

Resumen

En este breve trabajo revisamos la dinámica de la participación de los altos ingresos en la renta nacional en España desde 1933 hasta 2010, así como la de la distribución de la riqueza desde 1981 hasta 2007. Primero se presenta una síntesis de los resultados de un estudio anterior (Alvaredo y Saez, 2009 y 2010) para los años 1933-2005. Segundo, se ofrecen y se analizan nuevas estimaciones para los años 2006-2010. Tercero, se compara la experiencia española con la de otros países de Europa, Norteamérica, América Latina y Oceanía, cuyos datos actualizados provienen de la *World Top Incomes Database*. Por último, se discute la evolución reciente de los altos ingresos en el contexto de la política impositiva óptima y de la política fiscal del gobierno durante los últimos años.

Palabras clave: distribución, rentas altas, riqueza.

Abstract

In this short paper we focus on the dynamics of top income and wealth shares in the case of Spain in comparative perspective. First, we provide an overview of the results in Alvaredo and Saez (2009 and 2010) for the years 1933-2005. Second, we update the top share series for the years 2005-2010. Third, we place Spain in perspective by presenting new findings from the WTID. In particular, we provide updated top income series for the US, Europe and Japan, and Latin America. Finally, we discuss the implications of these findings in the context of the fiscal responses given to the ongoing macroeconomic crisis, and the optimal tax policy.

Key words: distribution, top incomes, wealth.

JEL classification: D3, H0, N3.

LAS RENTAS ALTAS EN ESPAÑA: PANORAMA HISTÓRICO Y EVOLUCIÓN RECIENTE

Facundo ALVAREDO

Nuffield College-Oxford, Paris School of Economics, Conicet

I. INTRODUCCIÓN

EN los últimos años se ha puesto en evidencia la importancia de la participación de las rentas más altas en el ingreso (llamada, en la literatura en inglés, *top shares of income*) para explicar y entender la evolución de la desigualdad. Esto se ha visto motivado por investigaciones académicas que inicialmente se centraron en las experiencias de Francia (Piketty, 2001 y 2003) y Estados Unidos (Piketty y Saez, 2003 y 2007), y que se extendieron luego a otros países, tanto desarrollados como en desarrollo (Atkinson y Piketty, 2007 y 2010). El tema ha sido también objeto de gran atención por parte de la opinión pública, como lo prueba el número de visitas a la *World Top Incomes Database* (WTID, Alvaredo *et al.*) y los eslóganes y motivaciones de los movimientos «Somos el 99 por 100» en el mundo.

Este breve artículo se centra en la dinámica de los altos ingresos y la concentración de la riqueza en España en perspectiva comparada. Primero se presenta una síntesis de los resultados de un estudio anterior (Alvaredo y Saez, 2009 y 2010) para los años 1933-2005. Segundo, se ofrecen y se analizan nuevas estimaciones para los años 2006-2010. Tercero, se compara la experiencia española con la de otros países de Europa, Norteamérica, América Latina y Oceanía, cuyos datos actualizados provienen de la *World Top Incomes Database*. Por último, se discute la

evolución reciente de los altos ingresos en el contexto de la política impositiva óptima y de la política fiscal del gobierno durante los últimos años.

II. DATOS Y METODOLOGÍA

Para todos los detalles acerca de los datos, las fuentes y los métodos de estimación, el lector interesado puede acudir a los apéndices de Alvaredo y Saez (2010), así como a las notas metodológicas sobre España publicadas en la WTID. Todos los resultados de 1933-2005, que se presentan aquí resumidamente, provienen de esos trabajos. Por su parte, las actualizaciones para el periodo 2006-2010 se basan en los mismos procedimientos. Con el fin de facilitar el estudio comparativo entre países, se ha seguido una metodología relativamente estándar en la que se combinan los datos fiscales con controles externos de población, renta y riqueza (Atkinson y Piketty, 2007 y 2010). No obstante, es preciso referirse a los métodos aplicados para estimar la participación de los ingresos más altos (el *top 10%*, *top 5%*, *top 1%*, etc., denotados, análogamente, por los fractiles *P90-100*, *P95-100*, *P99-100*, respectivamente) en la renta total, para apreciar su significado e identificar sus limitaciones. Las estimaciones se realizan a partir de las estadísticas de los Impuestos sobre la Renta y el Patrimonio personal que ha elaborado históricamente la oficina de impuestos de España (en este momento, la

Agencia Tributaria) para un número de años desde 1933 a 1971 y anualmente desde 1981 a 2010. Los datos estadísticos que se publican son mucho más detallados para el periodo 1981-2010 que para el periodo anterior.

