donde escapa parte importante de las grandes fortunas. Es probable que no se haya llevado a cabo esta labor porque ha cundido el pesimismo en torno al IRI y se ha entrado en una suerte de “círculo vicioso” cuyo vértice sea, precisamente, el diseño incorrecto:

En suma, acabar (o empezar) con un diseño incorrecto es una garantía de fracaso, porque de un lado supone una baja recaudación y un insignificante correctivo a la desigualdad, lo cual desincentiva el interés político-administrativo del tributo y potencia por tanto ese diseño incorrecto: ¿para qué rediseñar, si de todas maneras es un tributo que recauda tan poco y daña tanto a las “clases medias”?

Y, de otro lado, la Academia identifica de inmediato las fallas del tributo así diseñado, en particular en términos de equidad, y refuerza sus demás argumentos conceptuales ((in)eficiencia y(e) (in) suficiencia³²). Esto debería constituir un primer paso para cambiarlo, pero en general la doctrina ha preferido virar hacia la sugerencia de su supresión.

28 Ultimate Beneficial Owner o UBO.

29 Es el nuevo estándar internacional establecido por el Foro Global antes citado: <http://www.oecd.org/tax/transparency/about-the-global-forum/publications/terms-of-reference.pdf> (en particular elemento A.1.1., página 4).

30 Ver sección siguiente.

31 Es normalmente un fenómeno muy individual, circunscrito a las características específicas de cada marco legal nacional.

32 Añadiendo argumentos jurídicos, en particular la confiscatoriedad, como veremos más adelante en esta sección.

Sin embargo, a lomos del cambio radical en materia de control, sería posible revisar este planteamiento. Ahora más que nunca en la historia, un buen diseño teórico del IRI podría modificar los resultados obtenidos con el tributo y hacer que el IRI escape al “círculo vicioso” convirtiéndolo en un instrumento enteramente nuevo y diferente. De acuerdo a lo mostrado por nuestros modelos el potencial de recaudación existe, dados los altos niveles de concentración existentes. Por lo que un buen diseño del impuesto y un efectivo control pueden efectivamente realizar este potencial. Por su parte, el poder redistributivo evaluado únicamente luego de aplicar el gravamen y en ausencia de transferencias a otros percentiles de la distribución es bajo, aunque posiblemente aumente en presencia de transferencias. Aquí debemos mencionar las tesis de Thomas Piketty (Piketty, 2014), en el sentido de que la desigualdad en el mundo³³ es ya demasiado grande como para que se pueda esperar compensar exclusivamente a base del Impuesto a la Renta (en particular en su actual diseño) y debe ser complementada con algún gravamen (efectivo) sobre el capital, o una combinación de estos. Piketty propugna un impuesto mundial y progresivo sobre el capital³⁴. Es posible que, con el impulso a la transparencia financiera y a la mayor cooperación tributaria, una fórmula derivada de su propuesta deje de ser una utopía en un tiempo no demasiado lejano, pero de momento debemos contentarnos con versiones más sencillas. Adicionalmente, el potencial desestabilizador de esta figura, que apuntaría directa y dramáticamente a los grupos más poderosos de un país, obliga a que su implementación efectiva sea gradual, y en ningún caso debe sustituir al Impuesto sobre la Renta (ni probablemente al Impuesto a las Herencias). El éxito, y el desafío, reside en que el IRI encuentre su propio espacio, que sea efectivo sin ser dañino.

El objetivo del siguiente capítulo es encontrar ese diseño, tanto de la base como de la tarifa, para lograrlo.

3.3. La interacción con el Impuesto a las Herencias

En el plano normativo, el aspecto más relevante de la convivencia de un impuesto a las herencias, legados o donaciones con un IRI es el hecho de que en esencia se produce el gravamen sobre la misma magnitud u objeto imponible: el patrimonio de una persona física ya sea recurrentemente o de una sola vez. Jurídicamente no hay una doble tributación, dado que el sujeto pasivo del Impuesto sobre Sucesiones es el (o los) causahabiente(s), pero sí hay una evidente doble tributación económica.

Ahora bien, en el plano normativo ha habido opiniones en favor de mantener este doble gravamen porque de alguna manera el Impuesto sobre el caudal relictos o patrimonio que deja el difunto viene a “cerrar el círculo” y a dificultar o mitigar las distintas fórmulas de elusión o planificación que se hayan podido producir en vida del causante a la hora de aplicarle el IRI o el Impuesto a la Renta correspondiente, pues no olvidemos que en el estado actual de las cosas el IRI y el IRPF siguen teniendo muchas carencias de diseño y de control. Es claro que en el nuevo contexto antes descrito esta situación de “cierre de círculo” podría no ser ya cierta y en ese caso no parecería justificada una tributación a doble nivel sobre el patrimonio, pero esto es algo que solo puede ir analizándose con el tiempo.

Más interesante quizá resulta la siguiente pregunta: en la hipótesis de que se recaudara lo mismo en un ciclo vital de aplicación del IRI o al momento del fallecimiento por el Impuesto de Sucesiones, ¿cuál de los dos tributos resulta más aconsejable?

La respuesta no es sencilla pero parece evidente que el Impuesto a las Sucesiones, adoleciendo de los mismos males que el IRI, en particular ser un elemento de distorsión y sobre todo de desincentivo a la inversión, genera menos fricciones sobre las decisiones de los agentes, al producirse al final de

33 Y eso que él se centra tan solo en un pequeño grupo de países desarrollados.

34 Op. Cit., posición 11327 a 11332 de Kindle.

la vida del contribuyente. Adicionalmente, se elimina o mitiga en gran medida el riesgo jurídico de atentar al principio de capacidad de pago que, como veremos, sí está presente en el IRI (sección 2.4), porque se grava al contribuyente sobre un patrimonio adicional neto (la porción de caudal relicto, siempre que esta sea positiva, pues si el valor de la herencia fuera negativo, no habría gravamen de sucesiones), patrimonio que acrece el preexistente del causahabiente en cualquier caso, incluso si en ese momento ese patrimonio estuviera generando pérdidas al heredero (por ejemplo, si fuera un negocio que generara pérdidas en el año que se transmite).

3.4. La interacción con los tributos patrimoniales singulares (predial y vehicular)

A fin de establecer un sistema tributario armónico, podría tener sentido la posibilidad de deducir del IRI el impuesto predial o el vehicular para evitar la doble tributación sobre la riqueza. Sin embargo, de efectuarse esta deducción del impuesto se estaría deduciendo dos veces sobre distintas bases de impuestos, a saber: sobre el IRPF y sobre el IRI. En todos los países donde existe IRI también existe Impuesto a la Renta de las Personas Físicas, de tal manera que, cuando se ha tenido en cuenta esta doble tributación (de hecho no siempre es así), se ha aceptado la deducción del impuesto predial (del vehicular no hemos encontrado ejemplos³⁵) de la base imponible del IRPF (no la acreditación). Por ello, no parece justificada una segunda deducción de la base del IRI.

Adicionalmente, estamos ante una aparente paradoja normativa, dado que de un lado se produce doble tributación, pero por otro la teoría de la imposición óptima llamaría a establecer mayores gravámenes sobre las bases menos móviles (como los inmuebles), de tal manera que no pareciera que esta acumulación de gravámenes estuviera particularmente desaconsejada (y en este sentido nos remitimos a nuestro análisis anterior sobre la materia³⁶).

Finalmente no se puede olvidar la actual configuración (al menos en LAC) de los impuestos prediales e incluso los vehiculares como tributos sub-nacionales, lo cual aporta la última de las explicaciones: el que renuncia a la tributación por la deducción (el Estado Central, que es quien normalmente establece el IRI) no es quien saca provecho de la recaudación del impuesto singular (predial o vehicular), lo cual genera un evidente desincentivo a la hora de la toma de decisiones políticas en el sentido de admitir la deducción.

3.5. Aspectos jurídicos

El problema jurídico más importante del gravamen al patrimonio personal³⁷ lo constituye el riesgo de que el impuesto sea considerado confiscatorio o, en un sentido más amplio, contrario al principio de capacidad de pago.

De una forma muy resumida, por confiscatoriedad tributaria se entiende cuando el Estado exige un tributo que absorbe la totalidad, o al menos la casi totalidad del hecho generador de la capacidad de pago. Un ejemplo sencillo sería un gravamen de un 100% sobre una renta generada. Si el Fisco

35 Probablemente porque la definición del hecho generador del Impuesto vehicular no siempre está referida a la tenencia del vehículo, sino a su uso (contaminante y congestionante), lo cual aleja al impuesto de la órbita puramente patrimonial y le introduce matices de accisa.

36 "(...) Por tanto, el problema no es la existencia de una doble tributación sobre el ahorro, sino el grado que esta podría alcanzar; es decir, si este segundo gravamen fuera tan fuerte que llegara a perjudicar el ahorro" (vid apartado 3.1, pp 25 y 26).

37 Toparemos con muchos otros, de menor importancia, en la sección siguiente.

toma el 100% de esa renta es evidente que está confiscándole esa renta a este contribuyente³⁸. No obstante, aún a riesgo de profundizar demasiado en este terreno, sí quisiéramos mencionar que una parte de la doctrina cuestiona la existencia de casos de confiscatoriedad en el campo de la imposición patrimonial (Lepsius, 2015), dado que deben confiscarse derechos de propiedad, y la propiedad no se puede predicar de una “fortuna” o “patrimonio”, sino de cada bien o derecho concreto que lo compone, de tal manera que sería muy raro – aunque nosotros nos atrevemos a añadir que no imposible- que un bien concreto de ese patrimonio se viera confiscado (en un sentido técnico estricto) por la existencia de este Impuesto.

La prohibición de confiscatoriedad hunde sus raíces en el derecho de propiedad privada, muy asentado en la inmensa mayoría de las Constituciones latinoamericanas, y de gran parte del mundo occidental en realidad, donde se establece el respeto y protección frente a terceros de los bienes o derechos que una persona adquiere lícitamente o bien hereda. Entre estos terceros se encuentra el fisco, de ahí la importancia de la disposición a efectos tributarios, y esto explica también que muchas veces tenga un reflejo explícito en el Derecho Constitucional Tributario.

Al gravarse la riqueza, es decir la variable fondo (stock), y al hacerse en la actualidad utilizando una tarifa progresiva (o en su caso una sola tasa) estática, es decir, que queda fijada en una cuantía concreta por la norma aplicable, el legislador está presumiendo que ese patrimonio genera unos frutos o renta con la cual se puede pagar el tributo. De otro modo dicho, si alguien tiene un patrimonio de 100 y la tasa es de 2%, para que el impuesto no sea confiscatorio se debe entender que el patrimonio genera más de un 2% de rentabilidad neta o beneficio.

Por tanto, cuanto más alta es la tasa marginal, más riesgo existe de que el patrimonio no alcance a generar los suficientes recursos como para pagar el Impuesto, y más riesgo de confiscatoriedad.

En esencia se dan dos formas técnicas para alejar el riesgo de confiscatoriedad de un Impuesto sobre la Riqueza de las personas: (i) se establece una tasa muy baja, cuyo nivel asegura en la mayor parte de los casos que la rentabilidad media del patrimonio será superior al gravamen. (ii) se establece un límite a la tributación del patrimonio, ya sea uno conjunto con todas las demás modalidades de tributación directa (ej. Francia³⁹, Finlandia-cuando el IRI estaba vigente-), ya sea una específico IRPF/impuesto al Patrimonio (ej. España⁴⁰).

Sin embargo, ninguna de estas fórmulas garantiza de forma plena la eliminación del riesgo de confiscatoriedad sobre el patrimonio tal y como la hemos definido:

En el caso de una tasa baja, se puede dar la circunstancia de que un año dado el Patrimonio genere pérdidas, pero el IRI se devengaría igual. En la práctica, a corto plazo, los contribuyentes admiten deudas, o bien soportan estas pérdidas con remanentes de ingresos anteriores; sin poner en peligro el bien o derecho que constituye el patrimonio (ejemplo, un inmueble desalquilado o las

38 La Jurisprudencia más famosa sobre confiscatoriedad tributaria proviene del Tribunal Constitucional Alemán (Sentencia de 22 de junio de 1995), que declaró inconstitucional cualquier gravamen (o combinación de ellos) que superara el 50% de las rentas obtenidas por el contribuyente en el ejercicio. Bundesverfassungsgericht [BVerfG] 22 de Junio, 1995, 93 Entscheidungen des Bundesverfassungsgericht [bverfge].

39 En la actualidad, el llamado escudo (“bouclier”) fiscal de los contribuyentes residentes en Francia está fijado en el 75%, de tal manera que un contribuyente residente en Francia en 2017 no puede pagar más del 75% del total de sus ingresos netos del año 2016 (incluyendo algunos exentos de impuestos) por lo que es la suma del Impuesto sobre la Renta, el Impuesto sobre las Fortunas y otras contribuciones sociales. Ver artículo 885 V bis Código General de Impuestos de Francia.

40 En España este límite se ha fijado en la actualidad en el 60% del ingreso neto, pero no se puede minorar el 100% del Impuesto sobre patrimonio a pagar. El límite es el 80% de minoración. Ver artículo 31 Ley 19/1991 de España.

participaciones en una sociedad con pérdidas). Obviamente, a medio plazo, los bienes o derechos generadores de renta que constituyen el patrimonio sí se ponen en peligro.

En el caso de establecer un límite, siempre puede ocurrir que el valor total de la renta del contribuyente provenga en buena parte de fuentes ajenas a este patrimonio, como un salario, o ganancias en el juego, y en estos casos podría seguir pagándose un IRI, sin que sea el patrimonio el generador de la renta que paga el tributo, es decir, “confiscándolo” del salario o la ganancia de juego.

En definitiva, la implementación del principio de no confiscatoriedad sobre una tasa estática del IRI siempre puede resultar imperfecta. Y por tanto los riesgos (en términos estrictamente jurídicos) de confiscatoriedad permanecerían.

RECUADRO 1 LA CONSTITUCIONALIDAD DEL IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO ESPAÑOL

El marco constitucional tributario español se compone de dos elementos: la Constitución y la jurisprudencia del Tribunal Constitucional. Y es bastante escueto en cuanto a qué se pueda entender por un tributo confiscatorio. Ha habido alguna sentencia en esta materia para tributos regionales (en España las regiones tienen alguna autonomía tributaria), pero el Tribunal nunca se ha pronunciado directamente. No obstante, sí hay algún razonamiento rescatable:

- La **STC 150/1990**, donde cabe destacar lo siguiente: “el sistema fiscal tendría efecto [confiscatorio] si mediante la aplicación de las diversas figuras tributarias vigentes, se llegara a privar al sujeto pasivo de sus rentas y propiedades, con lo que además se estaría desconociendo, por la vía fiscal indirecta, la garantía prevista en el art. 33.1 de la Constitución (que reconoce el derecho a la propiedad privada)”. En resumen, el Tribunal Constitucional (TC) ya parece haber advertido contra un impuesto o una combinación de ellos que priva al contribuyente de sus “rentas y propiedades”.

- La **STC 295/2006**. Lo que interesa de esta Sentencia es la distinción que el TC hace entre renta potencial y renta ficticia (Fundamentos Jurídicos 5º y 6º): “La precisión [acerca de si se está ante una renta potencial o meramente ficticia] es muy importante porque, si fuese [ficticia], es evidente que el precepto cuestionado sería contrario al principio constitucional de capacidad económica, dado que —como hemos venido señalando— dicho principio quiebra en aquellos supuestos en los que la capacidad económica gravada por el tributo sea no ya potencial sino inexistente o ficticia”. Y acto seguido el Alto Tribunal pasa a definir la renta imputada por la propiedad de inmuebles urbanos como de potencial y susceptible de gravarse por el IRPF “en la medida en que tales inmuebles son susceptibles de generar un rendimiento al que “renuncia” su titular —el que podría obtenerse mediante su arrendamiento—” estamos ante una “renta potencial”.

Conclusión: en primer lugar, un impuesto no puede privar a su titular de todas o gran parte de sus rentas y propiedades. Y en segundo lugar, no se puede gravar una capacidad de pago si es ficticia. Ahora bien, resta por ver si, y en qué grado, estas conclusiones son plenamente extrapolables a un IRI.

Llegados a este punto es necesario hacer dos reflexiones.

La primera es que el riesgo, tal y como lo hemos descrito, posiblemente se viera aliviado con alguna fórmula técnica que comentaremos en la sección siguiente.

La segunda es más conceptual y radical: ¿Es posible alterar el statu quo constitucional para incrementar el margen de “no confiscatoriedad” de un Impuesto al Patrimonio?

Más allá de que el concepto de confiscatoriedad no ha sido objeto de demasiado desarrollo en la jurisprudencia tributaria constitucional, y que probablemente se pueda llegar al extremo de aseverar, como lo hace Lepsius, que solo en casos muy particulares podría haber una auténtica confiscación de derechos por el fisco, es necesario quizá también aquí revisar la teoría convencional: el análisis histórico – y ontológico- de la confiscatoriedad tributaria, como lo hemos visto, parte del concepto de propiedad privada y del necesario respeto a la misma (corolarios: limitación de expropiación y prohibición de confiscación).

Ahora bien, en esta concepción jurídica del derecho de propiedad nos atenemos a la definición decimonónica y burguesa de la propiedad. Es sabido que el concepto de propiedad ha evolucionado, al menos formalmente, en las Constituciones modernas, y hoy el derecho de propiedad no es absoluto, sino que viene modulado por el interés o utilidad pública o social⁴¹. Sin embargo, incluso en las

41 Como ejemplos en LAC podemos citar las Constituciones de Colombia (1991), art 58; México (2014), art 27; Uruguay (1997) art 32, etc..

Constituciones más recientes o con un enfoque más social del concepto de propiedad (como las Constituciones venezolana o boliviana, por ejemplo⁴²) se respeta el derecho a una “indemnización justa” en caso de expropiación (vale decir confiscación, que es una forma normalmente alegal o ilícita de expropiar). Es decir que, sobre el papel, nadie ha incluido como un “interés social” digno de un tratamiento diferenciado y al margen de la regla general del derecho a una indemnización justa en caso de expropiación o confiscación, la legítima aspiración a una sociedad más igualitaria, que se podría lograr a través de la política fiscal.

Por otro lado, y si bien los contornos constitucionales de la confiscatoriedad tributaria son ambiguos y la mención expresa a la no confiscatoriedad del sistema tributario no está tan extendida, no podemos olvidar que sería posible una aproximación al concepto desde el principio, más trabajado en las diversas jurisprudencias constitucionales, de la capacidad de pago o capacidad económica, ya que la no confiscatoriedad puede muy bien concebirse como un complemento o límite máximo de la anterior (Martínez Lago, 1990). Esto nos llevaría a un análisis jurídico-constitucional de este otro principio y su aplicación concreta al IRI. Lo cual de nuevo excede la dimensión de este trabajo. Pero lo que sí parece es que el conjunto del análisis jurídico nos permite concluir que en el plano normativo el IRI no solo enfrenta desafíos desde la teoría económica (ya sea en su versión más clásica como con un enfoque más actual) sino también desde el plano jurídico, por entrar en potencial conflicto con instituciones jurídicas de un enorme peso (constitucional y socio-político) como ser la propiedad privada o el principio de capacidad económica.

4 ASPECTOS PRÁCTICOS PARA SU IMPLEMENTACIÓN Y CONTROL

Vamos a dividir esta sección en 4 diferentes apartados, que nos permitirán abordar distintos retos de tipo práctico para tener éxito en la implementación del IRI.

4.1. Perímetro del Impuesto

Debe responderse a dos preguntas: la primera es cuáles son los bienes y derechos que debe abarcar y la segunda si deben incluirse las deudas, y en ese caso, cuáles.

Respecto a lo primero, y precisamente por las críticas que el impuesto ha sufrido por su mal funcionamiento y por la inequidad de sus exenciones⁴³, la solución es simple: el impuesto debe abarcar todos los bienes y todos los derechos que sean propiedad de una persona física. Esto en particular obliga a revisar algunas exoneraciones que hoy se dan por sentadas en la mayoría de sistemas. Estas exoneraciones hacen perder al tributo toda su lógica redistributiva dado que precisamente son los contribuyentes más ricos los que poseen estos bienes o derechos exonerados. Es posible que su gravamen exacerbe la crítica de la generación de ineficiencia del tributo, pero ya hemos abordado este tema y nuestra posición al respecto con anterioridad. Se trata principalmente de las exoneraciones siguientes:

42 Artículos 115 y 57 respectivamente.

43 Puede consultarse el Informe de la Comisión de Expertos para la reforma del Sistema Tributario Español, p. 227

(i) los activos empresariales o las participaciones en sociedades no cotizadas; (ii) las distintas formas de ahorro-previsional, ya sea en forma de seguros, fondos, o lo que se considere, y además de cualquier modalidad o clase⁴⁴.

También es conveniente insistir en que el impuesto grava el patrimonio mundial, de modo que no hay tratamiento diferencial posible dependiendo de dónde se encuentre el patrimonio.

No obstante, sí es necesario plantearse el interés de incluir en el perímetro del impuesto el ajuar doméstico, esto es, el conjunto de bienes, enseres y ropas de uso común en la casa. Tiene su importancia en las grandes fortunas, pues las (múltiples) casas de personas se decoran y amueblan de obras de arte, antigüedades y otros enseres que pueden llegar a tener un extraordinario valor. Una posibilidad es considerar la sujeción de cada objeto en particular, lo cual no solo es fuente de fraude (por la dificultad de controlar su existencia) y controversia (por cómo establecer el valor), sino que lógicamente puede generar un coste indirecto muy alto en la elaboración del Impuesto (al menos la primera vez).

Más sencillo y práctico sería incluir el ajuar como un valor a tanto alzado buscando alguna relación aritmética (no necesariamente proporcional- ver sección siguiente-) entre el patrimonio total y el “ajuar”. Esto es un mecanismo practicado, por ejemplo, en Uruguay (10% de la diferencia entre el patrimonio neto y el mínimo no imponible si esta es menor a dicho Mínimo no imponible y 20% si es mayor), o Francia (5% del activo bruto); y también se da en algunas normativas del Impuesto sobre Sucesiones (España: 3% de la masa hereditaria o Chile: presunción del 20% del valor del inmueble donde se encuentra) y resuelve uno de los grandes problemas de valuación.

Respecto a las deudas, existen, como hemos visto en la sección 2, distintas opciones. Parece que la única que debiera descartarse es la de excluirlas del todo. Ni en sentido económico ni jurídico es concebible un gravamen sobre el patrimonio bruto, pues la riqueza total es un concepto neto y de lo contrario atentariamos frontalmente contra el principio de capacidad de pago. Esto es doblemente importante si estamos propugnando la inclusión en la base imponible del IRI de la totalidad del patrimonio, incluyendo el empresarial, dado que es en el campo empresarial donde el volumen de deudas suele ser mayor.

4.2. Valuación

De todos los elementos del IRI, es sin duda el que presenta el mayor desafío. Es una obviedad afirmar que la valoración de determinados bienes o derechos siempre estará sujeta a problemas y controversias. Y esto en un doble plano: primero el de la valoración económica de determinados bienes o derechos que no tienen mercado o no cotizan, y segundo en la de su actualización al alza o a la baja, una vez evaluadas.

44 En el campo de los vehículos de ahorro a largo plazo en sentido amplio existe una considerable variedad y complejidad de fórmulas cuyo objetivo fundamental (a veces incluso único) es acogerse a alguna ventaja fiscal. Para asegurar la mayor equidad del IRI, esto debe desaparecer en su totalidad: no puede admitirse ninguna excepción en ningún vehículo de ahorro, e incluimos aquí, por si quedara alguna duda, (i) los planes de pensiones, ya sean públicos o privados, siempre que sean de prestación o beneficio definido, (ii) cualquier fórmula de inversión colectiva; (iii) cualquier vehículo sucesorio (fideicomisos, trust, contratos sucesorios, etc.) y (iv) cualquier modalidad de seguro de vida entera o pura, o combinados con supervivencia. Respecto de los seguros de vida en particular, y como ejemplo de cómo se buscan vías de escape, algunas de sus configuraciones jurídicas vienen a dejar los derechos económicos subyacentes en suspenso, pues el beneficiario no ha sido designado y el tomador puede haberse desprendido formalmente de su patrimonio para “aportarlo” a la compañía de seguros. Cualquiera de estas opciones necesita de un análisis estrictamente económico, prescindiendo del esquema legal, pues suele haber un patrimonio que sigue en la órbita de la familia, y no porque legalmente se pueda considerar transferido deja la familia de “controlar” en forma directa o indirecta este patrimonio (en particular el titular inicial del patrimonio, que suele coincidir con el tomador del seguro)

Por eso aquí nos atrevemos a proponer el siguiente mecanismo mitigador del problema: debería excluirse del IRI todo bien o derecho que no deba registrarse o cotizarse en algún registro público⁴⁵ o mercado organizado⁴⁶. ¿Qué consecuencias tendría esta propuesta?

En primer lugar, por el lado positivo, permite tener siempre un inventario alternativo (o información de contraste) a la propia declaración del contribuyente, lo cual es de gran utilidad para evitar discrepancias y olvidos. Además, permite utilizar valores objetivos (cuando los haya). Por ejemplo, es claro en el caso de utilizar información catastral, o bursátil, pero la existencia y manejo de otros registros puede tener su importancia a efectos de la correcta valuación del patrimonio si se sabe utilizar apropiadamente su información. Así, es frecuente que los países, por motivos de seguridad vial o del Impuesto de circulación lleven un control del parque automotor, lo que incluye sus propietarios y su valor (a veces el valor no aparece en el registro propiamente dicho, pero sí se publican unas tablas de valores vehiculares, por marca, modelo y año, que convenientemente combinadas con la información del registro de vehículos permite asignar un valor a cada contribuyente).

No desconocemos las dificultades prácticas, en la mayoría de los países de la región, para recoger en los correspondientes registros públicos determinados bienes o derechos; empezando por las carencias del propio catastro. De hecho, es conocida la endémica falta de cobertura e informalidad registral. De Cesare (2010) encuentra que el porcentaje de cobertura registral promedio de los catastros en América Latina es del 80% en 30 jurisdicciones diferentes (provincias y municipios). No obstante, destaca las muchas inconsistencias que se reflejan en el instrumento utilizado para recabar la información de los registros catastrales. En todo caso, las tasas de cobertura oscilan entre 13 y 100%, indicando la heterogeneidad en la región y destacando la existencia de problemas muy graves en determinados países en los cuales los catastros no tienen capacidad alguna para el ejercicio de actividades más básicas que se les suponen. Por tanto, lo primero es conceder que esta fórmula no será aplicable allí donde las carencias de los registros sean insuperables (y probablemente, con ellas, tampoco lo sea el propio IRI⁴⁷). Pero sí conviene mencionar tres cuestiones relevantes:

De un lado que la informalidad suele ser más grave en las propiedades en poder de personas humildes, como zonas urbanas marginales o tierras rústicas. Esto trabaja en favor del IRI, pues este sesgo estructural en la imperfección mejoraría indirectamente la progresividad.

De otro lado, una vez diagnosticados con rigor los problemas de cada registro público en particular, en cada país o región, existen fórmulas o hipótesis que, debidamente aplicadas, pueden permitir paliar en parte sus imperfecciones. Por ejemplo, hipótesis de subvaluación sistemática o asimétrica, cálculos de desajuste o descuelgue histórico del valor asignado, etc. Al respecto, De Cesare (2010), a partir de la información suministrada por 20 jurisdicciones, encuentra que en promedio el valor registrado por los sistemas catastrales en América Latina es del 60% del valor de mercado de las propiedades. Aunado a ello, el mismo estudio encuentra que el tiempo promedio para procesos de avalúo masivo es de 6 años.

Finalmente, que cuando hablamos de registros o mercados, no debemos olvidar que muchos de los bienes o derechos en poder de los más ricos, y en especial en LAC, se encuentran situados fuera de su país de residencia, casi siempre en jurisdicciones con alta calidad institucional y registral, y

45 Debe mencionarse que esto no es enteramente nuevo, pues Bolivia por ejemplo sigue este criterio para la valuación de los bienes o derechos del caudal relicto a efectos de su Impuesto sobre las Herencias.

46 Pero si el bien no está registrado efectivamente, debiendo estarlo; o no cotiza, debiendo hacerlo, también deberá declararse.

47 En estos casos, es posible que tenga más sentido el crear un Impuesto sobre la Riqueza situada en el Extranjero (o IRIE). Ver más adelante.

por lo tanto la calidad media de los datos de registros o mercados que determinan la riqueza de un contribuyente se compensan y permiten una visión más optimista.

Dicho lo cual, hay al menos un par de áreas donde la mera existencia de información en un registro no supone por sí misma demasiada ayuda para mejorar la valuación de la base imponible del IRI: los derechos de propiedad industrial o intelectual y las acciones o participaciones no cotizadas.

Es cierto que la mayoría de derechos de propiedad industrial⁴⁸ o intelectual son susceptibles de ser inscritos ante la correspondiente Oficina de Patentes, Registro de Propiedad Intelectual, u órganos homónimos. Pero no lo es menos que esta inscripción lo es a los efectos de proteger el derecho de uso y no incluye ni determina un valor económico de ese derecho. Sin embargo, la buena noticia a efectos del IRI es que son muy escasas las inscripciones en el registro de patentes a nombre de personas físicas⁴⁹, y probablemente no sean los inventos de mayor valor comercial. Las patentes de auténtico valor económico están en posesión de personas jurídicas, y por lo general son sociedades transnacionales y cotizadas, por lo que ese intangible acrecienta su valor de cotización. En todo caso, para proveer una idea aproximada de lo bajo de la cuantía de las patentes para la región de América Latina, la solicitud de patentes de residentes y no residentes promedio por país es de 242 por año, valor que está muy por debajo de las 42,380 aplicaciones promedio por país en la región de la OCDE (estimaciones basadas en los datos provistos por el Banco Mundial en su base de datos de indicadores para el desarrollo).

En cuanto a la propiedad intelectual, si bien aquí es más frecuente encontrar propietarios individuales (músicos o escritores por ejemplo), existen dos factores clave que “trabajan” de alguna manera a favor del IRI: de un lado que estamos ante muy contados casos de contribuyentes donde estos derechos tienen algún valor real (hay muchos músicos y muchos literatos, pero desgraciadamente muy pocos exitosos a nivel comercial). De otro lado que los profesionales exitosos suelen transmitir en todo o gran parte los derechos económicos de sus obras, incluso antes de que se publiquen, de manera que estos contribuyentes no tienen ya que evaluar ese derecho de propiedad intelectual a efectos del IRI, sino que tienen que consignar la contraprestación económica que han recibido (o van recibiendo paulatinamente) de la compañía discográfica o editorial como la integrante de su riqueza. Por tanto, y en conclusión, los derechos de propiedad industrial o intelectual- que insistimos sí deben incluirse en el IRI- no suelen constituir un problema.

Cuestión bien diferente, e infinitamente más compleja de resolver, se produce con las acciones o participaciones en sociedades o entidades no cotizadas. Por un lado, la magnitud macroeconómica o agregada del problema es altamente relevante, dado que estas sociedades constituyen una parte muy significativa del total de entidades empresariales de un país en manos de residentes de ese país, puesto que a nivel de grandes empresas es mucho más frecuente la presencia de capital extranjero (WBG, 2013); la cuestión se agrava por el hecho de que esta forma de activos está fuertemente concentrada en los percentiles más altos, lo cual significa que su valoración puede ser determinante en el IRI de los contribuyentes, pequeños y medianos empresarios de un país.

Una vez descartada la opción de su exoneración, por los motivos aludidos in extenso más arriba, debemos enfocarnos a su valuación.

Existen diversas metodologías para ello, que provienen de la teoría de la valoración de empresas: basada en el flujo de caja, en los beneficios, en el patrimonio neto, en la última transacción, etc. Los

48 Entendemos aquí comprendidas las patentes y los modelos de utilidad, y las marcas o nombres comerciales; siendo también cierto que hay determinadas mejoras o procesos industriales de extraordinario valor potencial (know-how en sentido amplio) no susceptibles de inscripción.

49 Según datos de la Oficina de Patentes de EE.UU. (US Patent and Trademark Office), el porcentaje de patentes registradas a nombre de personas físicas era del 6% del total (<https://patentlyo.com/patent/2015/06/independent-inventors.html>).

valores resultantes, según se aplique una u otra metodología, pueden ser muy diferentes, de hecho, incluso totalmente divergentes. Lo cual nos dice que abrazar un método concreto en detrimento de todos los demás sería un grave error, entre otras cosas también porque ninguna metodología es perfecta.

En el derecho comparado, las fórmulas utilizadas son fórmulas de valoración muy básicas: por ejemplo (siguiendo criterios tanto de IRI como de Impuesto a las herencias): en Chile se habla del “valor corriente en plaza⁵⁰”, mientras que en España se utiliza el mayor valor de una lista compuesta por: **1.** el valor comprobado por la Administración Tributaria, **2.** el valor teórico si la empresa fue auditada y **3.** el valor que resulta del (i) valor nominal, el (ii) valor teórico resultante del último balance aprobado o (iii) el valor resultante de capitalizar al tipo [o tasa] del 20 por 100 el promedio de los beneficios de la entidad en los tres ejercicios sociales cerrados con anterioridad a la fecha del devengo del Impuesto (31 de diciembre).

No solo es lógico que las normativas tributarias primen métodos sencillos, ya que por una parte, evitan conflictividad o litigiosidad, y por otra simplifican el cálculo (costo indirecto); sino que probablemente existan limitantes constitucionales definitivas a la utilización del método que hoy por hoy es más habitual y probablemente más acertado para la valoración de empresas, esto es, el método por flujos de caja futuros⁵¹. Admitiendo que esta cuestión ameritaría de una discusión más profunda⁵² y posiblemente de una revisión de la aplicación del concepto de capacidad de pago al caso del IRI, hoy por hoy y prima facie parece que un sistema que valore un Impuesto sobre la base de una capacidad de pago hipotética y futura va contra la lógica misma del principio constitucional de capacidad de pago. En este contexto, lo realista es limitarse a métodos de valoración basados en valores o datos históricos.

Pero incluso dentro de estos y repasando el derecho comparado, deben distinguirse dos grandes grupos: los métodos basados en valores contables y los basados en resultados (pasados, como ya hemos dicho). Debemos admitir que ambos tienen ventajas e inconvenientes. Las ventajas de un método contable son la certeza y publicidad, mientras que como mayor inconveniente es el excesivo peso de valores históricos (es decir, que hay un riesgo de desconexión con la realidad). Por otro lado, las valuaciones basadas en resultados pasados se aproximan más al sistema de flujos de caja futuros, preferido de los expertos, pero pueden ser muy volátiles y sobre todo, si la empresa entra en pérdidas, arrastrar una inercia perversa al tomarse datos históricos.

50 Chile también habla de que la Superintendencia de Valores valorará las acciones o participaciones, pero esto, que ya de por sí es trabajoso en el caso de un Impuesto a las Herencias – único existente en Chile-, lógicamente no puede hacerse de forma generalizada y anualmente para los contribuyentes de IRI; sin embargo, sí podría estar pensado para situaciones excepcionales, como ser una discrepancia del valor entre partícipes a efectos de sus declaraciones; títulos de muy alto valor y/o que constituyan una notable proporción de la riqueza de un contribuyente; empresas en pérdidas, pero que tengan expectativas claras de beneficio (“start-ups”); etc.

51 Puede encontrarse un repaso general a los métodos de valoración de empresas en Fernández (2005). Este autor parece decantarse por el método de flujos de caja futuros.

52 Y a nuestro juicio podría serlo, dado que el hecho de gravar una capacidad de pago hipotética podría ser atemperado por un mecanismo de compensaciones hacia adelante del impuesto pagado. Un ejemplo servirá para ilustrar esta idea: si la riqueza de un emprendedor de éxito es valorada conforme a los flujos de caja futuros esperados de su empresa, y posteriormente resulta ser vendida por menor valor o que incluso pierde gran parte o todo su valor, se podría habilitar un mecanismo de devolución de impuesto (por ejemplo por los 5 años anteriores). De este modo la capacidad de pago ligada al IRI sería respetada y el valor de la compañía mucho mejor establecido (aplicando el mecanismo de flujos de caja futuros, por supuesto con una serie de ajustes necesarios).

RECUADRO 2 ALGUNAS OPCIONES DE VALORACIÓN DE ACCIONES NO COTIZADAS EN EL IMPUESTO SOBRE LA FORTUNA DE FRANCIA (ISF)

La valoración de acciones no cotizadas a efectos del ISF francés se plantea en la normativa de este país en términos muy abiertos. Se establece la necesidad de determinar un valor neto de la sociedad que refleje “lo más exactamente posible el valor real de la empresa”. A partir de aquí, se enumeran varios métodos, sin tomar preferencia por ninguno y permitiendo que se “combinen y ponderen” en su caso. Estos métodos enumerados son: valor matemático, valor de rendimiento, de productividad, por margen bruto de autofinanciación y de comparación. A continuación describimos los más habituales:

VALOR MATEMÁTICO

Este valor parte del valor neto contable y se obtiene en 3 pasos:

Valor neto contable (VNC): Activo neto – activo ficticio – deudas – provisiones

Valor neto contable corregido (VNNC): se corrigen al alza o a la baja los valores históricos (o en libros) de los activos de la empresa para reflejar su valor real y corregir así plusvalías o minusvalías latentes.

Valor matemático: Valor neto contable corregido/nº de acciones o participaciones.

Existen dos modalidades de Valor matemático: el valor matemático ex-cupón, es decir, el que toma el VNNC después de la distribución de dividendos. Y el VNNC normal, que se calcula antes de la distribución de dividendos.

VALOR DE RENDIMIENTO

Esta evaluación de la empresa está basada sobre los resultados. Un valor de rendimiento se obtiene de la capitalización del beneficio por acción formulando la siguiente pregunta: ¿Qué capital me daría el beneficio por acción que he obtenido, a una tasa de interés t que se haya predeterminado (sería, por ejemplo, una tasa de rentabilidad media de una inversión)?

Ese capital sería el valor de mi empresa o de mi acción.

Un ejemplo ayudará a comprender mejor este supuesto:

Ecuación teórica: beneficio por acción = valor de rendimiento $\times t$, lo que equivale a: Valor de rendimiento = beneficio por acción / t

Aplicación práctica.

Sea un beneficio total en el año de \$90000 para una sociedad cuyo capital está dividido en 20000 acciones.

Sea una tasa de interés de 10 %.

¿Cuál es el Valor de rendimiento (VR)?

Beneficio por acción = $90000 / 20000 = 4,5$

$VR = 4,5 / 0,1 = 45$

N.B. una variante de esta es el Valor financiero, donde se toma el dividendo en lugar del beneficio por acción. Por tanto, si t permanece igual, el valor financiero es inferior al valor de rendimiento porque el dividendo no puede exceder del beneficio por acción.

1 Activo ficticio: ej. Los gastos de primer establecimiento de la empresa que contablemente se activan

2 Por ejemplo, un mayor valor de un terreno, o un menor valor de una patente. Normalmente es de esperar que esta tarea la realice un experto. Este paso es por tanto costoso y no exento de polémica, por lo que esta valoración debe quedar documentada; también es posible que no se lleve a cabo.

3 La tasa t debe ser fijada por el Gobierno o la Ley.

A partir de aquí, como se observa, se abren varias posibles soluciones.

Una posible solución sería adoptar una combinación o promedio de media móvil de resultados pasados y de una valoración según valor neto contable⁵³.

Para agotar esta parte del análisis, cabe plantearse si existe algún otro bien o derecho que, como consecuencia de adoptar esta medida, quede fuera del IRI y perjudique de manera significativa su implementación. En principio, solo son concebibles tres fuentes de riqueza habituales (no masivas)

53 También se puede pensar en la utilización del balance auditado como base de cualquier valoración con apoyo en contabilidad, pero en caso de entidades no obligadas a auditar sus balances, una solución podría ser que la auditoría solo se tuviera que hacer cada 5 años y de este modo el costo indirecto disminuiría (algo similar se produce en el Impuesto al Patrimonio de Luxemburgo).

de estas características: las obras de arte, el dinero en efectivo y el oro (u otra piedra o metal precioso- más raro-).

Estas formas de tenencia de un patrimonio escaparían legalmente al IRI (de hecho ya escapan hoy al tributo por la imposibilidad de controlarlas), y es probable que se incrementara su posesión entre los ricos.

Para las obras de arte cabe no obstante que puedan pasar a un Inventario o Registro Nacional de bienes; queremos dejar bien claro que no deben exonerarse en el IRI para incentivar su inscripción, sino que ese paso debiera darse por otros motivos, ya sean extra-fiscales (como la certificación pública de su autenticidad y valor, el reconocimiento de su legítimo propietario para caso de pérdida o robo, etc.), y aún fiscales (por ejemplo exoneración de la ganancia de capital en el IR del donante en caso de su donación a entidades como museos o el Estado; o acaso exoneración en el IVA).

En cuanto al dinero en efectivo, la tendencia cada vez más acusada a la reducción de las posibilidades de uso del mismo incluso de forma abrupta como ocurrió recientemente en India⁵⁴ (lo que paradójicamente lo convierten en un producto ilíquido) junto con el riesgo de ser sospechoso de incurrir en delito de lavado (cuando menos de ser investigado por ello), así como el hecho evidente de no aportar demasiada satisfacción – es improductivo y se devalúa- y sí no pocos problemas (pues debe guardarse en una caja de caudales, se puede perder- o la llave que abre la caja- , dañar, incendiar...), nos lleva a pensar que será un refugio marginal de la riqueza.

En cuanto al oro, reúne alguna de las características mencionadas para el efectivo (la necesidad de almacenarlo bien; el hecho de que solo es productivo si se revalúa; su relativa iliquidez) nos hacen pensar en la misma forma, pero es probable que en los grandes patrimonios, un IRI concebido sobre la base de registros deje escapar alguna proporción del patrimonio total.

De algún modo, el concepto de ajuar antes mencionado vendría a capturar parcialmente este conglomerado de bienes que no aparecen registrados, si bien, sería de forma imperfecta y probablemente muy asimétrica, en particular por las reglas de valoración del ajuar que proponemos a continuación.

Formas de valorar el ajuar: como vimos más arriba, se ha seguido un cálculo lineal proporcional del mismo, como un 3% a 5% del resto del patrimonio. Siguiendo esta fórmula se compensa en parte la exclusión de bienes no registrados mencionados antes: obras de arte, dinero y oro (o similares).

Sin embargo, si nos ceñimos a un cálculo del ajuar en sentido estricto, que recordemos sería aquel “conjunto de muebles, enseres y ropas de uso común en la casa”⁵⁵, resulta aconsejable proponer una fórmula aritmética más precisa, dado que el ajuar ligado al patrimonio empresarial y financiero no existe como tal. En este caso, debería considerarse exclusivamente el patrimonio inmobiliario (pues el ajuar se liga a “la casa”) y probablemente optar por un valor a tanto alzado significativamente mayor (obsérvese que Chile sigue un criterio basado en este planteamiento en su Impuesto a las Herencias al cuantificar al 20% el ajuar de cada inmueble).

54 <https://www.nytimes.com/2016/11/09/business/india-bans-largest-currency-bills-for-now-n-bid-to-cut-corruption.html?mcubz=0>

55 Según definición del Diccionario de la real Academia española de la Lengua (<http://dle.rae.es/?id=1OqSIXR>).

En este sentido, analizando los datos procedentes de algunos países OCDE, encontramos que los bienes de consumo alcanzan un 6% del valor de toda la riqueza, de modo que si extendemos este ratio al valor del ajuar en su conjunto, debiéramos tomar el 6% como valor del ajuar⁵⁶.

Adicionalmente, tenemos el problema de la actualización. Los bienes y derechos que componen un patrimonio individual no solo deben evaluarse, sino que al ser el IRI un impuesto anual, su valor debe actualizarse. Si se sigue el planteamiento propuesto en este trabajo, la actualización no debe ser muy difícil, por lo siguiente:

- (i) Los productos cotizados en mercados organizados suelen tener una cotización a fin de año y bastaría con consignarla (o bien consignar aquella cotización de fecha más próxima al cierre). También son admisibles e incluso aconsejables, fórmulas de promediación del valor de los títulos cotizados⁵⁷.
- (ii) Los valores de bienes inmuebles, salvo excepciones debidamente justificadas, deben fluctuar muy poco de año en año, salvo que haya habido revisión catastral o comprobación específica y firme de valor por la Administración Tributaria; es posible emitir en una norma reglamentaria una actualización general del valor de inmuebles o derechos reales sobre inmuebles, normalmente correlacionada a la inflación, pero no necesariamente coincidente con esta.
- (iii) El valor de las acciones o participaciones en sociedades no cotizadas debe actualizarse en función de la aplicación misma de los criterios de valoración mencionados más arriba.
- (iv) Los demás bienes o derechos registrados podrían aumentar o disminuir su valor en función de la inflación, sin perjuicio de que haya habido comprobación específica y firme de valor por la AT.

4.3. El IRI como herramienta de control tributario cruzado

Como veremos en la sección 5, nuestras simulaciones de un IRI a tasas moderadas suponen una contribución pero no representan un salto significativo en términos de suficiencia y equidad del sistema tributario. Sin embargo, como hemos mencionado, existen otras ventajas adicionales del IRI que deben ser consideradas, y una sin duda es el que pueda servir como herramienta de control tributario cruzado. Lamentablemente, esta eventualidad no es aprovechada por ningún otro país CIAT que haya contestado a las encuestas⁵⁸, aunque sí es conocido que EE.UU. y Canadá exigen información detallada de las posiciones financieras de sus residentes en el exterior mediante los formularios IRS 8938 y CRA T1135 respectivamente,

56 De acuerdo a los datos disponibles en la base de datos de "National Accounts/Household's financial and non-financial assets", solo hay 4 países para los que existen valoraciones de los bienes de consumo: Australia, Canadá, Israel, Japón y USA. Estas valuaciones se hacen a partir de encuestas especializadas que buscan medir el patrimonio en el hogar. Los datos pueden consultarse en <http://stats.oecd.org/Index.aspx?lang=fr>

57 Por otro lado, es posible que algunos títulos que coticen oficialmente no tengan realmente cotización o la que exista sea muy antigua, incluso de ejercicios fiscales anteriores. Esto puede ocurrir por ejemplo en el caso de títulos que han entrado en suspensión de pagos (default), porque los procedimientos legales en esos casos se judicializan y eternizan. Durante ese tiempo puede haber algunos momentos en que se encuentre contrapartida, pero es mucho más frecuente que haya movimientos extra-mercado, por tanto desconocidos por los demás acreedores, con importantes quitas (haircut) o que simplemente no haya ninguna compraventa de títulos hasta la liquidación final. En este contexto o alguno de similar naturaleza, es decir, no con carácter general, la mejor solución es simplemente abrir una puerta a la prueba de un valor diferente por el contribuyente.