Antes de 1981, debido a los elevados niveles de exención, solo una fracción muy pequeña de los individuos debía presentar la declaración de la renta, por lo que se limita el análisis a la participación del *top 0,1%* (y para 1933-1947 incluso se restringe al *top 0,01%*). Desde 1981 en adelante, es posible analizar el *top 10%*. Por su parte, España adoptó el Impuesto sobre el Patrimonio en 1978. Las estadísticas detalladas sobre los «nuevos» Impuestos sobre la Renta y el Patrimonio se publicaron por primera vez en 1981 y 1982, respectivamente (1). El impuesto progresivo sobre el patrimonio tiene un nivel de exención muy alto, por lo que solo el 2 o 3 por 100 de las personas deben declarar por dicho impuesto. Por lo tanto, se limita el análisis de la concentración del patrimonio al 1 por 100 de la población más rica (el *top 1%*) para el periodo 1982 a 2007, ya que el Impuesto sobre el Patrimonio se suprimió entre 2008 y 2010. Como al momento escribir este trabajo los datos de 2011 de ambos impuestos no están aún disponibles, las series finalizan en 2010 para la distribución de la renta y en 2007 para la distribución de la riqueza.

Desde 1981 y hasta la actualidad, las estimaciones se refieren a España, con exclusión de dos comunidades autónomas, País Vasco y Navarra, ya que estas regiones gestionan directamente sus impuestos y sus datos no se recogen en las estadísticas de la administración tributaria. Estas dos regiones representan aproximadamente el 10 por 100 de Es-

paña en términos de población y de renta (2).

Control total de la población. En términos de población, los grupos de altas rentas se definen con referencia al número total de adultos (de 20 años o más) en la población, no sobre el número de declaraciones impositivas finalmente presentadas. Las declaraciones del Impuesto sobre la Renta son individuales desde 1988 (aunque es posible realizar la declaración conjunta, es generalmente más ventajoso presentarla por separado cuando ambos cónyuges reciben ingresos). Antes de 1988, el Impuesto sobre la Renta estaba basado en la familia. Con el fin de tener en cuenta este cambio en la ley, se han corregido las estimaciones entre 1981 a 1987 para expresarlas en términos individuales mediante el empleo de microdatos (que permiten calcular tanto la renta familiar como individual después de la reforma) (3).

Control total de la renta. Para el periodo 1981-2010, la renta total se define como la suma de: 1) sueldos y salarios totales (netos de las contribuciones a la Seguridad Social) tomados de las cuentas nacionales; 2) el 50 por 100 de las transferencias sociales registradas en las cuentas nacionales (porque las pensiones, que representan aproximadamente la mitad de dichas transferencias, están gravadas con el Impuesto sobre la Renta); 3) dos tercios del excedente neto de explotación, tomado de las cuentas nacionales (es decir, se asume que alrededor de un tercio de la renta empresarial se genera en economía sumergida y, por tanto, escapa a la tributación), y 4) todas las rentas de capital registradas en las declaraciones de impuestos (dado que los rentas de capital están muy concentradas, los no declarantes reciben una fracción insignificante

de las rentas del capital) (4). El denominador para el periodo 1981-2010 es aproximadamente un 66 por 100 del PIB español (excluyendo País Vasco y Navarra) con pequeñas fluctuaciones a lo largo de los años, lo que es comparable con otros estudios presentados Atkinson y Piketty (2007 y 2010). Las ganancias de capital realizadas se incluyen en nuestra medida de renta total desde el año 1979 (pero no antes). También se estiman series excluyendo las ganancias de capital para el periodo 1981-2010. La definición de renta es antes de impuestos sobre la renta, pero después de aplicar las contribuciones sociales y el Impuesto de Sociedades.