58 Existe en la normativa salvadoreña la obligación de informar acerca de la tenencia de inmuebles (solo inmuebles) en un documento anexo al Impuesto a la Renta para contribuyentes que superen los US\$ 90.000 de ingresos anuales y cuyo patrimonio inmobiliario supere los US\$ 363.000).

y Brasil dispone de un formulario, la “Declaração de Ajuste Anual” que cumple alguna de las funciones informativas del IRI sobre la situación anual del patrimonio (valor y composición) de un contribuyente, cuando se produce algún movimiento en el patrimonio (no sería útil en el caso de un patrimonio estático, por ejemplo).

Por otra parte, Uruguay es el único país que ha detallado un poco el trabajo de control en su contestación al cuestionario, y de su respuesta ya se infiere la importancia del control conjunto y/o cruzado del Impuesto a la renta y al patrimonio. A este respecto quisiéramos destacar este comentario: “Junto a los análisis de riesgo en las declaraciones de renta se incorporan estudios de la situación patrimonial de los sujetos seleccionados, así como sus declaraciones contrastadas con los datos en poder de la oficina”, así como el anuncio de la creación en el seno de su Administración Tributaria de una unidad de investigación de personas físicas.

En definitiva, bajo determinadas condiciones (ver punto siguiente) el IRI sería un instrumento muy útil de apoyo al control de Impuesto a la renta (tanto como este último lo sería de aquel) y además lo sería en materia de rentas del capital, potenciando así la progresividad del Impuesto a la Renta. Ni siquiera sería necesario establecer un gravamen, y el disponer de la información en una forma ordenada y tratable es ya un avance. Alguien podría decir que, en el contexto del intercambio de información automática que se avecina, esto ya no es necesario, pero al respecto conviene mencionar lo siguiente:

- Menos de la mitad de los países miembros de CIAT (18 sobre 40) son miembros del CRS, es decir que no van a recibir información automática en los próximos meses/años.
- Una parte muy significativa de la información relevante para los miembros del CIAT se encuentra en las entidades financieras de EE.UU., quien tampoco es firmante del CRS ni lo va a ser en el mediano plazo, y que además no tiene firmados acuerdos de reciprocidad en el marco de FATCA (IGA 1) con la mayoría de países del CIAT.
- No es claro que los países firmantes del CRS estén en condiciones de explotar la información financiera que reciban, al menos hasta que el sistema se ajuste y se depure convenientemente (el primer intercambio de este tipo tuvo lugar en septiembre de 2017).
- La información que se puede obtener de una declaración informativa sobre patrimonio puede exceder la que proviene del intercambio automático vía CRS, al menos en aspectos como bienes inmuebles, oro y metales preciosos, commodities, etc. y además puede adaptarse a necesidades concretas de un país si fuera el caso (el CRS, como su nombre indica, reporta información estandarizada).

Ante estos argumentos creemos que la obtención de información vía una declaración ad hoc es muy aconsejable y debería incluirse en los planes de trabajo a corto plazo de los Gobiernos y administraciones tributarias.

4.3.1. Diseño de la declaración

En la línea de la conclusión anterior, resulta clave disponer de una declaración que pueda servir a los fines de control. Por ello es muy importante tener en cuenta algunos aspectos:

- (i) El diseño tiene que ser estable en el tiempo. Cambios en el diseño, sobre todo cambios muy radicales, dificultarán la comparación intertemporal.
- (ii) Tiene que dividirse en secciones que permitan conocer distintas categorías de patrimonio y también las deudas (pues estas pueden distorsionar el control).

- (iii) Debe de coordinarse el diseño de la declaración con la del Impuesto a la renta. Un ejemplo sería el ahorro previsional privado, cuyas ganancias acumuladas suelen quedar exoneradas del impuesto a la renta y que podría declararse en sección independiente en la declaración de riqueza de modo que los datos ligados a esta parte no perjudiquen los cruces de información con las declaraciones de impuesto a la renta.
- (iv) Y finalmente, siguiendo en esto las reflexiones de Enciso de Yzaguirre (2009), debe mantenerse la generalidad de declarantes, la universalidad del patrimonio (con muy pocas excepciones) y la capacidad de actualización de la valoración del mismo mediante el empleo de criterios eficientes (ver más arriba).

4.3.2. Unidad contribuyente

Sobre esta cuestión es oportuno mencionar dos cosas: (i) existen en derecho comparado diversas modalidades como ya vimos en la sección 1, y probablemente todas ellas tienen ventajas e inconvenientes. Es decir, que la jurisdicción podría elegir entre valorar el patrimonio del individuo o de la familia. (ii) Para que el IRI (o la declaración informativa sustitutiva) pueda cumplir su función de ayuda al control, la unidad contribuyente debe coincidir con la del Impuesto a la Renta. De lo contrario el tratamiento masivo y cruzado de datos podría dificultarse.

4.3.3. Mínimo no imponible

Un mínimo no imponible (MNI) es imprescindible para que el impuesto sea operativo. No se concibe administrativamente (sin entrar siquiera en consideraciones de equidad) una masa de declarantes por este impuesto.

Si bien los distintos MNI observados son muy heterogéneos (ver tabla 6 en la sección 2), dada la fuerte concentración del patrimonio en los percentiles superiores, bajo el enfoque práctico de esta sección nos atreveríamos a recomendar altos niveles de MNI, que expulsen a la gran mayoría de los residentes de la obligación de contribuir e incluso de declarar por este impuesto. Esto no daña ni la suficiencia ni la equidad del tributo siempre que se asegure por ejemplo el gravamen del decil superior.

La existencia de un MNI elevado no asegura una correcta progresividad del tributo, dado que los defectos de diseño, como lo muestra el caso español, pueden provocar que las tasas efectivas sobre percentiles inferiores sean mayores⁵⁹.

Si por motivos políticos ineludibles debieran concederse exenciones o exclusiones de la base imponible, es aconsejable recalcular a la baja el valor de MNI, a pesar de que resulta evidente que no será posible dejar fuera del IRI a los mismos contribuyentes con un MNI elevado que con un MNI moderado acompañado de exoneraciones. Además el responsable de política tributaria debe ser consciente de que un sistema así aumenta el riesgo de que se produzca el problema descrito para el caso español.

El MNI debiera poder actualizarse en forma automática para evitar progresividad en frío; el riesgo en el caso del IRI es principalmente de costo indirecto por tener que presentar declaración.

⁵⁹ En concreto, en el caso español, la tasa efectiva era más elevada para los patrimonios medios (entre US\$550.000 y US\$2.750.000), mientras que decrecía ligeramente en el caso de los patrimonios más elevados (Informe de la Comisión de Expertos para la Reforma del Sistema Tributario Español, Op. cit. Págs. 230-231).

Es conveniente que el MNI se configure como una verdadera cantidad no gravada, en lugar de como un umbral para declarar; si opera este segundo caso se produce un error de salto y resultaría necesario aplicar un mecanismo como la “décote” francesa, es decir un sistema de corrección parcial de la tributación para los menores patrimonios de entrada al IRI⁶⁰.

4.4. Tarifa y confiscatoriedad

También hemos visto (tabla 7, sección 2) que existe un nivel significativo de heterogeneidad en esta materia. En realidad, si se toman las tasas como valores absolutos, la diferencia no parece mucha, pero en términos de diferenciales relativos las distancias pueden ser enormes: ¡entre el 0,5% de Luxemburgo (no aparece en la tabla) y el 2,5% de España (¡que en el caso de la región de Extremadura sube incluso al 3,75%!) el impuesto es 5 veces más elevado!

Por otra parte, esta cuestión no es secundaria en absoluto, ni conviene tan solo resolverla aplicando determinadas preferencias ideológicas, pues el impuesto afecta a la rentabilidad de la inversión y puede condicionar la posición competitiva de un país en esta materia.

Adicionalmente, también lo vimos, el IRI corre riesgos de enfrentar desafíos de constitucionalidad si su tarifa se convierte en confiscatoria.

En este contexto, y si bien apuntábamos en su momento a una tarifa moderada para evitar estos peligros, podemos ser más ambiciosos y señalar que, bajo determinadas condiciones, una tarifa más agresiva podría ser válida. Esencialmente estas condiciones son 3:

- (i) Adaptar anualmente la tasa/tarifa a las rentabilidades medias de mercado. Esto no significa que la tasa marginal máxima deba igualar esa rentabilidad, sino que debe ser una referencia⁶¹. Por otro lado, las rentabilidades de mercado se pueden medir de muy diversas maneras, pero en todo caso debe ser un mecanismo automático el que las prefigure para cada ejercicio, pues no se puede estar revisando esta cuestión por Ley cada ejercicio⁶².
- (ii) Permitir las promediaciones en la valoración del patrimonio (3 o 5 años por ejemplo) que consigan mitigar las volatilidades de las composiciones de ciertas carteras. De alguna manera se sigue la lógica aquí del tratamiento de las rentas irregulares para mitigar la progresividad el año en que se produce el hecho generador.
- (iii) Establecer un mecanismo que permita al contribuyente corregir totalmente⁶³ el “exceso de imposición” que se da al tener que pagar Impuesto a la Renta e IRI.

60 <https://www.service-public.fr/particuliers/vosdroits/F138>

61 Piketty (2014), Op. cit., prueba en el Capítulo XII de la Tercera Parte de su obra que la rentabilidad del capital es mayor en los altos patrimonios, por lo que fijar una tasa de gravamen en el entorno de la rentabilidad media del mercado no debe poner en riesgo la confiscatoriedad, aunque sí pueda suponer un fuerte desincentivo al ahorro.

62 Díaz de Sarraide y Garcimartín 2015 proponen, en un contexto algo diferente, pero aplicable a este caso mutatis mutandi, el tomar la rentabilidad de los títulos de Deuda Pública a 3 o 5 años, como valor representativo de la rentabilidad sin riesgo.

63 En este sentido, el sistema español no es aconsejable porque en España siempre hay obligación de pagar al menos un 20% de la cantidad inicialmente determinada del Impuesto sobre el patrimonio.

5 ESTUDIO CUANTITATIVO DE LA RIQUEZA: APROXIMACIONES A SU DISTRIBUCIÓN Y SU POSIBLE GRAVAMEN EN PAÍSES SELECCIONADOS DE LAC

Esta sección tiene como objetivos **a) cuantificar mediante simulaciones el rendimiento de un impuesto muy básico sobre el patrimonio neto, b) estimar su correspondiente efecto sobre la distribución del patrimonio neto en Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú, y Uruguay, y c) extraer algunas conclusiones.**

Estos objetivos conllevan una serie de dificultades por varias razones. Primero, únicamente Uruguay dispone datos de un impuesto sobre el patrimonio neto, por lo que debemos diseñar un modelo teórico de un impuesto y simular su impacto sobre una base presumida a fin de estimar su potencial recaudador y redistributivo. Es en estos últimos puntos en los que nos encontramos con las mayores dificultades dada la ausencia de encuestas especializadas que recaben datos sobre la riqueza en los países, la poca disponibilidad de datos fiscales y de información homogénea sobre encuestas de hogares y avalúos catastrales, así como la escasa disponibilidad de información en cuentas nacionales para estimar el valor de los activos no financieros. Aunado a ello, los problemas que se derivan de la existencia de instrumentos para ocultar riqueza en el extranjero, y sus implicancias tanto para la cuantificación de la riqueza, así como su respectiva distribución.

Las dificultades metodológicas y estadísticas que surgen de la no disponibilidad de microdatos y la dificultad para armonizar los microdatos existentes con las cuentas nacionales para la estimación de la base gravable del impuesto sobre el patrimonio neto con las que nos encontramos son varias y de diversa índole, incluso en aquellos casos en los que se dispone de información de las declaraciones del impuesto al patrimonio. Por ejemplo, al contar únicamente con la declaración de impuesto al patrimonio puede existir evasión a raíz de la sub-declaración de activos, especialmente de activos financieros que pueden estar en el extranjero, sobre todo en paraísos fiscales. De igual forma, la distribución del patrimonio está sesgada al capturar únicamente a contribuyentes con patrimonio que declarar, es decir, que captura solo aquellos individuos de rentas altas con obligación de realizar la declaración patrimonial y deja de lado a una gran parte de la población que no tiene obligación de declarar. Estos dos hechos obligan a valernos de los trabajos ya realizados por varios autores en este campo y también a realizar ajustes a estas metodologías. Hemos hecho un esfuerzo por ser pragmáticos y documentar de la mejor forma posible los supuestos y aproximaciones utilizados para la realización de esta sección. Los detalles particulares se abordarán de forma más técnica en el anexo estadístico de este trabajo.

5.1. Estimación de la base tributaria: el patrimonio neto privado individual

Para los fines de este trabajo, nos centraremos sobre el patrimonio neto privado⁶⁴, el cual definimos como **el valor de los activos financieros y no financieros (bienes muebles, inmuebles y otros bienes de valor)** que una persona adulta (mayor de 20 años) posea, menos el valor de sus respectivas **deudas u obligaciones financieras**, excluyendo el ahorro previsional público⁶⁵.

$$\text{Patrimonio privado neto individual} = \text{activos financieros} + \text{activos no financieros} - \text{deudas u obligaciones financieras}$$

De acuerdo a esta definición, los activos financieros estarán compuestos por los depósitos (cuentas de ahorro, depósitos de largo plazo, certificados de depósito), bonos (bonos gubernamentales, incluyendo bonos municipales o estatales, y corporativos, el denominado papel comercial, bonos emitidos por gobiernos extranjeros, valores respaldados por hipotecas, certificados negociables y otros títulos valores), activos financieros invertidos en fondos de inversión y acciones, depósitos, bonos, así como cualquier otro instrumento financiero que provea rendimientos financieros, intereses, dividendos, etc.⁶⁶ Los activos no financieros estarán compuestos por los bienes muebles e inmuebles cuyo valor se establecerá a partir del valor catastral/de mercado de la residencia primaria, otras residencias de las que el individuo sea propietario, y valor de sus ahorro previsional privado. Esta definición es congruente con la adoptada por la OCDE (véase el Recuadro 3) y otros trabajos que han cuantificado el monto total de la riqueza privada como el estudio de Credit Suisse 2016 sobre riqueza y el Allianz Global Wealth Report 2016 (OCDE, 2013, Credit Suisse, 2016 y Allianz, 2016).

Hemos aprovechado las estimaciones de patrimonio neto individual promedio y la masa neta total de patrimonio realizadas por Credit Suisse para este trabajo⁶⁷. El mencionado estudio se basa en la metodología desarrollada por Davis, Lluberas y Shorrocks (2016) en la cual utilizan un modelo para estimar activos financieros, deudas y activos no-financieros. El trabajo de estos autores explota las diversas fuentes de datos disponibles para estimar el nivel medio de riqueza para cada país. Los autores utilizan los datos de balance de hogares⁶⁸ proporcionados por 47 países, aunque 30 de estos países solo cubren activos y deudas financieras. De igual forma, aprovechan la información de encuestas de hogares de los países para calcular los niveles de riqueza. En conjunto, estos países cubrían el 66% de la población mundial y el 96% del total de la riqueza mundial⁶⁹.

64 Existen diferentes agregados de la riqueza: nacional, privada, pública, y la riqueza corporativa. Para los fines de este trabajo nos interesa únicamente la privada.

65 Se excluye el ahorro previsional para simplificar el análisis aunque sea un instrumento para la acumulación de riqueza.

66 Para los fines de este trabajo se excluye el total acumulado en concepto de ahorro previsional y sus correspondientes rendimientos.

67 La principal razón por la cual hemos optado por estos datos es que al intentar estimar el patrimonio de los países utilizando cuentas nacionales y establecer una relación con la microdata que se deriva de encuestas de hogares (el caso de Uruguay y Costa Rica), es difícil saber si estamos subestimando o sobrestimando los componentes del patrimonio. Asimismo, las cuentas nacionales y agregados monetarios no son homogéneos entre países por lo que estaríamos aplicando un método diferente para cada país. Para evitar estos problemas hemos optado por utilizar estos datos que explotan la variabilidad encontrada en 215 países. Una explicación más detallada se presenta en el anexo metodológico de este trabajo (Anexo A).

68 En inglés, Household Balance Sheet (HSB).

69 Para una comparación en los niveles del patrimonio neto promedio estimados por los estudios de riqueza de Luxemburgo, las estimaciones de patrimonio neto en 17 países de la OCDE, las encontradas por la base de datos de riqueza e ingreso mundial y de Credit Suisse, véase el capítulo 6, recuadro 6.2 de OECD(2015), In it together: why less inequality benefits all. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264235120-en>

Recuadro 3 Componentes de la Riqueza según criterio de la OCDE

Activos no financieros

- Valor de propiedades
 - Valor de la residencia principal
 - Valor de otras viviendas ocupadas por el propietario
 - Valor de otras propiedades
- Valor de bienes durables
 - Vehículos
 - Otros bienes duraderos, como enseres domésticos y otros medios de transporte
- Otros bienes de valor (piedras preciosas, joyas, metales, arte, antigüedades y otros bienes)
- Propiedad intelectual y otros activos no financieros (obras ya sea literarias, de arte, programas de computación (software), contratos, derechos de arrendamientos, licencias y permisos transables).

Activos financieros

- Activo circulante y depósitos
- Bonos y otros instrumentos de deuda
- Patrimonio neto en empresas propias no constituidas en sociedad
- Acciones y otras participaciones
 - Acciones en corporaciones
 - Otras participaciones
- Fondos mutuales y otros tipos de fondos de inversión
- Fondos de seguro de vida
- Otros activos financieros

Pasivos y obligaciones

- Créditos para la adquisición de propiedad
 - Deudas sobre la residencia primaria
 - Deudas sobre otras viviendas en uso por el propietario
 - Otros deudas sobre propiedad
- Créditos para inversiones
 - Préstamos de activos financieros
 - Préstamos para la adquisición de bienes de propiedad intelectual y otros (
 - Préstamos para la adquisición de otros bienes de valor (piedras preciosas, joyas, metales, arte, antigüedades y otros bienes)
- Créditos para bienes duraderos
 - Préstamos por vehículos
 - Préstamos para la adquisición de otros bienes duraderos
- Créditos para el consumo y otro tipo de obligaciones
 - Préstamos educativos
 - Otros préstamos y deudas

Fuente: OECD (2013)

Tabla 8. Resumen de medidas de Patrimonio Privado Individual en América Latina y otros países seleccionados (2016)

	Riqueza total (en miles de millones de USD) (1)	PIB per cápita (adulto) (2)	Riqueza promedio por adulto 2016 (3)	Mediana del patrimonio (4)	Activos financieros por adulto (5)	Activos no financieros por adulto (6)	Deuda por adulto (7)	Ratio Media / mediana (8)	Patrimonio adulto/ PIB adulto (9)	Población (miles) (10)	Número de adultos (miles) (11)
	609	14,257	19,050	5,692	4,988	16,691	-2,630	3.3	1.34	49,683	31,986
Costa Rica	105	17,099	30,747	10,647	9,254	23,561	-2,068	2.9	1.80	4,987	3,416
Ecuador	126	9,051	13,730	4,348	1,250	14,172	-1,693	3.2	1.52	14,677	9,170
Peru	520	11,925	26,292	6,575	3,778	24,599	-2,085	4.0	2.20	31,366	19,795
Uruguay	90	26,108	36,651	15,133	8,198	30,140	-1,686	2.4	1.40	3,436	2,447
Argentina	467	18,874	16,002	4,381	2,164	14,095	-257	3.7	0.85	42,729	29,206
Bolivia	34	5,416	5,542	1,521	1,031	5,124	-613	3.6	1.02	10,934	6,175
Brasil	2,537	21,190	18,059	3,811	7,936	14,067	-3,943	4.7	0.85	203,533	140,507
Chile	602	25,945	46,543	11,590	27,730	27,197	-8,384	4.0	1.79	18,000	12,938
El Salvador	55	7,971	14,102	5,161	3,262	12,952	-2,112	2.7	1.77	6,405	3,919
Guatemala	80	7,580	9,830	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	1.30	16,414	8,173
Honduras	46	4,824	9,830	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	2.04	8,463	4,701
México	1,621	18,358	21,125	6,066	5,887	19,813	-4,575	3.5	1.15	115,971	76,747
Nicaragua	12	2,582	3,392	1,031	389	3,292	-289	3.3	1.31	6,308	3,658
Panamá	57	18,266	23,428	6,831	12,104	15,618	-4,294	3.4	1.28	3,799	2,439
Paraguay	42	7,588	10,175	2,935	1,214	9,675	-714	3.5	1.34	7,060	4,155
Rep. Dominicana	132	10,383	19,601	n.d	n.d	n.d	n.d	n.d	1.89	10,928	6,726
Venezuela	84	16,890	4,221	893	1,045	3,374	-198	4.7	0.25	31,509	19,999
España	4,396	40,622	116,320	56,500	56,556	82,768	-23,003	2.1	2.86	47,363	37,794
US	84,784	75,992	344,692	44,977	287,782	113,703	-56,793	7.7	4.54	333,759	245,927
Reino Unido	14,150	58,878	288,808	107,865	176,940	160,760	-48,893	2.7	4.91	63,687	48,993
Alemania	12,419	56,447	185,175	42,833	87,328	125,211	-27,364	4.3	3.28	81,261	67,067
Francia	11,891	61,991	244,365	99,923	107,953	169,772	-33,360	2.4	3.94	64,011	48,662
Suiza	3,478	100,903	561,854	244,002	385,991	319,227	-143,364	2.3	5.57	7,750	6,190

Nota: Datos no disponibles (n.d.) para Guatemala, Honduras y República Dominicana.

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Global Wealth Databook 2016

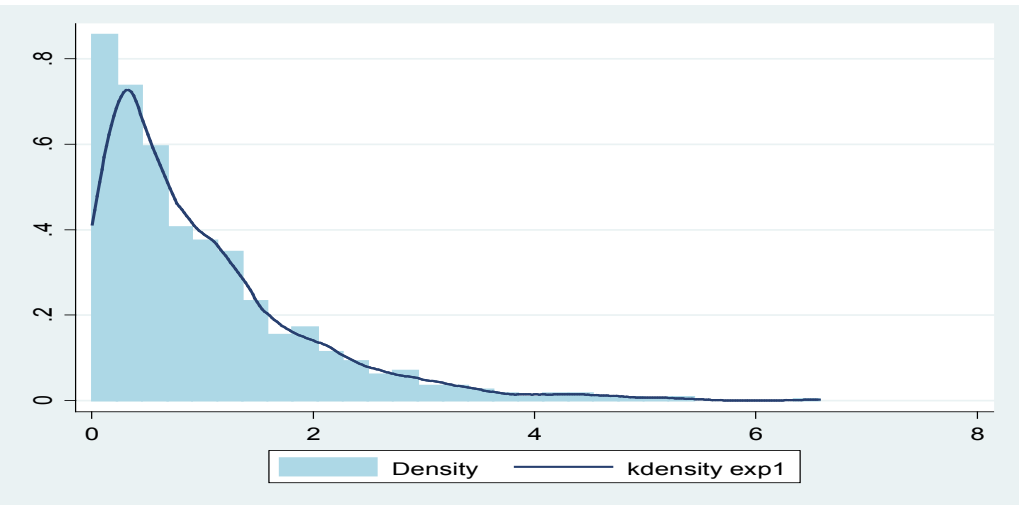
Davis, Lluberá y Shorrocks (2016) complementan los resultados encontrados con técnicas econométricas para generar estimaciones del nivel de riqueza en aquellos países que carecen de información directa para llevar a cabo este tipo de mediciones. Los resultados para los países de América Latina y otros países seleccionados en 2016 se presentan en la Tabla 8. Las especificaciones econométricas emplean una combinación de las siguientes variables: logaritmo del consumo per cápita, crecimiento del PIB per cápita, logaritmo de la capitalización del mercado, proporción urbana total, logaritmo del crédito puesto a disposición del sector privado, esperanza de vida y logaritmo de la densidad poblacional y unas dummies que indican existencia de una encuesta de balance de hogar, dummy regional y una dummy de tiempo.

5.2. Estimación de la distribución el patrimonio neto privado individual

Una vez contamos con la masa patrimonial neta total y su respectiva media y mediana por país, nos encontramos con la dificultad de su distribución. Si bien debemos reconocer que los supuestos utilizados y los métodos empleados no están exentos de condicionantes, hemos realizado un esfuerzo por sustentar cada uno de los supuestos en la literatura existe para otros países desarrollados puesto que los datos no existen para los países de interés para este trabajo, a saber, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Perú y Uruguay.

Para la estimación de las distribuciones por país, simulamos una distribución exponencial, basada en algunos de los parámetros descritos en la Tabla 8: patrimonio total (columna 1), media de la riqueza por adulto (columna 3), miles de adultos en cada país (columna 11), y la relación existente entre la media y la mediana del patrimonio neto (columna). La elección de la forma de la distribución está sustentada por varios autores (Brzezinski, 2014, Piketty - Saez, 2013 y Benhabib y Bisin, 2015 entre otros) y encuentran que las distribuciones de ingresos y de riqueza están fuertemente sesgadas hacia la izquierda (i.e. pequeño patrimonio o patrimonio negativo) y con un grosor de la cola de la distribución mayor relativo a una distribución simétrica (véase el gráfico 2). Además, en efecto, la relación entre la media y la mediana del patrimonio (Columna) confirman que la distribución del patrimonio está sesgada hacia la izquierda.

Gráfico 2 Distribución exponencial: una aproximación hipotética a la distribución del patrimonio



Fuente: Elaboración propia.

Distribución Exp (X) $\sim N(\bar{x}, s)$, donde "X" es el valor del patrimonio total, "N" es el número total de observaciones, " $\bar{x}$ " es la media por adulto del patrimonio y "s" es la dispersión.

Las distribuciones exponenciales luego se ajustan para cada país de tal forma que en un primer momento se aproximen a los valores de Gini del ingreso publicados por el Banco Mundial en su base de datos de “World Development Indicators”. La cantidad de observaciones aleatorias (n) que utilizamos es congruente con el número de la columna 11 de la Tabla 8, es decir, que por definición la sumatoria total de la distribución que estamos generando no deberá ser estadísticamente diferente del valor reportado en la columna 1 de la Tabla 8. En otras palabras, las condiciones impuestas a las distribuciones son que la suma de los montos totales generados por una distribución de N individuos se aproximen al monto total de la riqueza neta de cada país, y que la distribución se asemeje a los niveles de desigualdad, medida por el coeficiente de Gini, observados. Para esto último, ajustamos la desviación estándar a fin de modificar los niveles de simetría de la distribución. En el caso particular de Uruguay, hacemos un ajuste interpolando datos provenientes de la muestra de panel único de contribuyentes 2009-2012, dado que es un país que tiene un impuesto sobre el patrimonio vigente y que pone a disposición del público esta fuente de información (descrito con mayor detalle en el caso de país Uruguay).

Finalmente, ajustamos la dispersión de la distribución ($Exp(X)$) basado en el ratio de la riqueza media sobre la mediana de la riqueza, es decir, que si el ratio de la media del patrimonio es 3 veces el monto de la mediana, asumimos que la dispersión será igual a tres veces el valor de la media. Al utilizar estos parámetros, generamos una distribución de la riqueza en torno a la media y producimos montos de patrimonio extremos que alargan la cola de la distribución. Las medidas de Gini promedio que obtenemos para los cuatro países de interés, es de 0.82, mientras que la concentración del patrimonio del 1% y 10% más ricos de la población son de 51.7% y 76.8% respectivamente (Tabla 9). Estos valores son bastante elevados respecto al gini del ingreso, con diferencias promedios de 37 puntos porcentuales de Gini. No obstante, lo anterior no es absurdo si consideramos que en promedio en países de la OCDE, el 10% de la población más rica posee más del 50% del patrimonio y dado que América Latina parte de una desigualdad del ingreso mucho mayor que en países de la OCDE. En efecto, las diferencias promedio son de 14 puntos porcentuales de Gini observadas entre la distribución del ingreso entre países de la OCDE y los países de América Latina (Tabla 2).

Tabla 9 Medidas de desigualdad y concentración del patrimonio derivadas de las simulaciones (2016)

País	Gini del Ingreso	Gini Patrimonio	Concentración del patrimonio del 1% más rico	Concentración del patrimonio del 10% más rico
Colombia	0.5355	0.894962969	68.7%	85.8%
Costa Rica	0.4853	0.801283571	43.5%	72.6%
Ecuador	0.4538	0.901791999	68.7%	86.6%
Perú	0.4414	0.895195997	67.3%	85.6%
Uruguay	0.4160	0.610219830	18.9%	47.4%
Promedio	0.4491	0.820815641	51.7%	76.8%

Fuente: elaboración propia a partir de los modelos de país desarrollados para este trabajo

5.3. Estimando el rendimiento del impuesto al patrimonio: un modelo del impuesto sobre el patrimonio

Una vez contamos con una base imponible y su distribución estimada, debemos definir un modelo del impuesto para cuantificar su potencial rendimiento. Para el modelo planteado asumimos que no existen ni evasión, ni planificación tributaria agresiva producto del establecimiento del impuesto. El modelo utilizado es sencillo y asume que no existen deducciones y que únicamente se aplica un mínimo no imponible, como mecanismo para reducir la base imponible del impuesto y a esta diferencia se le aplica la tarifa del impuesto. De igual forma, no hacemos ninguna redistribución de lo recaudado hacia los otros deciles o percentiles.

Para la estimación del potencial del impuesto, aplicamos el IRI diseñado a cada una de las observaciones (N) de la distribución del patrimonio resultante del proceso de simulación. Una vez estimado el impuesto resultante para cada observación (N), estos datos son agregados en percentiles.

El impuesto modelado tiene la forma general de:

$$Tpat_{PIB} = \sum_{i=1}^N [(PT_i - MnIP) * \tau] / PIB$$

Donde, $Tpat_{PIB}$: es el rendimiento del impuesto sobre el patrimonio modelado, PT_i : patrimonio total promedio para fracción 1/N de patrimonio neto, $MnIP$: mínimo no imponible, τ es la tasa del impuesto sobre el patrimonio y el subíndice i va desde 1 hasta N.

La elección del mínimo no imponible es realizada en función de los percentiles de patrimonio estimados. En todos los modelos hemos abarcado únicamente al 10% más rico de la población adulta. Es importante destacar, que el mínimo no imponible es una función de la distribución resultante para cada país, y por tanto difiere en cada uno de los países estudiados. Mientras que las tarifas elegidas están basadas en las tasas aplicadas por Ecuador en primera instancia. Posteriores escenarios consideran tasas más altas para explorar el rendimiento del tributo.

De forma general, se presentan 4 modelos, aunque con algunas divergencias dado que Colombia, Uruguay y Ecuador se construyen sobre la base de su normativa. Cabe recordar que Colombia y Uruguay son dos de los tres únicos países en América Latina en aplicar un impuesto sobre el patrimonio privado, mientras que en Ecuador se aplicó temporalmente un impuesto para aquellos patrimonios superiores a USD 1 millón para sufragar los gastos de reconstrucción del país luego del terremoto que sufriera en 2015.

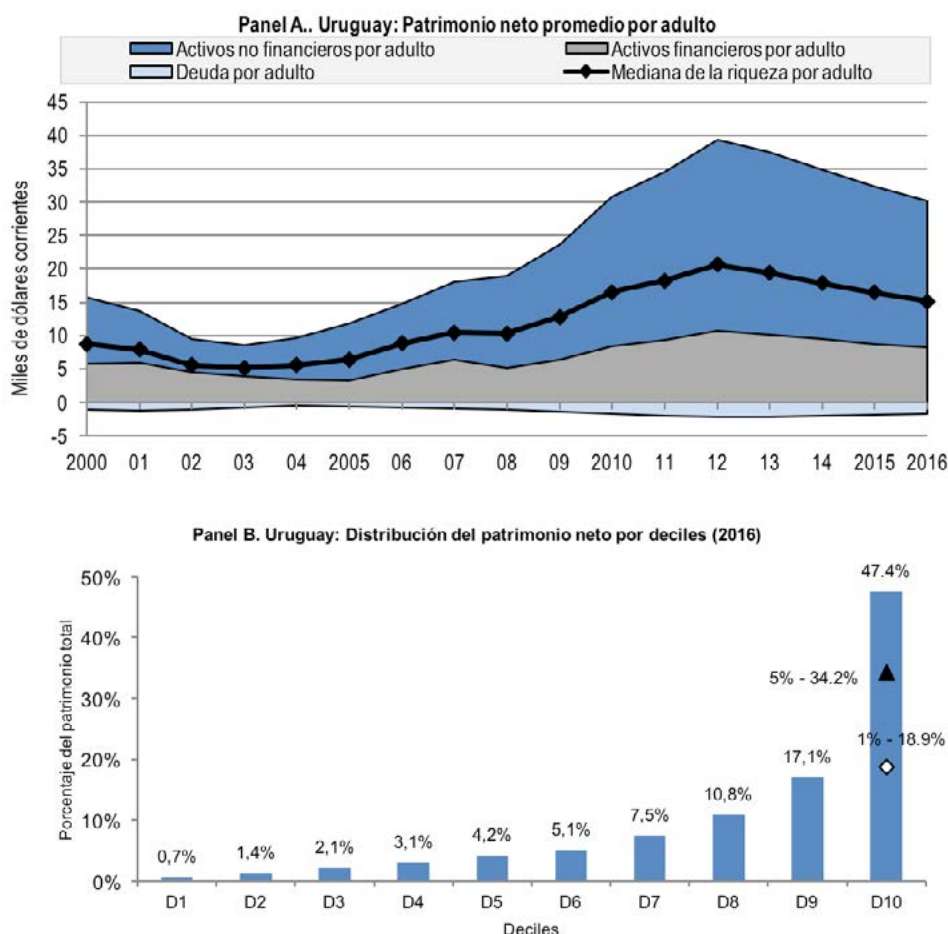
El modelo cero corresponde al tributo vigente en 2016 en Colombia, Ecuador, y Uruguay. Para los países de Costa Rica y Perú, el modelo 0 corresponde a un tributo similar al aplicado en Ecuador, en el que la tasa es de 0.9% y se abarca únicamente al percentil más rico de la población. Modelo 1 prevé un aumento en la tasa(s) vigente(s) en medio punto porcentual (0.5%) manteniendo constante todas las otras variables del modelo. El modelo 2 mantiene constante todas las variables del modelo 0 y únicamente cambia el mínimo no imponible de tal forma que alcance al 10% más rico de la población. El modelo 3 es una combinación del modelo 1 y 2. Es decir, aumenta la tasa o las tasas en 0.5% y abarca al 10% de la población más rica, de acuerdo a la distribución del ingreso utilizada. El modelo 4, agrega progresividad mediante la introducción de tasas marginales progresivas al modelo, fijando franjas en función de la distribución del ingreso. Es decir, utilizamos las marcas de clase de los percentiles para generar las franjas del impuesto y los dividimos en gravamen a los percentiles 90-94 a una primera escala, a los percentiles 95-97, y por último a los percentiles 98- 100.

Un resumen de los modelos se presenta en tablas estandarizadas cuyas variables de interés son el recaudo en términos monetarios, el recaudo como % del PIB, una medida de Gini del patrimonio antes de la aplicación del tributo y una estimación de Gini luego de la aplicación del impuesto, el Reynolds-Smolensky que mide el poder redistributivo del impuesto y finalmente el porcentaje del patrimonio que concentra el 1% más rico de los adultos en cada país luego de aplicado el impuesto.

5.3.1. Uruguay

Uruguay cuenta con información pública de gran calidad a partir de la cual es teóricamente posible estimar un monto total de patrimonio privado. No obstante, existen dificultades en la reconciliación de las estadísticas presentes en las cuentas nacionales y aquellas presentes en las micro estadísticas y el establecimiento de una distribución a partir de este método. Dada la complejidad de estas dos últimas tareas optamos por utilizar los datos que se derivan de un trabajo ya citado (ver subsección 4.1) en el que se cuantifica los niveles de riqueza de 215 países. En este sentido, es necesario señalar que Uruguay, si bien dispone de una muestra de panel de datos para cada uno de los distintos impuestos a cargo de la Dirección General Impositiva (DGI), “estos paneles fueron diseñados para medir la dinámica del universo de contribuyentes según el tipo de impuesto y no para el universo de contribuyentes en su conjunto”. Es decir, que los ponderados del diseño muestral no permiten capturar de forma eficiente los valores del universo de la población, sino que únicamente tiene en cuenta las características propias del universo del impuesto al que pertenece (Ferreira, 2014). Por lo que estos datos no serían del todo adecuados para representar la distribución total del patrimonio del país, sino únicamente de aquellos con obligación tributaria y ofrecen datos valiosos sobre aquellos contribuyentes al impuesto del patrimonio de las personas físicas. De igual forma, Uruguay cuenta con módulo financiero dentro de las encuestas de hogares uruguayos que ofrece información útil y valiosa para la cuantificación de los agregados de patrimonio. De hecho, la información de esta última fuente es utilizada en el modelo utilizado por Credit Suisse para construir los agregados patrimoniales de Uruguay para el período de 2000 – 2016, desagregada por sus principales componentes (gráfico 3).

Gráfico 3 Uruguay: Patrimonio neto promedio y su concentración



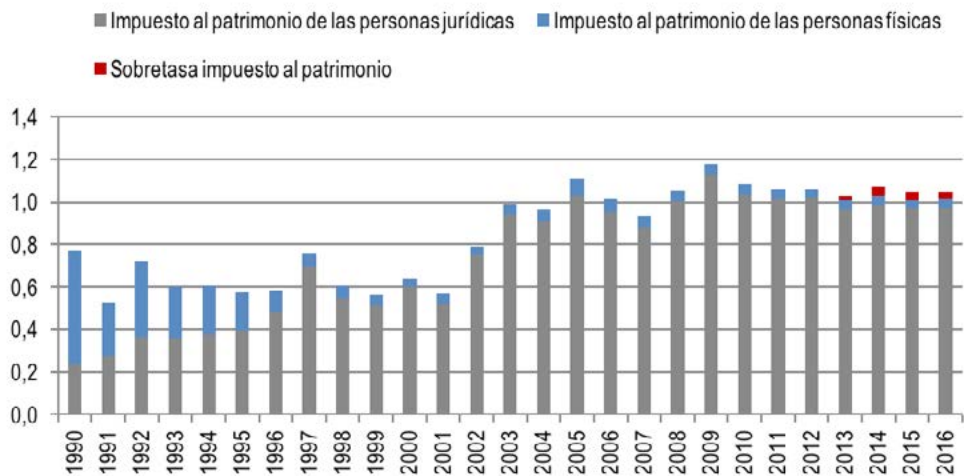
Fuente: elaboración propia con base en datos presentados en Credit Suisse Global Databook (2016).

De acuerdo a los datos que se desprenden de Credit Suisse, el valor del patrimonio neto de un adulto en Uruguay fue de USD 36,651. Este patrimonio se descompone en activos financieros por un monto de USD 8,191, activos no financieros USD 30,140 y pasivos por USD 1,686 (Gráfico 3, panel A). De la distribución simulada y ajustada con datos de la muestra del panel único de contribuyentes, se desprende que el patrimonio está concentrado en el décimo decil, en el cual el 10% más rico de la población posee el 47.6% del patrimonio total, el 5% más rico tiene derechos sobre el 34.2% y el 1% el 18.9% del patrimonio total (Gráfico 3, panel B). El ajuste se hace sustituyendo valores de la cola de la distribución con aquellos de la base imponible publicados por la DGI⁷⁰.

En Uruguay, el sistema del impuesto al patrimonio se componen de impuestos sobre el patrimonio de las personas físicas y las sociedades, así como una sobretasa del impuesto al patrimonio en la forestación desde 2013 que afecta a las explotaciones agropecuarias. En el gráfico 5 pueden observarse los niveles de recaudo del impuesto como porcentaje del PIB. Es de notar, que en los años noventa, el impuesto que afectaba al patrimonio de las personas físicas tenía un mayor peso relativo en el recaudo total del sistema. Esta mayor proporción fue reduciéndose, siendo ahora el patrimonio de sociedades al que corresponde la mayor proporción del impuesto. Actualmente, la recaudación del sistema del impuesto alcanza 1.04% del PIB, y en el que la parte correspondiente al patrimonio privado de las personas físicas alcanza únicamente un 0.04% del PIB en 2016.

Dados los fines de este trabajo, nuestro interés se centra en el impuesto al patrimonio de las personas físicas. La legislación los define como todos aquellos individuos, núcleos familiares y las sucesiones indivisas. El impuesto grava el patrimonio neto mediante tres franjas de tributación que van desde 0.70% - 1.00% para los residentes y 0.70% - 1.50% para no residentes que no tributan el IRNR. El umbral o tramo exento para personas individuales es de 3,638,000 pesos (aprox. USD 117,000).

Gráfico 4 Sistema del Impuesto al Patrimonio en Uruguay (1990-2016)
Como porcentaje del PIB



Fuente: OCDE/CEPAL/CIAT/BID (2017) y DGI (2017).

70 El proceso de ajuste ha implicado varios pasos. El primero de ellos es realizar una comparación entre la base de patrimonio imponible puesta a disposición por la DGI con los montos generados por nuestra simulación. En vista que los montos presentados por la DGI corresponden al patrimonio imponible de 2012, primero debemos sumarle el mínimo exento y posteriormente ajustamos estos valores por inflación de tal forma que reflejen las fluctuaciones en precios hasta 2016. Luego ordenamos y agrupamos en percentiles las 704 observaciones que muestran un valor de patrimonio distinto de cero presentados por la DGI para ver en su posición correspondiente en la distribución simulada y sustituimos las 99 observaciones del final de la cola de la distribución. Este último paso es necesario para reescalar los valores de la DGI y hacerlos compatibles con la escala que se maneja en nuestra distribución.

El modelo desarrollado para este trabajo se enfoca únicamente en individuos. Tal y como se mencionó en el apartado general del modelo (subsección 5.1), el caso uruguayo es particular. Por ello, iniciamos modelando el régimen tributario existente utilizando una distribución exponencial, utilizando los parámetros de un media de USD 36,651 (1.007 millones de pesos) y una desviación estándar de 2.4 veces la media. Una vez estimada la distribución, nos interesa asegurarnos que exista coherencia entre los valores observados en las declaraciones patrimoniales y los generados por la simulación. Por ello, comparamos los valores patrimoniales reportados en base de datos de declaraciones de patrimonio que son publicados por la DGI con los obtenidos en nuestra simulación. Dadas las discrepancias existentes, sustituimos los valores del extremo de la distribución con los valores procedentes de las declaraciones. Una vez realizado este proceso, al aplicar el modelo del impuesto a la distribución antes descrita se obtiene un rendimiento del impuesto de 0.045% del PIB (IPATm) que se encuentra ligeramente por encima del valor observado en las estadísticas tributarias publicadas por la DGI de Uruguay, 0.042 % del PIB (IPAT0), pero creemos que es una buena representación de la base actual y por ello, lo utilizaremos como escenario para evaluar la capacidad redistributiva de los escenarios planteados.

El modelo IPATm1 sigue utilizando el mínimo no imponible dado por la legislación que se ubica en el percentil 97 (es decir, que de acuerdo a la distribución de patrimonio estimada en el ejercicio, el actual impuesto sobre el patrimonio en Uruguay únicamente estaría alcanzando al 3% más rico de la población adulta de este país) pero modifica las tasas de las franjas al sumarles medio punto porcentual, situándolas en 1.2% para la primera franja y en 1.5% para la segunda franja. El modelo M1 aumenta el recaudo en 0.03 puntos porcentuales de PIB respecto al recaudo observado en IPAT0 e IPATm. Su poder redistributivo se incrementa en 0.0003 puntos relativo al IPATm mientras que reduce la concentración del 1% de la población más rica en 0.06%.

Tabla 10 Resumen de resultados de las simulaciones del impuesto sobre el patrimonio en Uruguay (2016)

Concepto	IPAT0	IPATm	IPATm1	IPATm2	IPATm3	IPATm4
Recaudo en miles de pesos	684,104	730,985	1,213,383	2,354,477	3,905,234	2,799,961
Recaudo en % PIB	0.042	0.045	0.08	0.15	0.24	0.17
Gini distribución del patrimonio		0.610220	0.610220	0.610220	0.610220	0.610220
Gini luego de impuesto		0.609648	0.609334	0.609405	0.608942	0.609333
Reynolds-Smolensky		0.000572	0.000886	0.000814	0.001278	0.000887
Concentración del 1% más rico		18.75%	18.69%	18.75%	18.69%	18.75%
Aumento del recaudo respecto a situación actual (% de PIB)		0.003	0.03	0.10	0.20	0.13

Nota: Algunos datos pueden no sumar exactamente por el redondeo de las cifras.

El modelo IPATm2 utiliza las tasas vigentes del impuesto (0.7% y 1.0%) pero disminuye el mínimo no imponible de tal forma que abarque al 10% más ricos de los adultos. Respecto al modelo IPAT0, este escenario incrementa el recaudo del impuesto en 0.1 puntos porcentuales de PIB (0.08% del PIB), reduce la concentración general del patrimonio en 0.0008 puntos de Gini y no se reporta cambio en la concentración del 1% más rico de la población, respecto a IPATm. El que la concentración del 1% más rico permanezca constante respecto al escenario IPATm resulta lógico, puesto que se ha aumentado la carga tributaria a los percentiles 90-97 sin modificar la carga tributaria al percentil de mayor patrimonio.

El tercer escenario explorado, el IPATm3 es una combinación de los modelos IPATm1 e IPATm2 puesto que modifica las tarifas del impuesto descritas en el escenario IPATm1 (1.2% primera franja y 1.5% para la segunda franja) y el mínimo no imponible respecto a los vigentes en la legislación (abarcando al 10% de la población con mayor patrimonio). Este escenario recauda 0.24% del PIB y

comparado con el recaudo observado, aumenta el recaudo en 0.2 puntos porcentuales del PIB. Con respecto a su poder redistributivo, en relación al IPATm, esta forma de tributación reduce el índice de Gini de la concentración del patrimonio en 0.0007 puntos de Gini, y reduce la concentración de la tenencia del patrimonio del 1% más rico en 0.06% del total del patrimonio.