El Impuesto sobre el Patrimonio es un impuesto progresivo sobre la riqueza individual (neta de las deudas) con tasa marginal máxima del 2,5 por 100. En general, la riqueza inmobiliaria no está gravada con arreglo a su valor de mercado, sino de acuerdo con su valor de registro para fines de impuestos sobre la propiedad (valor catastral). Los precios de mercado son, para el periodo bajo estudio, cerca de tres veces superiores al valor catastral. Debido a que el patrimonio inmobiliario es un componente muy importante de la riqueza en España (incluso entre los individuos más ricos), especialmente después del aumento de los precios de la vivienda desde el año 1995, utilizamos dos definiciones: por un lado, la riqueza total, que incluye el patrimonio inmobiliario evaluado a precios de mercado estimados, y por otro, la riqueza financiera, que excluye la riqueza inmobiliaria (y excluye también la deuda hipotecaria por el lado del pasivo). El patrimonio total es claramente una mejor medida de la riqueza, pero no se observa directamente en las estadísticas del impuesto sin realizar antes ajustes para corregir los va-

lores catastrales a precios de mercado.

El cuadro n.º 1 muestra para España los percentiles y la renta media para una selección de grupos de altas rentas en el año 2006

(cuando la participación de las rentas elevadas alcanzó el nivel más alto en las tres últimas décadas) y 2010 (último año disponible). En 2010 se necesitó una renta de al menos 774.498 euros para ser uno de los 3,369 indivi-

duos del *top 0,01%* de la distribución, quienes tuvieron una renta media de 1.800.958 euros (incluyendo ganancias de capital realizadas). En 2006, el *top 0,01%* estaba compuesto por 3.222 individuos con una renta media

CUADRO N.º 1

PANEL A
UMBRALES Y RENTAS MEDIAS EN LOS GRUPOS CON MAYORES RENTAS EN 2006

Percentil (1)	Umbral de renta (2)	Grupos de renta (3)	N.º de adultos (20 años o más) (4)	Renta media en cada grupo (5)
A. Renta incluyendo las ganancias de capital realizadas				
		Sobre toda la población adulta	32.224.000	18.653 €
Top 10%	33.802 €	Top 10-5%	1.611.200	38.853 €
Top 5%	46.030 €	Top 5-1%	1.288.960	62.031 €
Top 1%	96.370 €	Top 1-0,5%	161.120	113.061 €
Top 0,5%	136.626 €	Top 0,5-0,1%	128.896	199.372 €
Top 0,1%	358.076 €	Top 0,1-0,01%	29.002	630.674 €
Top 0,01%	1.565.701 €	Top 0,01%	3.222	4.191.987 €
B. Renta excluyendo las ganancias de capital realizadas				
Top 10%	32.817 €	Top 10-5%	1.611.200	37.721 €
Top 5%	43.706 €	Top 5-1%	1.288.960	57.575 €
Top 1%	85.344 €	Top 1-0,5%	161.120	95.315 €
Top 0,5%	108.356 €	Top 0,5-0,1%	128.896	148.158 €
Top 0,1%	227.780 €	Top 0,1-0,01%	29.002	333.702 €
Top 0,01%	754.417 €	Top 0,01%	3.222	1.821.670 €

PANEL B
UMBRALES Y RENTAS MEDIAS EN LOS GRUPOS CON MAYORES RENTAS EN 2010

Percentil (1)	Umbral de renta (2)	Grupos de renta (3)	N.º de adultos (20 años o más) (4)	Renta media en cada grupo (5)
A. Renta incluyendo las ganancias de capital realizadas				
		Sobre toda la población adulta	33.690.000	17.436 €
Top 10%	32.725 €	Top 10-5%	1.684.500	37.399 €
Top 5%	43.652 €	Top 5-1%	1.347.600	56.635 €
Top 1%	83.879 €	Top 1-0,5%	168.450	94.274 €
Top 0,5%	109.580 €	Top 0,5-0,1%	134.760	140.121 €
Top 0,1%	228.743 €	Top 0,1-0,01%	30.321	353.829 €
Top 0,01%	774.498 €	Top 0,01%	3.369	1.800.958 €
B. Renta excluyendo las ganancias de capital realizadas				
Top 10%	32.290 €	Top 10-5%	1.684.500	36.902 €
Top 5%	42.912 €	Top 5-1%	1.347.600	55.466 €
Top 1%	81.520 €	Top 1-0,5%	168.450	90.918 €
Top 0,5%	104.706 €	Top 0,5-0,1%	134.760	132.645 €
Top 0,1%	210.974 €	Top 0,1-0,01%	30.321	317.739 €
Top 0,01%	647.573 €	Top 0,01%	3.369	1.394.373 €

Notas:

(*) Los cálculos se basan en las estadísticas de las declaraciones de impuestos y las cuentas nacionales.

(**) La renta se define como la renta bruta anual registrada en las declaraciones de impuestos incluyendo las ganancias de capital y antes de impuestos pero neta de las contribuciones sociales (de empleadores y empleados).

(***) Las cantidades se expresan en euros constantes de 2010.

(****) La columna (2) presenta el umbral de renta correspondiente a cada grupo de la distribución de la columna (1). Por ejemplo, en 2010, se requería una renta anual de al menos 32.725 euros (incluyendo ganancias de capital) para pertenecer al *top 10%*.

de 4.191.987 euros (incluyendo ganancias de capital realizadas).

1. El problema de la evasión impositiva

Desde el retorno a la democracia, España ha ampliado con éxito el Impuesto sobre la Renta, que ahora abarca una gran parte de los perceptores de ingresos. España utiliza las retenciones en la fuente tanto sobre los salarios como sobre las pensiones y muchos de los pagos de servicios, e impone a terceros pagadores la obligación de informar sobre la mayoría de los tipos de ingresos (por ejemplo, intereses y dividendos), lo que hace difícil evadir impuestos sobre las rentas pagadas a través de grandes empresas o instituciones financieras, a menos que exista connivencia entre pagador y perceptor para evadir (5). En consecuencia, y como ocurre en la mayoría de los países de la OCDE, la evasión de impuestos se concentra entre los autónomos y las pequeñas empresas no constituidas como sociedad, especialmente en la economía sumergida, donde no se emplea contabilidad formal ni verificable. La información procedente del Impuesto sobre la Renta en el caso de los activos financieros funciona como un mecanismo de verificación cruzado con el Impuesto sobre el Patrimonio. Sorprendentemente, tal y como Alvaredo y Saez (2009 y 2010) muestran, los titulares de los patrimonios más elevados declaran sustancialmente más patrimonio para efectos fiscales que el que informan a la primera encuesta financiera de los hogares elaborada por el Banco de España para el año 2002, aunque la composición de la riqueza es muy similar en ambas fuentes de datos.

Escándalos públicos e investigaciones oficiales también reve-

lan la existencia de maniobras, tanto legales como ilegales, entre los individuos de más altas rentas con el fin de evitar el impuesto. Aun cuando se espera que la evasión en la decila superior de la distribución sea relativamente modesta, los ricos poseen tanto incentivos como acceso a tecnologías para reorganizar y redefinir *legalmente* sus flujos de ingresos y su acervo patrimonial con el fin de eludir parte de su responsabilidad fiscal. Esto claramente sesga nuestras estimaciones hacia la baja cuando dicha manipulación transfiere ingresos desde la base imponible del Impuesto sobre la Renta a la del Impuesto sobre Sociedades. Cabe señalar que rentas y patrimonios exentos, que, como se discute también en Alvaredo y Saez (2009 y 2010), erosionan ostensiblemente la recaudación impositiva (muchas veces de manera