El IPATm4 agrega una tercera franja y modifica los umbrales de las franjas. Bajo este escenario, el mínimo exento viene dado por el promedio del valor patrimonial del percentil 90 gravada a una tasa de 0.7%, una segunda franja que abarca a los percentiles 94 hasta el 98 con una tasa del 1%, y finalmente una tercera tasa que grava a los percentiles de mayor riqueza a una tasa de 1.3%. Bajo este escenario el recaudo aumenta 0.13% respecto al recaudo observado. No obstante su mayor recaudación, su poder redistributivo es igual al que resulta del modelo IPATm1 y la concentración de la riqueza del 1% no se modifica.

De los ejercicios realizados y los diferentes modelos del impuesto y excluyendo el último escenario, el IPATm3 es el que arroja los mejores resultados desde la perspectiva del rendimiento del impuesto, su incidencia en el coeficiente de Gini y la reducción de la concentración extrema del patrimonio en poder del 1%.

5.3.2. Colombia

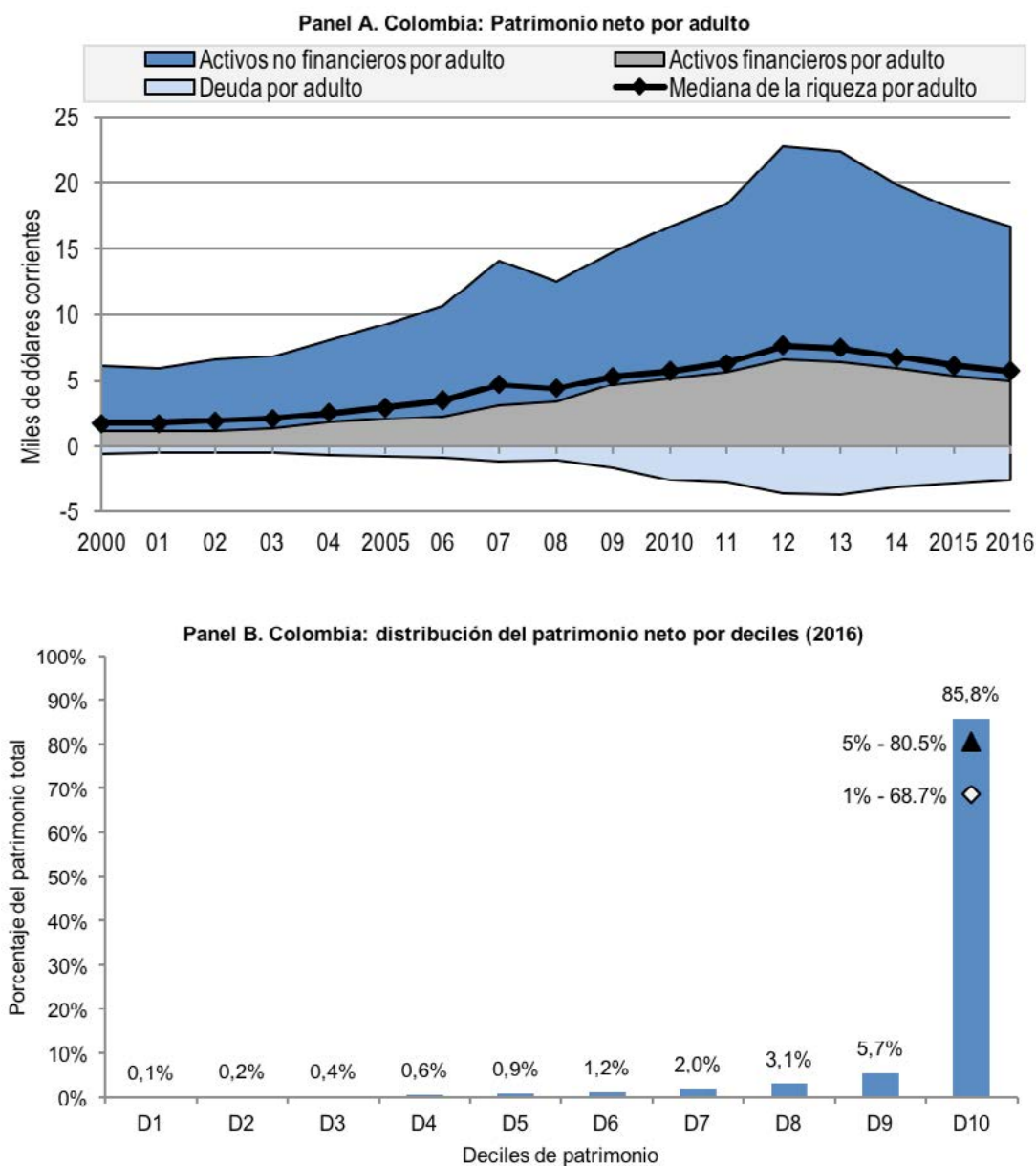
Las estimaciones de riqueza en Colombia arrojan un patrimonio total de USD 609 miles de millones en 2016. De lo que se deriva una riqueza neta promedio por adulto de USD19,050 y una mediana de USD 5,692. El patrimonio neto se compone de activos financieros por un valor de USD 4,988, activos no financieros que ascienden a USD 16,691 y deudas por -USD 2,630. Respecto a la distribución del patrimonio neto, las simulaciones arrojan altos niveles de concentración del patrimonio, en el cual el 85.8% del mismo pertenece al decil de patrimonio más alto. El 5% y el 1% más ricos concentran el 80.5% y el 68.7% del patrimonio respectivamente.

Colombia, al igual que en el caso uruguayo, ha tenido un impuesto al patrimonio desde 2004. Este impuesto tenía un carácter temporal, no obstante mediante la Ley 1739 de 2014, se introdujo un impuesto a la riqueza neta de personas físicas y jurídicas que en efecto da continuidad a la imposición sobre el valor patrimonial. Al igual que el impuesto al que ha sustituido, la nueva versión del impuesto es de carácter transitorio, y tiene vigencia a partir del “1 de enero de 2015 hasta 2018. Serán contribuyentes todos aquellos cuyo patrimonio neto, entendido como el valor patrimonio bruto menos deudas a su cargo, sea mayor a \$1,000 millones” (aprox. USD 987,000) (DIAN, 2017). El impuesto consta de 4 franjas progresivas cuyas tasas van desde 0.125% hasta 1.5%. Asimismo, para las personas físicas, permite deducir 12200 UVTs sobre el valor patrimonial de la vivienda de habitación, así como el valor patrimonial neto de las acciones, cuotas o partes de interés en sociedades nacionales poseídas directamente o a través de fiducias mercantiles o fondos de inversión colectiva, fondos de pensiones voluntarias, seguros de pensiones voluntarias o seguros de vida individual⁷¹.

De acuerdo a los datos publicados por la DIAN, el impuesto recaudó 5,065 miles de millones de pesos colombianos o 0.59% del PIB. Este monto presenta el recaudo realizado sobre el patrimonio de las personas físicas como de las entidades jurídicas sobre las que recae el impuesto. Por ello, resulta difícil saber si el modelo se aproxima a lo que verdaderamente se recauda sobre la base del patrimonio de personas físicas.

71 <http://www.dian.gov.co/micrositios/reforma/impuestoalariqueza.html>

Gráfico 5 Colombia: Patrimonio neto promedio y su concentración



Fuente: elaboración propia con base en datos presentados en Credit Suisse Global Databook (2016).

El modelo 0, una representación del impuesto a la riqueza actual, arroja que se recauda 0.19% del PIB, 0.4% por debajo de lo que recauda el impuesto en su totalidad. Si tenemos en cuenta el caso uruguayo, en el que el impuesto sobre la riqueza neta privada de los individuos recauda muy por debajo en relación al recaudo por sociedades, lo que resulta del modelo no debería resultar tan extraño. Este es un supuesto bastante fuerte, pero ante la ausencia de información desagregada por tipo de contribuyente, asumiremos que el modelo es una buena representación de lo que se observa. Bajo este escenario, el IRI logra una mejora en el coeficiente de Gini luego del impuesto de 0.00086, es decir pasa de un nivel de un Gini antes de impuesto de 0.8949 a un coeficiente de Gini luego de impuesto de 0.8940. Dentro de este escenario la concentración del 1% se reduce en 0.3% respecto a la situación inicial, alcanzando un nivel de 68.4%.

Tabla 11. Resumen de resultados de las simulaciones del impuesto sobre el patrimonio en Colombia (2016)

Concepto	Modelo 0	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Recaudo en miles de millones	1,655	2,439	2,329	3,501	7,144
Recaudo en % PIB	0.19	0.28	0.27	0.41	0.83
Gini distribución del patrimonio	0.894963	0.894963	0.894963	0.894963	0.894963
Gini luego de impuesto	0.894094	0.8938	0.894017	0.893697	0.894002
Reynolds-Smolensky	0.000869	0.001163	0.000946	0.001266	0.000961
Concentración del 1%	68.40%	68.30%	68.40%	68.30%	68.40%

Nota: Algunos datos pueden no sumar exactamente por el redondeo de las cifras.

El modelo 1 incrementa las tasas en 0.5%, siendo las utilizadas por este modelo de 0.625%, 0.85%, 1.25% y 2% luego del aumento. Todas las otras variables del impuesto se mantienen constante respecto al modelo 0. Es decir, se mantiene la deducción a la base de 12200 UVT y el mínimo no imponible de 1,000 millones de pesos colombianos. Este incrementa el recaudo hasta 0.28% del PIB, 0.09 puntos porcentuales por encima de lo recaudado en el Modelo 0. En cuanto al poder redistributivo, este escenario mejora el índice de Reynolds-Smolensky en 0.0003, situándolo en 0.0011 puntos porcentuales de Gini. La concentración de la riqueza del 1% más rico también se reduce respecto al Modelo 0 en 0.1%, y 0.4% respecto a un escenario sin impuesto.

El modelo dos vuelve a las tasas vigentes de la Ley 1739 de 2014 y modifica el mínimo no imponible para que alcance al 10% más rico. Bajo este modelo se mantiene vigente la deducción a la base de 12200 UVTs. La ampliación de la base impositiva resulta en un incremento en la recaudación similar a una suba de las 4 tasas descrito en el Modelo 1. Respecto al escenario de base (Modelo 0) el escenario 2 aumenta el recaudo en 0.08 puntos porcentuales del PIB. Pese al aumento en el recaudo, su poder redistributivo se reduce respecto al modelo 1, aunque se ve ligeramente aumentado respecto al modelo de base. La concentración del 1% no cambia en relación al escenario de base.

La combinación de tasas más altas descritas en el modelo 1 y el cambio en el mínimo no imponible para que sea congruente con la marca de clase del percentil 90 es lo que hemos denominado modelo 3. Este modelo recauda 0.41% del PIB y muestra una capacidad de redistribución más alta relativas a todos los escenarios modelados con anterioridad (Reynolds-Smolensky 0.0013). Bajo este escenario la concentración de la riqueza no varía dramáticamente respecto a los otros escenarios descritos.

El modelo 4 de Colombia⁷² cambia los umbrales de los tramos impositivos de acuerdo a las marcas de clase de los percentiles 90, 92, 96, y 98, manteniendo las tarifas de las tasas y las deducciones dispuestas en la legislación. Al efectuar este cambio, en efecto estamos ampliando la base impositiva del IRI con lo cual su recaudo ahora es de 0.83% del PIB. No obstante, al igual que en los modelos de base y 2, su capacidad de redistribución no varía mucho, siendo de 0.0009, por lo que la concentración del patrimonio tampoco se ve reducida para el 1% más rico.

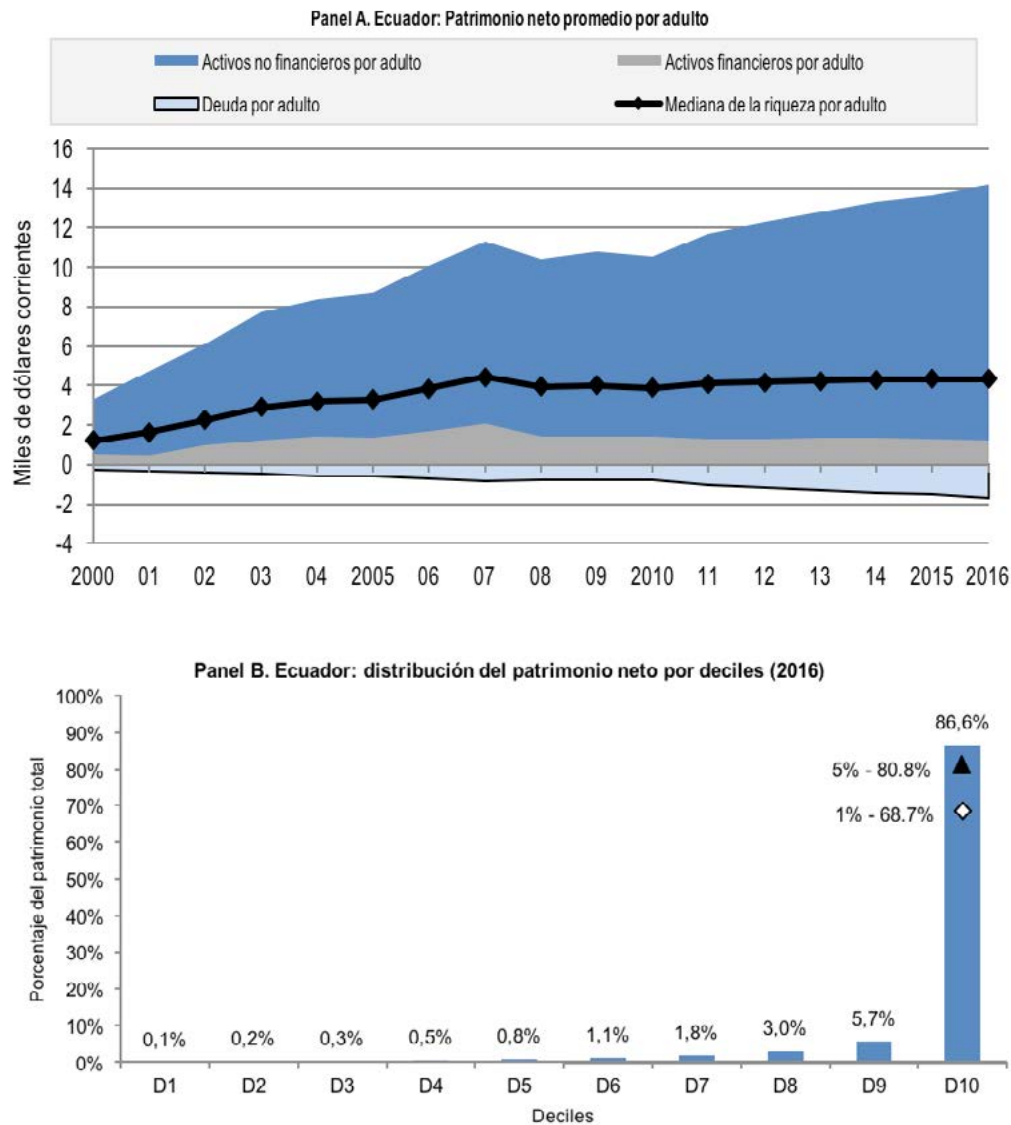
5.3.3. Ecuador

Ecuador cuenta con un patrimonio total valorado en USD 126 miles de millones de dólares corrientes. El patrimonio neto promedio por adulto es de USD 13,730 y se descompone

⁷² Cabe destacar que en la medida de lo posible hemos intentado mantener una simetría en el diseño de los modelos aplicados a cada uno de los países analizados. Este modelo 4 es una excepción puesto que para los otros hemos introducido un componente de progresividad que en el caso de Colombia ya estaba presente.

en USD 1,250 de activos financieros, USD 14,172 de activos no financieros y USD 1,663 que corresponden a pasivos y obligaciones financieras en 2016. Las simulaciones de la distribución del patrimonio muestran una altísima concentración en el décimo decil, 81.3% del patrimonio total. El 1% más rico posee el 58.9% mientras que el 5% más acaudalado es propietario del 73.8% del patrimonio total (Gráfico 7).

Gráfico 6 Ecuador: Patrimonio neto promedio y su concentración



Fuente: elaboración propia con base en datos presentados en Credit Suisse Global Databook (2016).

Ecuador, a través de la Ley Orgánica de Solidaridad y Corresponsabilidad por el Terremoto introdujo una contribución solidaria sobre el patrimonio. De acuerdo a esta legislación, aquellos individuos que al primero de enero de 2016 posean un patrimonio individual igual o mayor a un millón de dólares deberán pagar 0.9% sobre este patrimonio. El recaudo de este impuesto, de acuerdo a las estadísticas de recaudo del Servicio de Rentas Interno (SRI),es de 0.21% del PIB.

El modelo 0 recrea el escenario observado y tiene como parámetros un mínimo no imponible de USD 1 millón de dólares y una tasa de 0.9%. Bajo este escenario, el impuesto recauda 0.21% del

PIB, y reduce la concentración del patrimonio en los estratos superiores en 0.2%. De acuerdo a la distribución del patrimonio generada, bajo este umbral, el impuesto alcanza únicamente a un 1% de la población adulta que concentra la mayor cantidad de patrimonio. Cabe destacar que se ajustó la distribución, en la parte alta de la cola de la distribución de tal forma de que sea congruente con el recaudo observado.

Tabla 12 Resumen de resultados de las simulaciones del impuesto sobre el patrimonio en Ecuador (2016)

Concepto	Observado	Modelo 0	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Recaudo en millones de dólares	202	202	314	864	1,344	1,125
Recaudo en % PIB	0.21	0.21	0.32	0.88	1.37	1.15
Gini distribución del patrimonio		0.901792	0.901792	0.901792	0.901792	0.901792
Gini luego de impuesto		0.901243	0.900936	0.901218	0.900895	0.900596
Reynolds-Smolensky		0.000549	0.000856	0.000574	0.000897	0.001196
Concentración del 1% más rico		68.50%	68.40%	68.60%	68.50%	68.40%
Δ respecto a recaudo observado (% del PIB)		0	0.11	0.68	1.17	0.94

Nota: Algunos datos pueden no sumar exactamente por el redondeo de las cifras.

El modelo 1 varía únicamente la tasa del impuesto y la sitúa en 1.4%, el umbral mínimo exento se mantiene con respecto al modelo 0. El incremento en la tasa rinde 0.32% del PIB, 0.11 puntos porcentuales por encima de lo observado. Bajo este escenario el poder redistribuidor del impuesto aumenta en 0.00038 puntos de Gini y la concentración del 1% se reduce en 0.1%, respecto al escenario 0.

El modelo 2 mantiene la tasa vigente en la ley solidaria (0.9%) pero modifica el umbral para que abarque el patrimonio de todo el décimo decil. Con esta modificación, el impuesto recauda 0.88% del PIB, 0.68 puntos porcentuales por encima de lo observado. En cuanto a su poder redistributivo, 0.00057 puntos porcentuales de Gini, ligeramente por encima del que se obtiene en el modelo 0. Por su parte, la concentración del 1% más opulento de la población aumenta en 0.1%.

El modelo 3 es una combinación de los modelos 1 y 2. Bajo este escenario la tarifa del impuesto es de 1.4% y el umbral se sitúa en el nivel del ingreso del percentil 90. Bajo este escenario el recaudo del impuesto se sitúa 1.17 puntos porcentuales por encima de lo observado. El poder redistributivo medido por el Reynolds-Smolensky sigue siendo bajo y la reducción en la concentración del 1% es casi imperceptible respecto al Modelo 0.

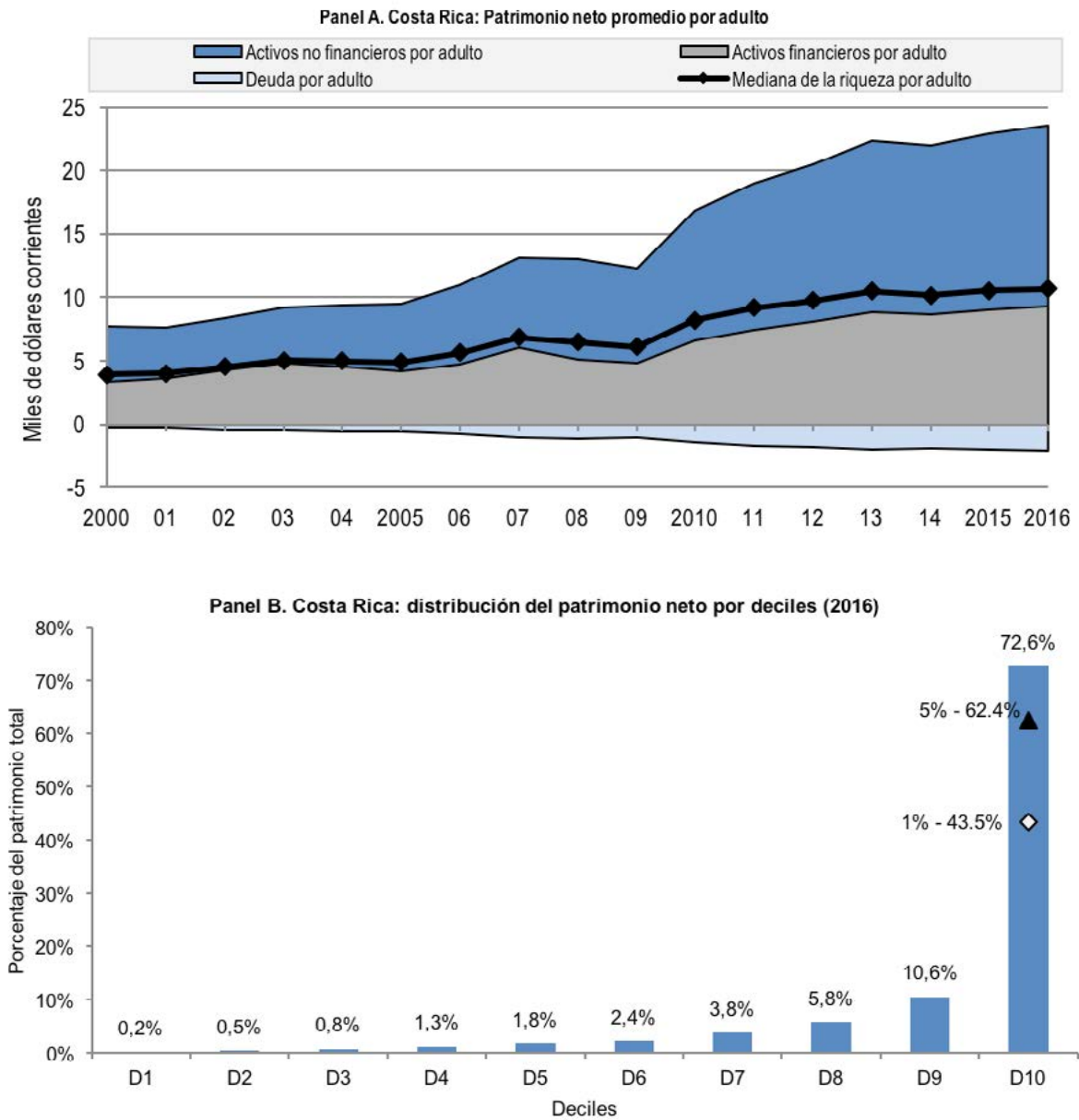
Por su parte el **modelo 4** agrega progresividad al diseño del impuesto, creando tres franjas y un sistema de 3 tasas marginales. El modelo prevé gravar a todos aquellos pertenecientes a los percentiles 90-93 con una tasa de 0.9% tal y como lo establece la legislación actual. La segunda franja grava a los percentiles 94-97 a una tasa de 1.4% y finalmente a los percentiles de mayor patrimonio a una tasa de 1.9%. En este escenario, el recaudo del impuesto es de 1.15% del PIB, 0.94 puntos porcentuales por encima de lo observado. En este escenario el poder redistributivo del impuesto se sitúa en 0.0012 puntos de Gini y la concentración del 1% se reduce marginalmente en 0.1%.