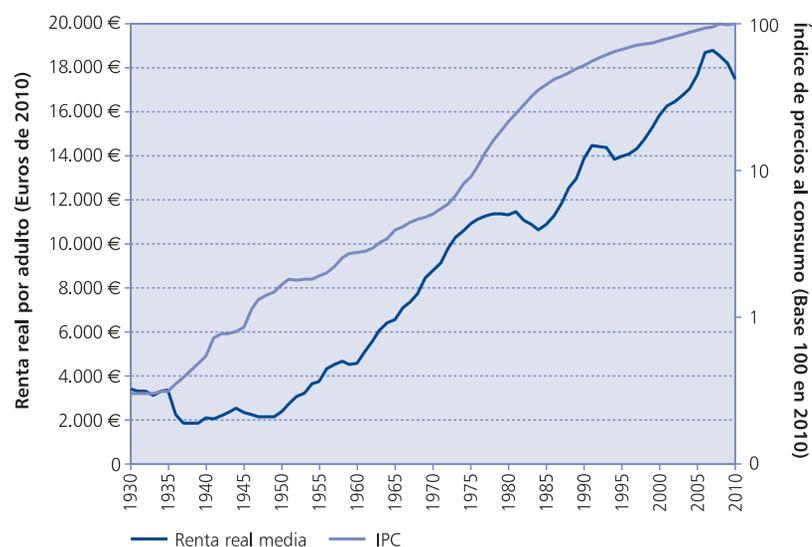
distorsiva), deben informarse en las declaraciones. Por otra parte, si las tasas de evasión son relativamente constantes en el tiempo, entonces nuestras series proporcionan una descripción fiable de la *dinámica* de la concentración de la renta.

III. LAS RENTAS ALTAS EN ESPAÑA

1. Participación en la renta de los percentiles superiores

El gráfico 1 muestra la renta media por adulto, que se usa como denominador en las estimaciones de las participaciones de las rentas más altas en el ingreso total, junto con el índice de precios para el periodo 1932 a 2010. El ingreso medio por adul-

GRÁFICO 1
RENTA REAL MEDIA E ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMO EN ESPAÑA, 1930-2010 (*)



Notas:

(*) El gráfico muestra la renta real media por adulto (de 20 o más años) expresada en euros de 2010.

(**) El IPC es igual a 100 en 2010.

Fuente: Alvaredo y Saez (2009 y 2010) y *The World Top Incomes Database*.

to en el año 2010 es de unos 17.500 euros. La renta media se calcula a partir de las cuentas nacionales y, por tanto, es en gran medida independiente de las estadísticas de impuestos, por lo que no está sesgada por la evasión o la elusión. Las rentas medias son relativamente bajas (en comparación, por ejemplo, con la renta media de los perceptores de ingreso), ya que incluyen un gran número de adultos inactivos (como las mujeres que no trabajan o los estudiantes) junto con individuos con rentas muy pequeñas o sin ingresos que dependen de los ingresos de otros miembros de la familia.

El gráfico 2 muestra la participación del *top 0,01%* en la renta desde 1933 a 2010. El quiebre entre 1971 y 1981 denota el cambio desde el antiguo Impuesto

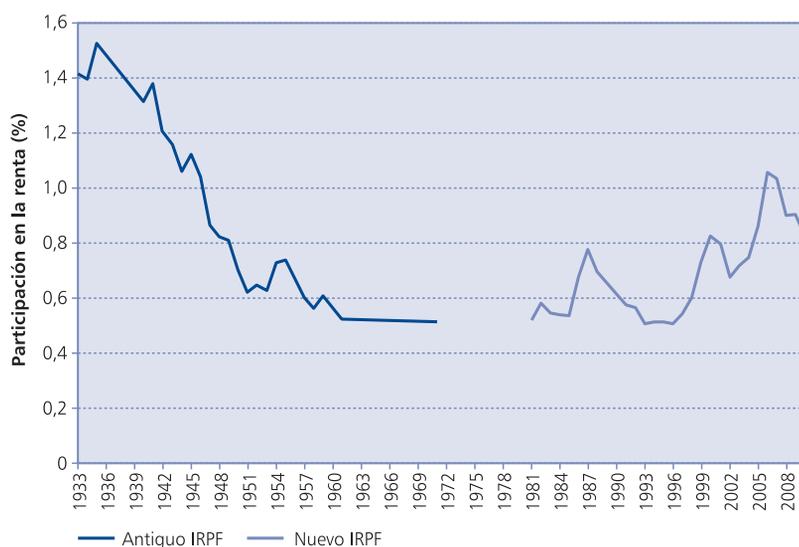
sobre la Renta hacia el nuevo IRPF (para los años intermedios no hay observaciones disponibles). Cuatro importantes conclusiones surgen de este gráfico (y, de nuevo, estos resultados se argumentan en mayor detalle en Alvaredo y Saez, 2010).

En primer lugar, el nivel de concentración de la renta alcanzó sus máximos en la década de 1930. El *top 0,01%* poseía en 1935 alrededor del 1,5 por 100 de la renta, casi el doble que en 2010. Este fenómeno no es asombroso, ya que España era un país con una renta media baja y una elevada concentración de la riqueza y, en particular, de la propiedad de la tierra (6). Las estadísticas publicadas permiten observar la composición de la renta del total de los contribuyentes en el año 1941 (alrededor

del 0,03 por 100 de los adultos): el 20 por 100 de sus ingresos provenía de rendimientos de bienes inmuebles (alquileres), el 35 por 100 de la rentabilidad de los activos financieros, el 25 por 100 de negocios no agrícolas, el 5 por 100 de los ingresos de explotaciones agrícolas, y cerca de un 15 por 100 de salarios. Esto sugiere que, al inicio del régimen franquista, solo una minoría dentro de los individuos de más altas rentas eran terratenientes pasivos con ingresos principales procedentes de alquileres (la imagen de la aristocracia agraria de los «Grandes de España», concentrados principalmente en las zonas central y sur del país). Los más ricos (en términos de renta) eran también propietarios de activos financieros y de negocios no agrícolas.

En segundo lugar, las estadísticas del antiguo Impuesto sobre la Renta muestran una intensa disminución en la participación del *top 0,01%*, que pasó del 1,4 por 100 de la renta en 1941 a un 0,6 por 100 en los primeros años de los cincuenta, durante la primera década de la dictadura de Franco. En tercer lugar, la concentración de la renta permaneció relativamente estable en torno al 0,6 por 100 desde 1953 a 1971, lo que sugiere que el intenso crecimiento económico que comenzó en los cincuenta no supuso un cambio significativo en los niveles de concentración. Es interesante notar que la participación en la renta del *top 0,01%* de la distribución, medido con las estadísticas del nuevo IRPF en los primeros años de los ochenta es muy similar al nivel de 1971. Suponiendo una vez más un nivel constante de cumplimiento de 1971 a 1981, esto sugiere que la transición de la dictadura a la democracia no estuvo asociada con un cambio significativo en las rentas más altas.

GRÁFICO 2
PARTICIPACIÓN EN LA RENTA DEL FRÁCTIL 0,01 DE INGRESOS
MÁS ALTOS EN ESPAÑA, 1933-2010



Notas:

(*) De 1933 a 1971, las estimaciones se basan en las estadísticas del antiguo Impuesto sobre la Renta.

(**) De 1981 a 2010, las estimaciones se basan en la renta excluyendo las ganancias de capital (por homogeneidad con el antiguo Impuesto sobre la Renta).

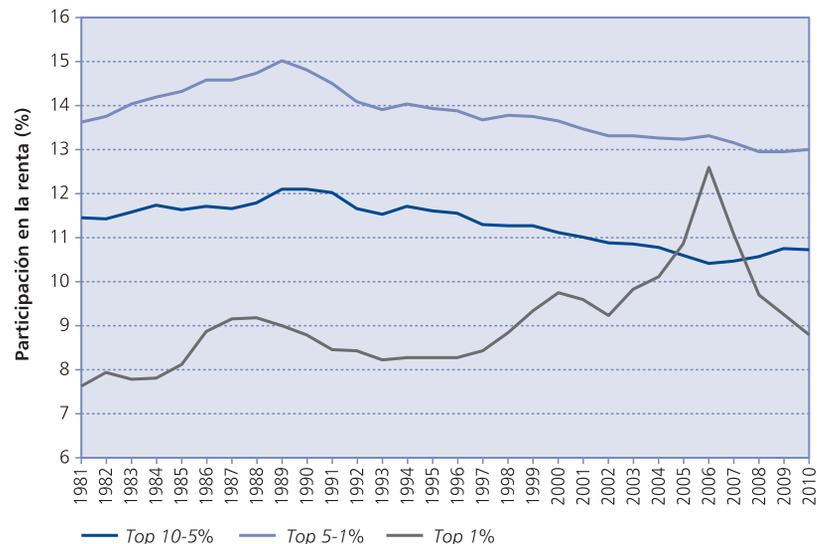
Fuente: Alvaredo y Saez (2009 y 2010) y *The World Top Incomes Database*.