5.3.4. Costa Rica

De acuerdo a los datos publicados por Credit Suisse, el patrimonio total de Costa Rica está valorado en 55,487 miles de millones de colones costarricenses (105 miles de millones de dólares). Este monto se traduce en un patrimonio neto promedio por adulto de USD 30,747 desagregados en

activos financieros de USD 9,254, activos no financieros por USD 23,561, y deudas por USD 2,068 (Gráfico 8, Panel A). Por otra parte, la distribución denota altos niveles de concentración en los que el decil más rico es propietario del 72.6% del patrimonio, y el 5% y 1% concentran el 62.4% y el 43.5% respectivamente (Gráfico 8, Panel B).

Gráfico 7 Costa Rica: Patrimonio neto promedio y su concentración



Fuente: elaboración propia con base en datos presentados en Credit Suisse Global Databook (2016).

El escenario de base de Costa Rica, país que no tiene un impuesto sobre el patrimonio, está inspirado en el diseño del impuesto patrimonial de Ecuador. En el modelo 0, el impuesto abarca únicamente al 1% con mayor nivel de patrimonio y lo grava a una tarifa de 0.9%. Bajo estas especificaciones, el modelo del impuesto para Costa Rica logra un recaudo de 0.18% del PIB, disminuye la concentración total del patrimonio en 0.00062 puntos porcentuales de Gini y disminuye la concentración de la riqueza del percentil de mayor patrimonio en un 0.2%, alcanzando un 43.3%.

El modelo 1 sube la tarifa hasta 1.4%, un incremento de 0.5% en la tarifa y mantiene el resto de especificaciones constantes respecto al escenario de base. Al efectuar este cambio, el recaudo aumenta en 0.1 puntos porcentuales del PIB y reduce la concentración de la tenencia del patrimonio en la misma proporción.

El modelo 2 utiliza la tarifa de 0.9% pero reduce el monto del mínimo no imponible para que abarque a todo los adultos pertenecientes al décimo decil. Al cambiar esta especificación, el impuesto rinde 0.63% del PIB, 0.4 puntos porcentuales más que en el escenario 0. Bajo este modelo, la concentración de la riqueza del percentil más rico escasamente disminuye un 0.03%, manteniéndose casi estable en 43.3% del patrimonio total resultante en el modelo 0.

Tabla 13 Resumen de resultados de las simulaciones del impuesto sobre el patrimonio en Costa Rica (2016)

Concepto	Modelo 0	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Recaudo en millones de colones	56,287.85	87,558.88	196,940.95	306,352.59	346,067.06
Recaudo en % PIB	0.18	0.28	0.63	0.98	1.11
Gini distribución del patrimonio	0.801284	0.801284	0.801284	0.801284	0.801284
Gini luego de impuesto	0.800669	0.800325	0.800369	0.799857	0.799473
Reynolds-Smolensky	0.000615	0.000958	0.000915	0.001427	0.001811
Concentración del 1%	43.3%	43.2%	43.3%	43.2%	43.1%

Nota: Algunos datos pueden no sumar exactamente por el redondeo de las cifras.

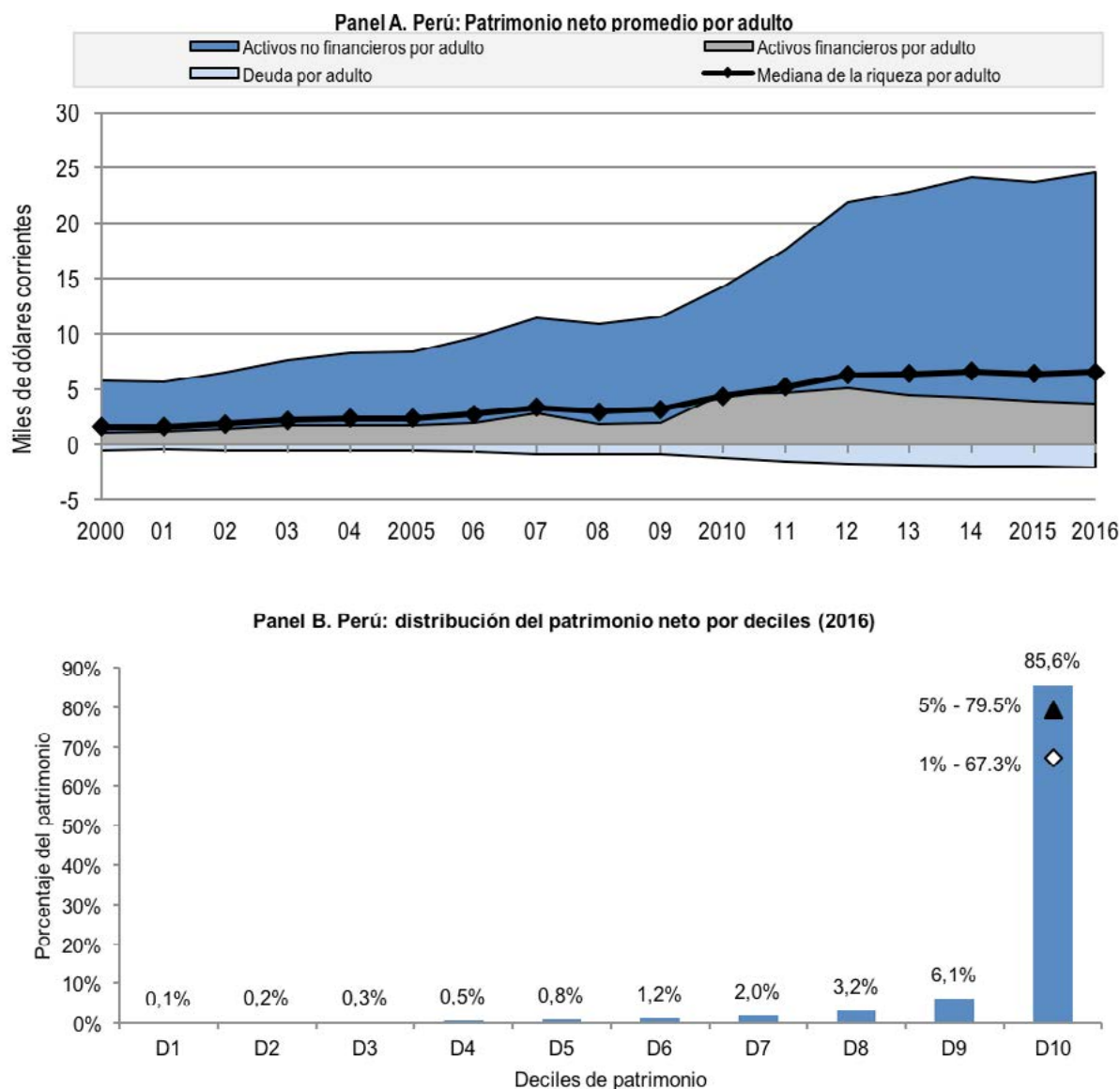
El escenario 3 es una combinación de los modelos 1 y 2 descritos anteriormente, es decir, combina un aumento en la base del impuesto con una mayor tarifa. Esta combinación produce un recaudo de 0.085% del PIB, reduce el Gini luego del impuesto en 0.0017 y reduce la concentración del patrimonio del 1% hasta 43.3%, 0.2% menor a la observada en ausencia del impuesto. Respecto al escenario de partida (Modelo 0), este modelo aumenta el recaudo en 0.98 puntos porcentuales del PIB, aumenta el índice de Reynolds-Smolensky en 0.0014, denotando un incremento del poder redistributivo del impuesto. De igual forma, este escenario reduce en un 0.1% la concentración del patrimonio en el percentil más alto.

El modelo 4 introduce tramos impositivos progresivos, en el cual se aplican 3 tarifas (0.9, 1.4 y 1.9%) a tres tramos que gravan a los percentiles 90-93, 94-97 y 98-99. Con estas especificaciones el modelo 4 recauda 1.11% de PIB, mejora el índice de inequidad en 0.0018 puntos porcentuales de Gini y reduce la concentración de la tenencia del patrimonio en 0.4%, pasando de 43.5% en un escenario sin impuesto, a un 43.1% luego de aplicado el impuesto. Relativo al escenario 0, el modelo 4 recauda 0.93% del PIB más.

5.3.5. Perú

Las estimaciones realizadas para Perú valoran su patrimonio neto en 520 miles de millones de dólares, lo que equivale a unos 1,656 miles de millones de soles al tipo de cambio promedio de 2016. De esto se desprende que el patrimonio promedio neto por adulto es de USD 26,292 en este país. El mismo se desagrega en USD 3,778 por activos financieros, USD 24,599 por activos no financieros y USD 2,085 por obligaciones financieras. Los niveles de concentración del décimo decil son ligeramente más bajos en Perú que en Ecuador, situándose en 86.4%, mientras que el 5% y 1% más ricos de la población adulta peruana gozan del 79.5% y el 67.3% respectivamente (Gráfico. 9, Panel A y Panel B).

Gráfico 8 Perú: Patrimonio neto promedio y su concentración



Fuente: elaboración propia con base en datos presentados en Credit Suisse Global Databook (2016).

Las particularidades de modelos del impuesto sobre el patrimonio desarrollados para Perú son iguales a los empleados para Costa Rica, dado que ninguno de estos países posee un impuesto sobre el patrimonio en vigencia. El escenario de base establece el mínimo no imponible en la marca de clase del percentil 99 y por tanto alcanza únicamente al percentil más rico de la población adulta. La tasa utilizada es del 0.9%. Este modelo produce un recaudo del 0.24% del PIB, pero no posee poder redistributivo tal y como se evidencia a partir del índice Reynolds-Smolensky que es de 0.0005 y la reducción de 0.2% en los niveles de concentración del 1% más rico, luego de aplicado el tributo.

El modelo 1 aumenta la tasa del impuesto hasta 1.4%, en línea con los aumentos de 0.5% realizados para todos los países, y mantiene el umbral mínimo exento de tal forma que únicamente abarque al 1% de la población más rica. El impuesto al patrimonio con estas características recauda 0.37% del PIB, pero sigue exhibiendo muy poco poder redistributivo (Reynolds-Smolensky de 0.0008), y reduce en 0.3% el nivel de concentración del percentil más rico.

El modelo 2 vuelve a la tarifa del impuesto del modelo 0 pero amplía la base del impuesto de tal forma que abarque al 10% de la población adulta con mayores niveles de patrimonio. Este diseño del impuesto recauda 0.89% del PIB y logra disminuir la concentración de la riqueza del percentil más rico de la población en un 0.1%.

El modelo 3 establece una tasa de 1.4% sobre el patrimonio del decil más rico en Perú. Bajo este escenario el impuesto recauda 1.39% del PIB, mejora el indicador del Gini una vez aplicado el impuesto en 0.0009. Por su parte, la concentración de la riqueza en el percentil de mayor tenencia patrimonial apenas y se reduce en 0.2%.

Tabla 14 Resumen de resultados de las simulaciones del impuesto sobre el patrimonio en Perú (2016)

Concepto	Modelo 0	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
Recaudo en millones de soles	1,580.71	2,458.88	5,892.72	9,166.45	10,158.61
Recaudo en % PIB	0.24	0.37	0.89	1.39	1.54
Gini distribución del patrimonio	0.895196	0.895196	0.895196	0.895196	0.895196
Gini luego de impuesto	0.89466	0.89436	0.89458	0.894235	0.893927
Reynolds-Smolensky	0.000536	0.000836	0.000616	0.000961	0.001268
Concentración del 1% más rico	67.10%	67.00%	67.20%	67.10%	67.00%

Nota: Algunos datos pueden no sumar exactamente por el redondeo de las cifras.

El modelo 4 incluye un diseño de 3 franjas progresivas del impuesto al patrimonio neto. Al igual que en los casos de Ecuador, Uruguay y Costa Rica⁷³, la primera franja del impuesto utiliza las marcas de los percentiles 90, 94 y 98 como umbrales para cada una de las franjas y grava cada una de estas franjas con las tasas de 0.9, 1.4 y 1.9% respectivamente. Con este cambio el impuesto recauda 1.54% del PIB y reduce la concentración de la riqueza neta en 0.3% al igual que en el modelo 1.

5.3.6. Análisis de los resultados de los países

Todas las mediciones de patrimonio y su respectiva distribución estarán sujetas a críticas. En la actualidad, estas mediciones para los países de América Latina son escasas y las que se han producido se han hecho a partir de regresiones econométricas en las que se aprovecha la variación observada en otros países para inferir la masa patrimonial en países de la región Latinoamericana. No obstante, se desconoce cómo está distribuido el patrimonio dentro de la población. De hecho esta es la primera gran lección. Los datos, de nuevo, impiden el análisis más preciso y condicionan las políticas. Nuestro esfuerzo en este sentido ha consistido en modelar distribuciones para cada país a partir de la forma que la literatura especializada atribuye a las distribuciones patrimoniales y en las que el monto total del patrimonio distribuido resulta de las regresiones antes mencionadas. En los casos en los que existe información de calidad, esta se utiliza para ajustar las distribuciones como en el caso de Uruguay.

Debemos enfatizar que estas son simulaciones de distribuciones y que por tanto deben tomarse como aproximaciones. A pesar de ello, creemos que las mismas son un buen referente para el análisis dado que cumplen con dos elementos: 1) la forma de distribución se ciñe a lo que indica la literatura económica especializada en el tema; y 2) en un primer momento la distribución se ajusta

⁷³ El modelo 4 para Colombia es ligeramente diferente puesto que incluye 4 tramos progresivos. En el caso de Colombia mantuvimos las 4 franjas y cambiamos los umbrales de estos tramos utilizando las marcas de clase de los percentiles 90, 92, 96, 98.

a partir de la desigualdad observada en los ingresos, y el incremento en los niveles de desigualdad de la distribución del patrimonio es congruente con lo que se observa en algunos países de la OCDE para los cuales se dispone de datos, es decir, la relación entre la concentración del ingreso y la concentración del patrimonio también se observa en países de la OCDE aunque quizá no en los niveles tan extremos a los que obtenemos en nuestras distribuciones.

Si aceptamos que las distribuciones son una buena aproximación, entonces también debemos aceptar que los niveles de concentración del patrimonio son extremadamente altos en los países analizados, algo que no debería sorprender dados los niveles de desigualdad de ingreso observados en la región.

Antes de pasar al análisis de los escenarios de IRI, una mención en cuanto a la composición del patrimonio: en todos los países analizados se observa una mayor (en algunos casos significativamente mayor) cantidad de patrimonio no financiero, que básicamente se traduciría en inmuebles. Este dato es llamativo porque se aleja de lo que ocurre en los países OCDE, donde se obtiene lo contrario.

Las razones pueden ser muchas pero sin duda se deben apuntar las siguientes como más importantes:

- Una metodológica, pues quizá en LAC se produce un alto nivel de opacidad y por tanto de desconocimiento del patrimonio financiero, tanto dentro como fuera del país, ligado posiblemente a la tradición más fuerte de secreto bancario, solo recientemente abandonada (y ni siquiera del todo en todas las jurisdicciones). Esto a su vez se liga a problemas estructurales más profundos de desconfianza en la capacidad de la Administración tributaria para mantener el sigilo o de amenaza de la seguridad personal. Es posible que los modelos no capturen bien toda esta compleja situación.
- Una segunda razón, real, estaría en la menor tradición de bancarización de nuestros países, afligidos por sucesivas crisis bancarias, devaluaciones abruptas y otros elementos de desconfianza en el sector financiero.
- Una tercera, aunque mucho más residual, podría ser el alto valor relativo de la tierra, tanto por la existencia de recursos minerales como por la de su valor agropecuario.

En definitiva, puede haber razones que expliquen por qué un ciudadano de un país CIAT posee un menor patrimonio financiero comparado con sus iguales de la OCDE, o bien que este no se conozca. En este punto es posible y deseable un refinamiento de las estimaciones.

A partir de esta primera conclusión analizamos el efecto recaudador y redistributivo que resultan de la aplicación de los 5 diseños del impuesto al patrimonio. Respecto a su potencial recaudador, las estimaciones realizadas muestran que en su estado actual el IRI recauda desde 0.04% del PIB en Uruguay hasta 0.21% del PIB en Ecuador y abarca al 1% de la población con mayor tenencia del patrimonio. Para los países que no disponen de un IRI, el mismo podría incrementar su recaudo en torno a 0.2% del PIB con un diseño sencillo de una tasa como la ecuatoriana (0,9%), focalizado en el 1% más rico, un único mínimo exento y ninguna deducción.

Los pequeños cambios en el diseño del impuesto, como por ejemplo el aumento en la tasa del impuesto en 0.5% pueden aumentar la capacidad de recaudo del tributo en torno a 0.1% del PIB para los países estudiados. Cabe destacar que hay mucha heterogeneidad en el rendimiento del impuesto que resulta luego del aumento de las tasas. Por ejemplo, en Perú, el aumento que se produce es de 0.13 puntos del PIB, mientras que en Uruguay es de 0.04 puntos porcentuales del PIB.

Por otra parte, aumentar la base del tributo de tal forma que alcance al 10% más rico de cada país produce mayor rendimiento del impuesto, comparado al escenario de aumento de la tasa. Bajo este diseño, el aumento del recaudo fue de 0.3 puntos del PIB, aunque como es lógico hubo variación por cada país. En Colombia, ese cambio resultó en una caída del recaudo respecto al escenario

descrito anteriormente de 0.01% del PIB mientras que en Costa Rica, Ecuador, Perú y Uruguay los incrementos fueron de 0.35, 0.56, 0.52 y 0.10 puntos porcentuales del PIB respectivamente.

Evidentemente, el **modelo 3** ofrece mayor poder recaudatorio con respecto a los otros dos modelos antes descritos en los países analizados. Una suba de 0.5% a la tasa o tasas, acompañado de la expansión de la base imponible resulta en aumentos gracias los cuales el IRI puede recaudar un promedio de 0.9% del PIB. Es de mencionar que en este escenario la tarifa más alta que se aplicó fue de 2% en el caso de Colombia. Por lo que difícilmente podría considerarse que se han aplicado tarifas confiscatorias.

El **modelo 4** da muestra de cómo una buena focalización del impuesto resulta en aumento de recaudo y mayor poder redistributivo. Este diseño incluye tramos gravados a tasas marginales progresivas. Al realizar este cambio, el promedio recaudo para los países seleccionados es de aproximadamente 1% del PIB. Puesto de otra forma, con tasas inferiores a 2%, nuestros modelos predicen que se podría recaudar cerca de un punto del PIB.

De nuestros modelos se desprende que un buen diseño, control y focalización del impuesto pueden arrojar montos de recaudo en torno al 1% del PIB con tasas que no superen el 2%, debido a la alta concentración del patrimonio en pocos percentiles. Creemos que esto no es una cifra despreciable y que dadas las necesidades de inversión en los países de la región para alcanzar sus objetivos de desarrollo, el IRI ofrece una alternativa viable para lograr estos fines.

Obviando el potencial recaudador del impuesto por un momento, y centrándonos únicamente en el poder redistributivo del IRI, se observa que este es muy bajo a tasas reducidas pero que tasas más altas, como es lógico, lo dotan de mayor capacidad de redistribución. Luego de analizar los coeficientes de Gini una vez aplicado el tributo y el resultante coeficiente de Reynolds-Smolensky, se aprecia que la concentración del patrimonio se altera muy poco respecto a los porcentajes que resultan de nuestros modelos 1 – 4 de distribución patrimonial. Es decir, que un impuesto a la riqueza con tarifas bajas muy poco podrá incidir en disminuir estos niveles de desigualdad existentes, al menos en el corto plazo. Teóricamente es posible que el efecto de la aplicación del IRI únicamente para un año sea limitado pero su efecto acumulado sobre la concentración del patrimonio puede ser mayor a medida transcurre el tiempo.

Los dos puntos anteriores nos obligan a volver sobre la disyuntiva que nos planteamos al principio entre equidad y crecimiento. Al respecto, pareciera que la pugna entre eficiencia y equidad ha sido ganada por la eficiencia. Esta aseveración se sustenta en el poco uso que se le ha dado a los impuestos directos (y notoriamente el IRI) en la región como instrumentos de recaudo y redistribución para no causar distorsiones y de esta forma fomentar el crecimiento. Los niveles de concentración que resultan de nuestros modelos, nos obligan a preguntarnos si no sería conveniente replantearnos el concepto de eficiencia en el tiempo, porque niveles de desigualdad como los que obtenemos no pueden ser eficientes ni sostenibles para la economía. En efecto, esto último es lo que están encontrando los últimos estudios sobre desigualdad y crecimiento.

Respecto a las distorsiones que causa el impuesto, conviene preguntarse también: ¿si los diseños del IRI utilizados en nuestras simulaciones disminuyen tan poco la concentración del patrimonio en el corto plazo, es factible que puedan generar grandes distorsiones en las decisiones de ahorro e inversión de los agentes económicos? Los coeficientes de Reynolds-Smolensky y la bajísima variación en los niveles de concentración del patrimonio una vez aplicado el tributo podrían interpretarse como evidencia del poco poder distorsivo que tendría el impuesto. En efecto, el gráfico 1 muestra que si bien en países de América Latina el ahorro y la inversión de los países con IRI está por debajo de aquellos que no lo tienen, esto no sucede en países OCDE, donde ocurre precisamente lo contrario. Lo cierto es que se necesita de mayor información de calidad y oportuna para responder con mayor certeza a esta pregunta.

5.3.7. El efecto redistributivo marginal del IRI en el sistema tributario

Anteriormente mencionamos que los coeficientes de Reynolds-Smolensky que resultan de las estimaciones son muy bajos, lo que denota un bajo poder redistributivo del impuesto respecto a la concentración del patrimonio. No obstante, conviene también analizar el efecto que tendría la inclusión de un IRI sobre el poder redistributivo del sistema tributario en su conjunto. Dado que el sistema tributario grava los ingresos y el consumo de los individuos, es pertinente evaluar el potencial redistributivo adicional que aportaría el IRI sobre la base del ingreso. Para ello, nos hemos valido de dos fuentes de información adicionales: una base de datos de distribuciones de ingresos del proyecto mundial del consumo e ingreso⁷⁴ y los coeficientes de Reynolds-Smolenski que miden el efecto redistributivo del sistema tributario en su conjunto procedentes de los análisis de incidencia del CEQ Institute⁷⁵.