Nuestros resultados muestran una llamativa asimetría: la conmoción de la guerra civil y la posterior deficiente gestión económica en los años cuarenta destruyó la economía y redujo drásticamente la concentración. Sin embargo, el rápido crecimiento económico posterior a 1950 no estuvo acompañado de un resurgimiento de la concentración de la renta. Estos resultados están en consonancia con los encontrados en otros países (véase Atkinson y Piketty, 2007 y 2010), y sugerirían que son los *shocks* intensos pero aleatorios, y no los procesos de crecimiento económico, los principales factores que influyen en las rentas más elevadas. En el caso de España, es concebible que el bajo nivel de concentración de la renta desde la década de 1950 contribuyera a la estabilidad y permanencia del régimen franquista.

Por último, el gráfico 2 muestra que hay fluctuaciones marcadas en la concentración de las rentas más altas desde 1981, con fuertes aumentos a finales de los ochenta, desde finales de los noventa y a mediados de los años 2000. Así, la participación del *top 0,01%* en el ingreso fue en 2006 la más alta desde 1945. Por su parte, la crisis económica actual ha revertido parcialmente esa situación en los últimos tres años, 2008-2010.

El gráfico 3 muestra la evolución de la participación en la renta de tres grupos dentro de la decila superior: el *top 10-5%* (es decir, la mitad inferior de la decila 10), el *top 5-1%* (el siguiente 4 por 100) y el *top 1%*. A diferencia del gráfico 2, aquí se incluyen las ganancias de capital realizadas. Las rentas de cada grupo han evolucionado de forma marcadamente diferente: el *top 1%* aumentó su participación en la renta de manera muy significativa, pasando

GRÁFICO 3
PARTICIPACIÓN DEL TOP 10-5%, TOP 5-1% Y TOP 1%
EN LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN ESPAÑA, 1981-2010



Nota: (*) La renta incluye ganancias de capital.
Fuente: Alvaredo y Saez (2009 y 2010) y *The World Top Incomes Database*.

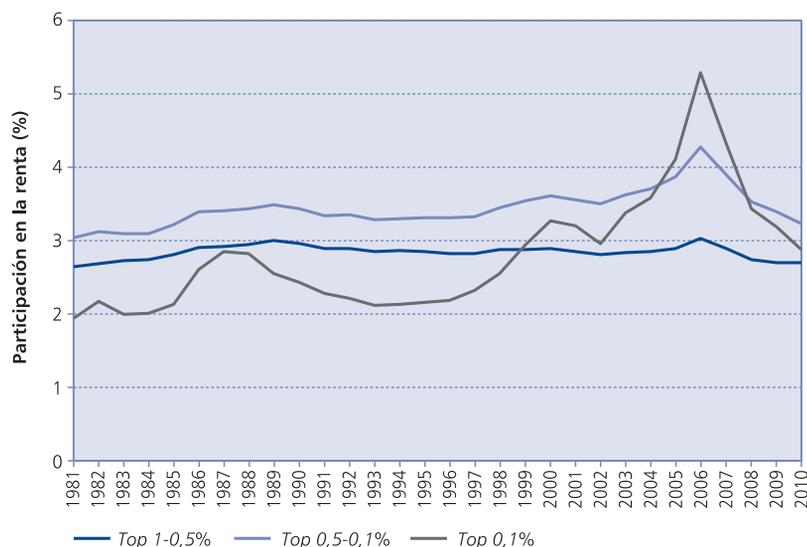
del 7,7 por 100 en 1981 al 12,6 por 100 en 2006, para luego caer al 8,8 por 100 en 2010, siguiendo los acontecimientos de la crisis económica. Por el contrario, la participación del *top 10-5%* y del *top 5-1%* ha disminuido ligeramente de 1981 a 2010, con pequeñas fluctuaciones a lo largo del periodo.