El proceso ha consistido, primero, en estimar el coeficiente de Gini de mercado a partir de las distribuciones de ingresos. Segundo, hemos atribuido el recaudo resultante del modelo 4 de nuestras simulaciones (un impuesto progresivo de tres tasas, focalizado al decil de patrimonio más alto) al decil con mayores ingresos. Finalmente hemos vuelto a estimar el coeficiente de Gini luego de atribuir el pago del IRI al décimo decil, de mayores ingresos, bajo el supuesto que el decil de mayor ingreso es también el decil de mayor tenencia de patrimonio⁷⁶. La diferencia entre ambos coeficientes de Gini resulta en el potencial redistributivo marginal que tendría el IRI como parte del sistema tributario en su conjunto.

Al efectuar este proceso, el poder redistributivo del IRI se redimensiona sobre la base del ingreso, permitiendo cuantificar el efecto marginal que tendría sobre el sistema tributario en su conjunto (primera columna de la tabla 15) y compararlo respecto a su poder redistributivo sobre el patrimonio (segunda columna de la tabla 15). En efecto, para Colombia el Reynolds-Smolensky del IRI sobre el ingreso aumenta 16 veces relativo al mismo coeficiente estimado sobre el patrimonio, 10 veces para Costa Rica; 18, 22 y 5 veces para Ecuador, Perú y Uruguay respectivamente (Tercera columna de la tabla 15).

74 The Core-Project. Globalclinic: Visualisation of the Global Income Distribution since 1980. <https://jackblun.github.io/Globalinc/>.

75 <http://www.commitmentoequity.org/>

76 Este es un supuesto fuerte. Para nuestros fines y para simplificar el análisis, asumimos que existe total una correspondencia entre el ordenamiento de los individuos por su patrimonio e ingresos. Lo anterior no es necesariamente cierto dado que existe la posibilidad que individuos pertenecientes al decil de mayor patrimonio no estén representados en el decil de mayor ingreso. Esto puede darse cuando individuos posean un caudal importante de activos no-financieros que no se refleje en un flujo significativo de ingresos. Estos resultados son por ende aproximaciones y serán tanto más válidos cuanto más coincidan los deciles de ingreso y patrimonio de un país dado. En todo caso requiere de un análisis más exhaustivo.

Tabla 15 El potencial redistributivo del sistema tributario: coeficientes Reynolds-Smolensky

País	IRI			Sistema tributario en su conjunto ^b (4)	Sistema tributario incluyendo el efecto del IRI (5: Col 4 + Col1)
	Sobre ingreso (1)	Sobre patrimonio neto ^a (2)	Ratio IRI sobre ingreso /IRI sobre patrimonio (3)		
Colombia	0.01541	0.00096	16	0.00790	0.02331
Costa Rica	0.01822	0.00181	10	0.01900	0.03722
Ecuador	0.02184	0.00120	18	0.02150	0.04334
Peru	0.02786	0.00127	22	0.01020	0.03806
Uruguay	0.00460	0.00089	5	0.03610	0.04070

Notas:

(a) Los coeficientes de Reynolds-Smolensky corresponden al modelo 4 de las simulaciones.

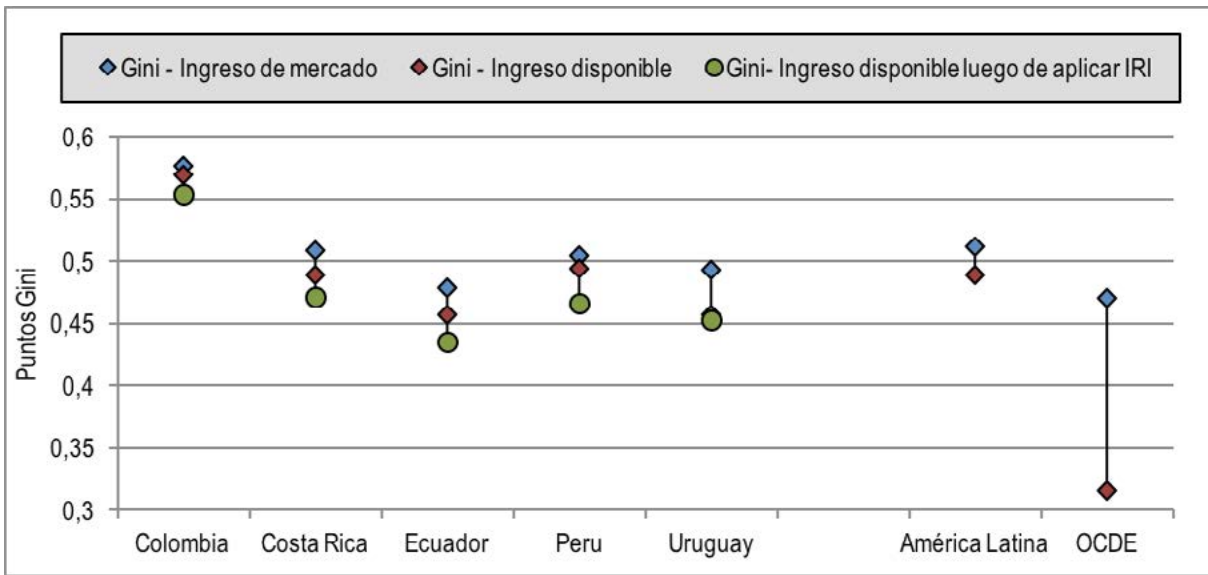
(b) Estimaciones del efecto redistributivo del sistema tributario de Lustig (2016).

En cuanto a las mediciones de Reynolds-Smolensky del sistema tributario en su conjunto (Columna 4 de la tabla 15), estas se obtienen de los análisis de incidencia antes señalados (Lustig, 2016). En estos análisis, los autores utilizan las encuestas de hogares para estimar la distribución del ingreso de mercado, posteriormente detraen los impuestos y suman las transferencias para llegar al ingreso disponible. A partir de ello pueden medir el efecto igualador que tiene el sistema tributario en su conjunto⁷⁷.

Al expresar el poder redistributivo del IRI en función del ingreso podemos entonces analizar el efecto que tendría el IRI sobre el sistema tributario en su conjunto (Columna 5 de la tabla 15, que se obtiene de la suma de la columna 1 y la columna 4). Así, puede apreciarse como el IRI puede suplir las deficiencias actuales de los impuestos sobre la renta personal y los impuestos sobre la propiedad. El gráfico 9 da cuenta del limitado poder redistributivo que tiene el sistema tributario en los países seleccionados y en América Latina, respecto a los sistemas tributarios de la OCDE. El rombo muestra los niveles de desigualdad del ingreso de mercado, medidos por el coeficiente de Gini. El cuadrado muestra el Gini del ingreso disponible, es decir una vez se han detraído los impuestos y se han adicionado las transferencias del sistema tributario. El círculo muestra el potencial redistributivo marginal respecto al ingreso que tendría el sistema tributario de incorporar el IRI dentro de la estructura tributaria. De las estimaciones se desprende que el IRI tiene un mayor potencial dentro del sistema tributario en Perú. Asimismo, el IRI aportaría significativamente a los sistemas tributarios de Costa Rica, Colombia y Ecuador. En el caso Uruguayo, su potencial es menor, aunque debe señalarse que para este país estamos midiendo la diferencia entre lo que el impuesto recauda en la actualidad y el recaudo adicional que resulta de nuestra simulación para no realizar una doble contabilización del poder redistributivo del impuesto.

77 Véase Lustig (2016) para una discusión metodológica más profunda.

Gráfico 9 Poder redistributivo del sistema tributario: el potencial redistributivo marginal del IRI



Fuente: elaboración propia con base en Lustig (2016), la base de datos de distribución de ingreso de la OCDE (<http://stats.oecd.org/index.aspx?lang=fr>) y estimaciones propias sobre la base de datos del Global consumption and income project (<https://jackblun.github.io/Globalinc/>)

Recuadro 4. Gravando la riqueza a tasas muy altas

Una de las conclusiones a las que llega el economista Francés Thomas Piketty en su obra *El Capital en el Siglo XXI* es que los niveles de concentración del capital están aumentando de tal forma que la única manera de evitarlo es mediante un impuesto progresivo anual sobre el capital. De acuerdo al autor esto “posibilitaría detener la espiral de desigualdad a la vez que se preserva la competitividad y los incentivos para iniciar nuevas instancias de acumulación”. Con miras a ello, presenta un ejemplo de un impuesto progresivo en el cual se grave a tasas de 0.1 ó 0.5% todas las fortunas inferiores a 1 millón de euros, una tasa de 1% para aquellas fortunas entre 1 y 5 millones de euros, 2 por ciento para aquellas entre 5 y 10 millones de euros y una tasa de 5 ó 10% para las fortunas superiores a 10 millones. (Piketty, 2014, Pag. 572).

Este recuadro, adapta el ejemplo descrito por Piketty en torno a un Impuesto sobre el capital para analizar el efecto que tendría el uso de un tributo similar al antes descrito pero aplicado sobre el patrimonio neto. Se presentan los resultados principales de utilizar un modelo progresivo a tasas marginales que grava el patrimonio de los percentiles 90 - 93 a una tasa del 2%, 94 - 97 a una tasa de 5% y los percentiles desde el 98 en adelante se gravan a una tasa del 10%. Debe aclararse que no se propone la adopción de este modelo, sino más bien se analiza desde un marco teórico amplio y únicamente se considera para analizar su potencial recaudador y su incidencia en la distribución del patrimonio luego del impuesto. De igual forma, vale la mención que asumimos que no hay efectos dinámicos y por ende que este escenario no induce al fraude o elusión o la deslocalización real de contribuyentes.

Bajo este escenario en Colombia, el impuesto recauda un 5.52% del PIB y el coeficiente de Reynolds-Smolensky aumenta hasta 0.00681. La mayor carga fiscal se pone en el 2% de la población adulta que más patrimonio tiene, por lo que la concentración del 1% más rico se reduce hasta 66.59% respecto a los niveles antes observados (68.7%).

En Costa Rica el impuesto recauda 4.59% del PIB, logra reducir el Gini luego de aplicado el impuesto en 0.00918 puntos porcentuales de Gini y situándolo en 0.792. Asimismo, reduce la concentración de la riqueza en el percentil más alto en 2.1%, dejándola en 41.4%.

La aplicación de este modelo teórico resulta en un recaudo del 5.13% del PIB en Ecuador. El poder redistributivo del impuesto reflejado en el índice de Reynolds-Smolensky es de 0.00657, lo que se traduce en una reducción de la concentración del patrimonio en poder del uno por ciento más rico de la población de 1.88% puntos porcentuales, quedando en 66.82%.

En Perú, el recaudo se sitúa en torno al 6.71% del PIB. El índice de Gini mejora respecto a los otros cuatro modelos utilizados. Mientras que la concentración de la riqueza del percentil más alto se reduce en 2.0 puntos porcentuales, situándola en 65.34%.

Finalmente en Uruguay, respecto a lo observado (IPATO), este modelo recauda 1.75 puntos porcentuales más del PIB, reduce la concentración de la riqueza una vez implementado el impuesto en 1.3 puntos porcentuales y reduce la tenencia del patrimonio del 1% hasta un 17.6% del total.

Tabla 16 Resultados de una simulación del IRI similar al propuesto por Piketty

	Colombia	Costa Rica	Ecuador	Perú	Uruguay
Recaudo en % del PIB	5.52	4.59	5.13	6.71	1.79
Gini distribución del patrimonio	0.89496	0.80128	0.90179	0.89520	0.61022
Gini luego del impuesto	0.88815	0.79211	0.89522	0.88828	0.60135
Reynolds- Smolensky	0.00681	0.00918	0.00918	0.00692	0.00887
Concentración del 1%	66.59%	41.40%	66.82%	65.34%	17.60%

Nota: Algunos datos pueden no sumar exactamente por el redondeo de las cifras.

El recaudo del IRI en Uruguay es menor al de los otros países dada su más homogénea distribución del patrimonio y el diseño mismo del impuesto. El IRI actual establece un umbral para que el individuo esté obligado a declarar su patrimonio y luego un mínimo no imponible fijado por la tabla del impuesto, lo que en efecto logra que la deducción de la base patrimonial sea la suma del umbral para declarar el impuesto y el mínimo no imponible.

Como puede observarse, con un tributo de esta naturaleza movilizaría una cantidad significativa de recursos y en efecto logra disminuir los índices de concentración de riqueza patrimonial que se derivan de las simulaciones antes generadas. No obstante, se aprecia que en ausencia de redistribución a los percentiles más pobres, tal y como es el caso en estas simulaciones, el coeficiente de Gini sigue siendo alto.

6 CONCLUSIONES

En primer lugar, un repaso al estado actual de la imposición a la riqueza o patrimonio en la región LAC era oportuno y deseable. Convenía conocer dónde y cuánto se recauda, y también establecer comparaciones internacionales, pues no había habido revisiones recientes y amplias de este tipo.

En segundo lugar, al profundizar sobre los distintos aspectos del tributo, en particular los de tipo práctico o aplicado, se puede tener aquí una herramienta útil para los hacedores de política que se planteen la posibilidad de aplicar o mejorar su IRI. A este respecto han intentado contribuir las secciones **2 (Impuestos a la riqueza en el mundo. Especial mención a LAC)**, **3 (aspectos normativos de un impuesto a la riqueza)** y **4 (aspectos prácticos para su implementación y control)**.

En tercer lugar, ha sido válido, a pesar del riesgo asumido al elaborar el modelo y sus hipótesis, adentrarse en los aspectos de cuánto puede recaudar un IRI y cómo se distribuye ese impacto, pues no hay decisión de política que no vaya acompañada de este análisis. Y a este respecto creemos que las conclusiones permiten todavía un moderado optimismo en cuanto al potencial del impuesto, especialmente cuando se analiza desde la perspectiva del sistema tributario en su conjunto y con relación al reparto final del ingreso.

En cuarto lugar, se ha identificado una situación del impuesto un tanto provisional. Esta provisionalidad está ligada a los avances internacionales en materia de transparencia, los cuales, debidamente utilizados, permitirán conocer muy pronto mucho más del patrimonio de los residentes en un país (siempre que esté plenamente comprometido con la transparencia y goce de una buena relación con EE.UU. (acuerdo IGA 1 ligado a FATCA o posibilidad de obtenerlo)). Y en ese contexto, se apunta a un papel y unas consecuencias efectivas bastante mayores del impuesto.

Quinto, junto a la tan meritada “pugna” entre equidad y eficiencia, el éxito del IRI y sobre todo de un posible diseño más ambicioso del mismo (aunque sin llegar necesariamente al escenario de Piketty) depende del marco jurídico y constitucional. Es este un aspecto que se tiende a olvidar, pero que resulta crucial para asegurar el éxito de la empresa.

Finalmente, queda pendiente de respuesta la siguiente pregunta: ¿“merece la pena” el esfuerzo de implantación del IRI para conseguir unos resultados de recaudación y equidad como los aquí mostrados?

Es evidente que esta pregunta se puede responder de muchas maneras, según las sensibilidades y posiciones de cada cual, y el nivel de la tarifa que se esté dispuesto a establecer; pero nosotros no queremos dejar de recordar el contexto que este informe trata de poner de manifiesto, sobre todo en dos planos: el primero, conceptual, donde es necesario un análisis más general de la incidencia del IRI sobre el sistema, sobre todo ante el dilema, hoy tan importante, entre desigualdad e ineficiencia. El segundo, el práctico, donde se debe valorar, no tanto el IRI como se aplica hoy, sino el IRI como podría aplicarse muy pronto, sin olvidar en este caso que el IRI es también (y por encima de todo) un complemento para la mejora (de control, recaudatoria y de equidad) del Impuesto a la Renta.

7 BIBLIOGRAFÍA

- Informe de la Comisión de Expertos para la reforma del Sistema Tributario Español. Instituto de Estudios Fiscales. España. Recuperado el 27 del 3 de 2017 de: <http://www.minhfp.gob.es/es-ES/Prensa/En%20Portada/2014/Documents/Informe%20expertos.pdf>
- Bach, S. and Thiemann, A. "Reviving Germany's Wealth Tax Creates High Revenue Potential", DIW Economic Bulletin, 4-2016, p. 50 (https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.525509.de/diw_econ_bull_2016-04.pdf)
- Barreix, A. Roca, J. "un modelo de Impuesto a la renta: el Dual a la uruguay", Revista CEPAL, nº 7, Febrero 2007,
- Barreix, A., Roca, J., Velayos, F. "Quo vadis Impuesto a la Renta? Hacia el IRIPF-CD", en "50 años en el quehacer tributario de América Latina", Cap XII, p 177 y ss. CIAT, 2017
- Credit Suisse Research Institute, Global Wealth Report 2016.
- Fernández, Pablo. "Guía rápida de valoración de empresas", Ed Gestión 2000, 2005.
- Lepsius, Oliver. "Constitutional Review of Tax Laws and the Unconstitutionality of the German Inheritance Tax", German Law Journal, no.5 2015. (https://static1.squarespace.com/static/56330ad3e4b0733dcc0c8495/t/56c059ba01dbaed289e14180/1455446460303/5.16.5_Constitutional+Court+Inheritance+Tax_Lepsius_FINAL.pdf)
- Piketty, T. (2014). Capital in the Twenty-First Century. Harvard University Press. Cambridge, MA.
- Shindel, A. (2010). "La imposición al patrimonio neto de las Empresas y de las Personas Físicas". Recuperado el 2 del 3 de 2017, de: http://www.ipdt.org/editor/docs/01_Rev27_AS.pdf
- Hansson A. (2010) Is wealth tax harmful to economic growth?. World Tax Journal 2: 19-34.
- Asea, P. y Turnovsky, S. (1998) "Capital income taxation and risk-taking in a small open economy" 68 Journal of public economics (1998), pp.55-90
- Atkinson A. y Stiglitz, J. (1980). "Lectures on public finances. London", McGraw-Hill.
- Tanzi, V. (1995) "Taxation in an Integrated World. The Brookings Institute", Washington, DC.
- FMI (2017). Base de datos: World Economic Outlook, April 2017.
- Banco Mundial (2017). Base de datos World Economic Development Indicators.
- OCDE (2017). Taxation database.
- De Cesare, C. (2010) "Reseña del impuesto predial en América Latina". Lincoln Institute of Land Policy.
- Grigoli F. y Robles A., (2017), "Inequality overhang". IMF WP/17/76. Washington, DC.
- Ostry J., Berg A., y Tsangarides C.G. (2014) "Redistribution, Inequality and Growth". IMF discussion note. SDN/14/02. Washington DC.
- World Wealth & Income Database. (<http://wid.world/es/pagina-de-inicio/>)

- Alvaredo, F., Atkinson, A., Chancel, L., Piketty, T., Saez, E. y Zucman, G. (2017), Distributional National Accounts (DINA) Guidelines: concepts and methods used in WID.world.
- OECD (2013), OECD Guidelines for Micro Statistics on Household Wealth, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264194878-en>
- Oxfam (2014), "Gobernar para las élites, secuestro democrático y desigualdad económica", <https://www.oxfam.org/sites/www.oxfam.org/files/bp-working-for-few-political-capture-economic-inequality-200114-es.pdf>
- Martínez Lago, M.A. "los fines no fiscales de la imposición y la prohibición de la confiscatoriedad", Gaceta Fiscal, num. 81, 1990, pág 167.
- World Bank Group, Latin American and Caribbean Series, Note 1, 2013, Mapping Enterprises in Latin America and the Caribbean
- (<http://www.enterprisesurveys.org/~media/FPDKM/EnterpriseSurveys/Documents/Topic-Analysis/Mapping-Enterprises-LAC-Note2.pdf>)
- Enciso de Yzaguirre, V. (2009): "El Impuesto sobre el Patrimonio: análisis y perspectivas", Documento de Trabajo, número 12/09, Instituto de Estudios Fiscales, págs. 31 y ss.
- Díaz de Sarralde, S. y Garcimartín, C., "¿Hay alternativas al modelo fiscal dominante? Una propuesta de impuesto global sobre la renta de las personas físicas", Ekonomiaz N.º 88, 2.º semestre, 2015
- Credit Suisse (2016) Credit Suisse global wealth report 2016.
- Credit Suisse (2016) Credit Suisse global wealth databook 2016.
- Allianz (2016) Allianz Global Wealth Report 2016.
- OECD (2013) OECD Guidelines for Micro Statistics on Household Wealth, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264194878-en>
- OECD (2015) In It Together: Why Less Inequality Benefits All, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264235120-en>
- World Bank (2017) World Development Indicators dataset. Disponible en: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>
- Davis, Lluberías y Shamrocks (2016) "Estimating the level and distribution of global wealth, 2000-2014", Working Paper 2016/3, UNU-WIDER, Helsinki. <https://www.wider.unu.edu/sites/default/files/wp2016-3.pdf>
- World Wealth and Income Database (2017). Disponible en <http://wid.world/>
- Benhabib, J. y A. Bisin (2015). "Skewed Wealth Distributions: Theory and empirics."
- Piketty, T. and E. Saez (2003): "Income Inequality in the United States, 1913-1998," Quarterly Journal of Economics, CXVIII, 1, 1-39.
- Ferreira, 2014. DGI. Panel Muestral Único de la Dirección General Impositiva de Uruguay.
- Jenkins, S. P. (1990) "The distribution of Wealth: Measurement and models". Journal of Economic Surveys, Vol. 4, No. 4.
- Wolff, E.N. (1990) "Methodological issues in the estimation of size distribution of household wealth". Journal of Economics 43 (1990) 179-195.

- Atkinson, A., y T. Piketty (2007). "Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between European and English Speaking Countries". Oxford University Press
- Davies J.B y A. Shorrocks (1999) "The distribution of Wealth. Capítulo 11 de Handbook of Income Distribution: Volume 1". Editado por A. B. Atkinson y F. Bourguignon.
- Alvaredo F. y E. Saez (2009) "Income and wealth concentration in Spain from a historical and fiscal perspective". Journal of the European Economic Association. September 2009, 7(5)1140-1167.
- Davies, J.B., S. Sandström, A. Shorrocks y E.N. Wolff (2010) "The level and distribution of global household wealth". The Economic Journal, 121 (March) 223-254.
- Lustig, N. (2016). "El impacto del sistema tributario y el gasto social en la distribución del ingreso y la pobreza en América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Perú y Uruguay". CEQ Working Paper 37, Commitment to Equity Institute, Tulane University, May.
- Global Consumption and Income Project (2017) Base de datos sobre la distribución del ingreso y el consumo. Disponible en: <https://jackblun.github.io/Globalinc/>

Metodología empleada para la construcción del valor de la riqueza y su distribución

Este anexo pretende describir con mayor detalle los supuestos y los modelos econométricos a partir de los cuales se derivan las mediciones del patrimonio neto utilizados en este trabajo. De igual manera, se presentan brevemente los cimientos sobre los que se sustentan las formas de las distribuciones del patrimonio empleadas, así como los ajustes realizados.

Construyendo un marco conceptual y una hipótesis de trabajo

La riqueza normalmente está medida por la suma del valor neto de los activos financieros y no financieros, aunque en la teoría económica tradicional se consideren otros tipos de riqueza, por ejemplo, el capital humano del que dispone un individuo, su capital social (definido por la cantidad de personas y redes a la que una persona pueda pertenecer) y la riqueza cultural (definida como el conjunto de aspectos culturales y creencias religiosas que una persona pueda tener y de la que derive algún tipo de utilidad). No obstante, estos tipos de riqueza no son fáciles de medir y cuantificar. Es por ello que las micro-estadísticas de hogares normalmente se centran en el concepto de riqueza desde un sentido económico más estricto, es decir, aquellos bienes o activos y las obligaciones o deudas del individuo o del hogar. La riqueza se representa habitualmente en su forma neta, es decir una vez se han deducido las obligaciones de los activos, los cuales pueden ser positivos o negativos y se denominan patrimonio o riqueza neta. Por tanto, para los fines de este trabajo utilizaremos el concepto de patrimonio neto como el valor de los activos y bienes de un individuo menos sus obligaciones y deudas en un punto determinado del tiempo. Por activos consideramos todos aquellos sobre los cuales es posible ejercer un derecho de propiedad y que son susceptibles de ser transferidos de un individuo a otro. Los activos se pueden dividir en activos financieros y no financieros. Mientras que las deudas se definen siempre como obligaciones financieras. Es importante establecer que los activos y pasivos contingentes no se consideran como parte de los conceptos de riqueza (OECD, 2013).

Cabe destacar que la cuantificación de cada uno de estos elementos que componen el patrimonio neto (activos financieros, activos no financieros y obligaciones financieras de los individuos) no es asunto sencillo. En un inicio exploramos, con poco éxito, distintas fuentes de datos para estimar los valores de cada uno de estos componentes. En este proceso contamos con la valiosa colaboración de personas de las administraciones tributarias que colaboraron brindándonos microdatos, a saber: muestras de datos aleatorias y anonimizadas de las declaraciones del impuesto sobre la renta de personas físicas, encuestas de hogares de los países, cuentas nacionales y otros.

Una vez obtenidos estos microdatos, intentamos explotar la información de estas fuentes de información para utilizar un método de capitalización inversa (Jenkins, 1990; Wolff, 1990; Davies y Shorrocks, 1999; Atkinson y Piketty, 2007), el cual consiste en analizar el flujo de ingresos que se derivan de inversiones o de las rentas de capital y a partir de ello deducir una masa de patrimonio financiero. En la misma línea, utilizar declaraciones del impuesto a la propiedad o valores reportados en las encuestas de hogares para deducir el valor catastral de las propiedades.

Tabla 1. Anexo A: Relación entre componentes estándar de las estadísticas macro y micro de patrimonio de los hogares

Categoría	Macro estadísticas	Micro estadísticas	Correspondencia
	Activos y pasivos del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) para todos los sectores, incluidos el sector de hogares	Componentes de activos y pasivos para los hogares	Componente de las macro estadísticas (todo o parte) a la cual corresponde el componente de las micro estadísticas
Activos no-financieros	Bienes producidos:	Viviendas ocupadas por el propietario	
	Activos fijos	Residencia principal	Activos fijos (parte)
	Inventarios	Otras propiedades utilizadas por el propietario	Recursos naturales (parte)
	Bienes de valor	Otros bienes y raíces	
	Bienes no-producidos	Bienes durables	No se incluyen en los activos
	Recursos naturales	Vehículos (particulares)	No se incluyen en los activos
Activos financieros	Contratos, arrendamientos y licencias	Otros bienes durables	Bienes de valor
	Caridad y mercadeo	Objetos de valor	Activos fijos (parte)
		Otros activos no-financieros	Recursos naturales (parte)
			Contratos, etc. (parte)
	Oro y SDRs ¹	Depósitos	Moneda y depósitos (parte)
	Moneda y depósitos	Bonos y otros valores de deuda	Valores de deuda (todo)
	Valores de deuda	Acciones en empresas propias no incorporadas	Activos fijos (parte)
	Préstamos		Inventarios (todo)
	Participaciones en acciones y en fondos de inversión		Recursos naturales (parte)
	Seguros, pensiones y sistemas de garantía estandarizados		Contratos, etc. (parte)
	Derivados financieros y opciones sobre acciones		
	Otras cuentas por cobrar		Caridad y mercadeo
			Otras cuentas por cobrar (parte)
			Participaciones en acciones y en fondos de inversión (parte)
			Préstamos activos (parte)
			Préstamos pasivos (parte)
		Acciones y otras participaciones	Participaciones en acciones y en fondos de inversión (parte)
		Fondos mutuales y otros fondos de inversión	Participaciones en acciones y en fondos de inversión (parte)
		Fondos de seguro de vida	Seguros, pensiones y sistemas de garantía estandarizados (parte)
		Fondos de pensiones y otros fondos de jubilación	Seguros, pensiones y sistemas de garantía estandarizados (parte)
		Otros activos financieros	Préstamos (parte)
			Moneda y depósitos (parte)
			Derivados financieros y opciones sobre acciones (todo)
Pasivos	Oro y SDRs ¹	Créditos de viviendas ocupadas por el propietario	Préstamos (parte)
	Moneda y depósitos ¹	Otros créditos sobre propiedades	Préstamos (parte)
	Valores de deuda ¹	Créditos para vehículos	Préstamos (parte)
	Préstamos	Créditos educativos	Préstamos (parte)
	Participaciones en acciones y en fondos de inversión	Otras deudas	Préstamos (parte)
	Seguros, pensiones y sistemas de garantía estandarizados ¹		Participaciones en acciones y en fondos de inversión
	Derivados financieros y opciones sobre acciones		Derivados financieros y opciones sobre acciones (todo)
	Otras cuentas por cobrar		Otras cuentas por cobrar (parte)

1. Estos componentes del SCN no son relevantes para las cuentas de los hogares.

Fuente: OECD (2013)

A partir de estos métodos, luego intentamos armonizarlos con las cuentas nacionales aprovechándonos de la relación existente entre las estadísticas macro en los sistemas de cuentas nacionales desarrollados por las Naciones Unidas de 2008 y los microdatos de hogares que se desprenden de las encuestas de ingresos de hogares. Este proceso se dificulta debido a que las estadísticas macro se corresponden con varios ítems de las estadísticas micro, haciéndolo un proceso complejo y engorroso (Tabla 1, anexo A). Asimismo, dado que distintas proporciones de un mismo agregado macro pueden corresponder a activos financieros y no financieros a nivel micro, resulta difícil disgregarlas sin un criterio bien definido. Por ejemplo, los agregados macroeconómicos de préstamos pueden ser considerados ambos, pasivos por un lado para la persona que recibe el préstamo y como un activo financiero cuando un individuo ha realizado el préstamo a través de un instrumento financiero.

Además hay que tener en cuenta varios problemas conceptuales y prácticos a fin de producir datos útiles sobre estos flujos a nivel micro que pueden ser armonizados con sus pares macro. Por ejemplo, la valoración y el tiempo de registro de principios y prácticas para flujos y existencias deben ser totalmente coherentes. Esto puede ser difícil de conseguir en la práctica puesto que los agregados macro se presentan normalmente a final de año, mientras que los agregados micro de encuestas de hogares capturan una respuesta en un momento particular (t), lo que no asegura que la respuesta sea igual de responder a la misma pregunta en un período $t+1$. Además, dado que los países generalmente no registran los niveles de activo y pasivo de un hogar en el mismo punto en el tiempo para todos los hogares, la especificación de un solo período de referencia para medidas de flujo puede ser problemática.

A raíz de estas dificultades, y de que la información disponible no permitía estimar de forma completa todos los componentes necesarios del patrimonio, optamos por aprovechar el trabajo de investigación de Davies, Sandström, Shorrocks y Wolff (2010) a partir del cual estiman los niveles de patrimonio en 215 países del mundo, y su respectivos desagregados.

Medición del patrimonio neto

Davies, Sandström, Shorrocks y Wolff (2010) utilizan la información disponible en las hojas de balance de los hogares de países de OCDE, información disponible en encuestas financieras e información de encuestas en China, Indonesia e India para cuantificar el patrimonio en estos países. Posteriormente utilizan estos datos como variable independiente en un modelo de ganancias a lo largo del ciclo de vida, en el cual el patrimonio es una función del crecimiento del ingreso del trabajo (g) y el crecimiento poblacional (p), en el cual todos los individuos tienen una esperanza de vida igual (L) y una media de ingresos (y).

$$W=f(g,p,L)y \quad (1)$$

No obstante, el modelo no ofrece información respecto a la separación entre los distintos componentes del patrimonio y de hecho al correr las variables explicativas de forma separada sobre activos no financieros, activos financieros y pasivos financieros, se rechaza que exista una estructura común. Por lo cual es necesario incorporar otras variables que sean mejores predictores de las variables de interés a fin de desagregar el patrimonio en sus distintos componentes. Para ello, se establecen cuatro ecuaciones diferentes que abonan al modelo general (1) y luego utilizan únicamente aquellas que resultan significativas.

Las especificaciones de las regresiones empleadas son:

$$\log_W = \alpha + \beta_1 C + \beta_2 L + \beta_3 p + \beta_4 P_d + \beta_5 Tr + \varepsilon \quad (2)$$

$$\log_Anf = \alpha + \beta_1 C + \beta_2 L + \beta_3 P_d + \beta_4 Tr + \varepsilon \quad (3)$$

$$\log_Af = \alpha + \beta_1 C + \beta_2 L + \beta_3 g + \beta_4 r + \beta_5 S + \varepsilon \quad (4)$$

$$\log_Pf = \alpha + \beta_1 C + \beta_2 L + \beta_3 B + \beta_4 U + \beta_5 T + \varepsilon \quad (5)$$

Donde α es una constante; C es el logaritmo del consumo real per cápita; L es la esperanza de vida en 1980; g es el crecimiento del PIB per cápita promedio en 1990-2000; p es el crecimiento poblacional promedio en 1990-2000; P_d es el logaritmo de la densidad poblacional; r es el logaritmo de la tasa de capitalización del mercado (es el cambio en el producto del número de acciones en circulación por su respectivo precio); B es el logaritmo de los créditos domésticos a disposición del sector privado; U es la tasa de urbanización; T es el número suscripciones de líneas telefónicas fijas y móviles por cada 100 mil habitantes; S es una variable dicotómica (dummy) sobre la disponibilidad de información de balance de hogares, encuesta financiera o sobre propiedad inmobiliaria; y Tr es una variable dicotómica para indicar que la economía está en transición hacia economía avanzadas; y β_i son los coeficientes de interés.

$\log_W$ es el logaritmo natural del monto total del patrimonio neto que se desprende de las hojas de balance de los hogares en países OCDE; $\log_Anf$ es el logaritmo de los activos no financieros; $\log_Af$ es el logaritmo de los activos financieros; y $\log_Pf$ es el logaritmo de los pasivos financieros.

La regresión para los activos no financieros utiliza un método de estimación de mínimos cuadrados ordinarios, mientras que el método de estimación utilizado para los activos financieros y pasivos es el de regresiones aparentemente no relacionadas (Seemingly Unrelated Regressions - SUR en inglés).

Una vez estimados los coeficientes de interés β_i , éstos se utilizan para imputar los niveles de patrimonio, y de sus distintos agregados, para el resto de países.

Estableciendo una curva de distribución del patrimonio

Hasta ahora la discusión ha estado centrada en torno a la estimación del volumen total de patrimonio. Esta sección explica los principales supuestos y métodos empleados para producir las distribuciones del patrimonio al universo de adultos por país, y de esta forma determinar la base imponible.

Los modelos de potencia para modelar las distribuciones de riqueza han acaparado la mayor atención en los estudios sobre la distribución de ingresos y riqueza. Este método se ha convertido en el más aceptado y utilizado para modelar los ingresos y rentas más altas (Ogwan 2011; Alvaredo y Saez, 2009; y Atkinson y Piketty, 2007, y Benhabib y Bisin, 2015). Algunos otros estudios también encuentran que si bien el modelo de potencias se ajusta a lo observado en aquellos países en los que se dispone de información, la data de riqueza también es consistente con los modelos normales logarítmicos (lognormal) y las distribuciones exponenciales alargadas (Brzezinski, 2014). Nuestro modelo utiliza estas últimas para aproximarnos a la distribución de la riqueza de los países estudiados en este reporte.

Como ya se mencionara antes, las estimaciones de patrimonio total para los países proveían de información como el patrimonio promedio por cada adulto en cada país, así como la media del patrimonio. A partir de ello, podemos confirmar que en todos los casos, el valor de la mediana del patrimonio se encuentra a la izquierda de la media, por lo que las distribuciones se encuentran sesgadas hacia la izquierda tal y como se espera.

Utilizamos el número de miles de adultos presentado en el reporte de Credit Suisse, para generar el número de observaciones y a partir de ello construir la distribución $\text{Exp}(X) \sim N(\mu, \sigma)$, donde “X” es el valor del patrimonio total, “N” es el número total de observaciones, “ μ ” es la

media por adulto del patrimonio y “ σ ” es la dispersión. Para ello, utilizamos la función de Excel: “EXP(NORMINV(RAND(),Promedio, Varianza))” mediante la cual generamos una distribución de números aleatorios alrededor de un promedio de riqueza neta y su correspondiente medida de dispersión. Dado que no observamos la dispersión, hemos asumido que esta viene dada por la relación existente entre la media y la mediana también publicadas por *Credit Suisse*.

Posteriormente, hemos ajustado la media y la varianza, ya que si utilizamos los valores promedios una vez convertidos en moneda local para cada uno de estos países resultan valores extremadamente grandes, por lo que debemos re-escalar las medidas de la media y la varianza para obtener valores que tengan sentido económico. Al utilizar la función NORMINV, sabemos que estamos haciendo un muestreo de datos provenientes de una distribución logarítmica normal, a la que podemos denominar Y, por lo que necesariamente los valores generados vendrán dados en la siguiente forma: $X = \text{Log}(Y)$.

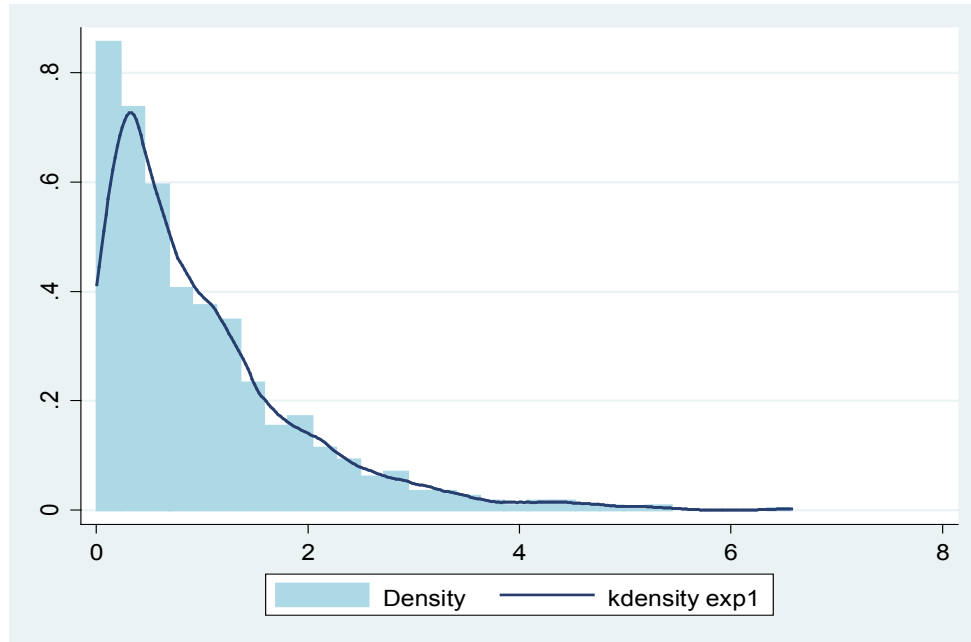
En vista de ello, podemos re-escalar las variables. Matemáticamente: la media $m = \exp(\mu + \sigma^2/2)$ y la varianza $v = (\exp(\sigma^2) - 1) \exp(2\mu + \sigma^2)$. Podemos despejar estas ecuaciones en función de μ y σ y obtenemos:

$$\mu = \left(\frac{m^2}{\sqrt{v + m^2}} \right) \quad \text{en excel " = ln(promedio^2 / sqrt(promedio^2 + varianza^2))"}$$

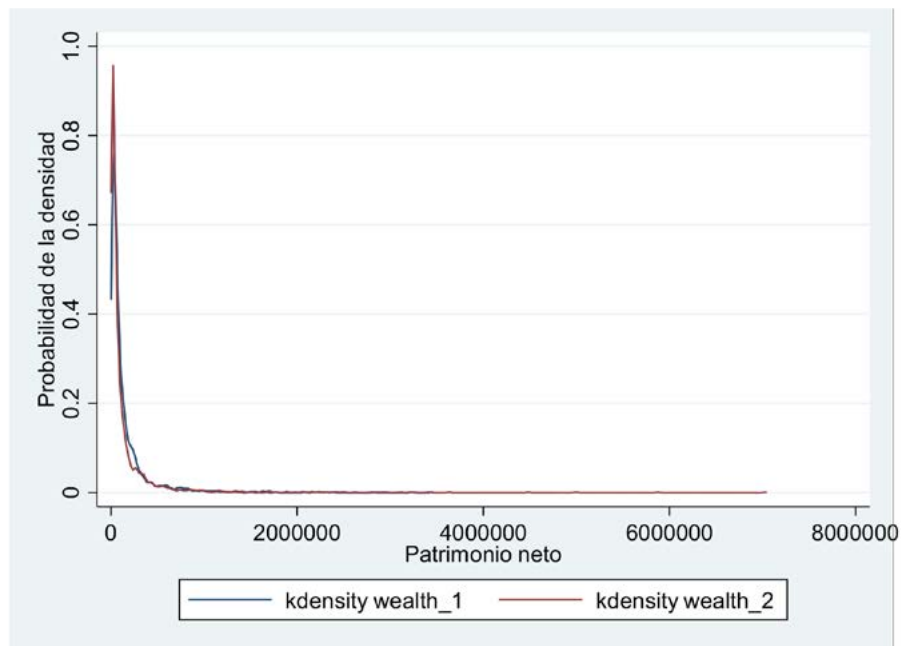
$$\sigma = \sqrt{\ln \left(1 + \frac{v}{m^2} \right)} \quad \text{en excel " = sqrt(ln((promedio^2 + varianza^2) / promedio^2))"}$$

Este procedimiento genera una función de densidad en la que los valores están muy agrupados en torno a la media y el tipo de función seleccionada posibilita que a través de la dispersión podamos concentrar o expandir la función de densidad y de esta forma generar valores extremos en las colas. La representación gráfica muestra la proporción de adultos en el eje de ordenadas, mientras que el eje de las abscisas muestra el valor total del patrimonio neto que corresponde a esa proporción. A partir de ello se observa que existe una gran cantidad de individuos se encuentran cerca de la media (en este caso 1) mientras que pocos individuos están en la parte alta de la cola. En otras palabras, la densidad es mucho mayor en el inicio de la cola y tiende a ser menor en la parte alta de la distribución.

Distribución exponencial: una aproximación hipotética a la distribución del patrimonio



Compresión o ampliación de la función de densidad.



Debe resaltarse el hecho que por el tipo de función utilizada para la generación de la curva de densidad, no existen valores patrimoniales netos negativos. Sabemos que esto no es el caso, pero dado que nuestro objeto de interés es la masa patrimonial sujeta a gravamen, creemos que no distorsiona los resultados la parte alta de la cola de la distribución.

Dada la importancia de las colas de la distribución, pues ahí se concentran los verdaderamente ricos, que son a quienes se aplicaría un IRI, en un último paso hemos ajustado las colas de la distribución en los casos para los que disponíamos de información en Uruguay y Ecuador dado que los modelos tendían a sobreestimar el recaudo del IRI observado en estos países, lo cual no debería resultar extraño dados los distintos vehículos financieros existentes para ocultar capitales.

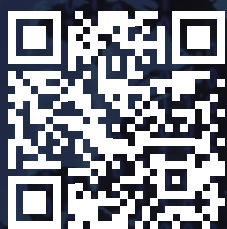
En el caso de Uruguay, utilizamos la información de la DGI para ajustar la cola. El proceso de ajuste ha implicado varios pasos. El primero de ellos es realizar una comparación entre la base de patrimonio imponible puesta a disposición por la DGI con los montos generados por nuestra simulación para calibrar nuestro modelo. En vista que los montos presentados por la DGI corresponden al patrimonio imponible de 2012, primero debemos sumarle el mínimo exento y posteriormente ajustamos estos valores por inflación de tal forma que reflejen las fluctuaciones en precios hasta 2016. Luego ordenamos y agrupamos en percentiles las 704 observaciones que muestran un valor de patrimonio distinto de cero presentados por la DGI para ver en su posición correspondiente en la distribución simulada y sustituimos las 99 observaciones del final de la cola de la distribución. Este último paso es necesario para reescalar los valores de la DGI y hacerlos compatibles con la escala que se maneja en nuestra distribución.

En el caso de Ecuador, el proceso ha consistido en eliminar valores del extremo de la cola y con ello ajustar hasta obtener el rendimiento del impuesto al patrimonio observado. Con ello, hemos intentado que nuestra distribución sea un buen modelo que al cambiar ciertos parámetros del impuesto, como ser su tasa o los posibles tramos pueda reflejar con cierto grado de credibilidad el contrafactual del recaudo y el poder redistributivo del impuesto que resultarían de dichos cambios.

Hemos de mencionar que en un inicio optamos por generar funciones a partir de simulaciones Montecarlo, logrando con ello variables de máxima verosimilitud, no obstante abandonamos este proceso al no ser capaces de poder contraer o expandir la curva de densidad y con ello ajustarla a los coeficientes de Gini de ingresos observados en un primer momento y a los que utilizamos finalmente que venían dados por la medida de dispersión que resulta de la relación entre la media y la mediana.

REFERENCIAS:

- Alvaredo F. y E. Saez (2009) Income and wealth concentration in Spain from a historical and fiscal perspective. *Journal of the European Economic Association*. September 2009, 7(5)1140-1167.
- Atkinson, A., y T. Piketty (2007). *Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between European and English Speaking Countries*. Oxford University Press
- Benhabib, J., Bisin, A. y Zhu, S. (2015), The wealth distribution in Bewley economies with capital income risk, *Journal of Economic Theory*, 159, issue PA, p. 489-515.
- Brzezinski M. (2014), Do wealth distributions follow power laws? Evidence from 'rich lists', *Physica A* 406 (2014) 155–162.
- Cox, N.J. (2005), Speaking Stata: Density probability plots. *The Stata Journal*, 5. Number 2, pp.259-273.
- Davies J.B y A. Shorrocks (1999) The distribution of Wealth. Capítulo 11 de *Handbook of Income Distribution: Volume 1*. Editado por A. B. Atkinson y F. Bourguignon.
- Davies, J.B., S. Sandström, A. Shorrocks y E.N. Wolff (2010) The level and distribution of global household wealth. *The Economic Journal*, 121 (March) 223-254.
- Jenkins, S. P. (1990) The distribution of Wealth: Measurement and models. *Journal of Economic Surveys*, Vol. 4, No. 4.
- Ogwang T. (2011), Power laws in top wealth distributions: evidence from Canada, *Empir. Econ.* 41 (2011) 473–486.
- Wolff, E.N. (1990) Methodological issues in the estimation of size distribution of household wealth. *Journal of Economics* 43 (1990) 179-195.



Serie **Documentos de Trabajo**



CIAT

Secretaría Ejecutiva del CIAT

Apartado: 0834-02129, Panamá, República de Panamá

Teléfono: (507) 3072428

Fax: (507) 2644926

Correo electrónico: ciat@ciat.org

Sitio Web: www.ciat.org