El gráfico 4 ilustra este fenómeno de concentración en más detalle, mediante la participación en la renta de tres grupos dentro del *top 1%*: el *top 1-0,5%*, el *top 0,5-0,1%* y el *top 0,1%*. Es interesante notar que la participación del *top 1-0,5%* prácticamente no ha variado, sino que se ha mantenido estable, ligeramente por debajo del 3 por 100. Por lo tanto, el aumento en la concentración de la renta que tuvo lugar en España desde 1981 hasta el comienzo de la crisis actual se ha concentrado

en el *top 0,5%* y, más precisamente, en el *top 0,1%*, porcentaje más rico en términos de ingreso, cuya participación aumentó ostensiblemente, al pasar del 2 por 100 de la renta en 1981 al 5,3 por 100 en 2006.

Para comprender los mecanismos que subyacen a este aumento en la concentración de la renta en la parte superior de la distribución, y a la caída en los últimos años, es necesario analizar la composición de las rentas más altas. El gráfico 5 muestra la participación del *top 0,1%*, que se ha más que duplicado desde 1981 a 2006. El gráfico también permite entender que esto se debió únicamente a dos componentes: las ganancias de capital realizadas y, en menor medida, los altos salarios. Los otros dos componentes, los beneficios empresariales y las rentas del capital, han permanecido

GRÁFICO 4
PARTICIPACIÓN DEL TOP 1-0,5%, TOP 0,5-0,1% Y TOP 0,1%
DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN ESPAÑA, 1981-2010



Nota: (*) La renta incluye ganancias de capital.
Fuente: Alvaredo y Saez (2009 y 2010) y *The World Top Incomes Database*.

prácticamente constantes. El gráfico refleja que los picos de 1987, 2000 y 2006 fueron principalmente un fenómeno atribuible a las ganancias de capital, que siguen de cerca los vaivenes del mercado de valores, como se comprueba en el gráfico 6. Por el contrario, el aumento de la renta salarial ha sido lento pero persistente, en la medida en que se ha producido a lo largo de casi todo el periodo, y más especialmente desde 2007.

2. Las rentas más altas en España y la crisis macroeconómica

El gráfico 5 ha puesto de manifiesto que el estallido de la burbuja inmobiliaria y la caída de la bolsa en el año 2008 afectaron severamente a los más ricos a través de la reducción de las ganancias

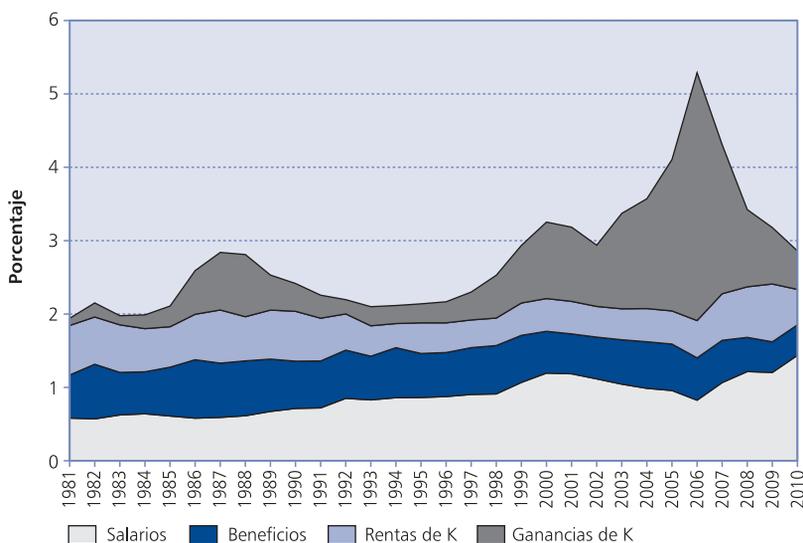
de capital. En 2010, la participación del *top 1%* se situó en niveles similares a los de 1998, por debajo del 9 por 100. También es interesante señalar que desde el año 2006 la participación de los salarios en las rentas más elevadas ha aumentado de manera lenta pero sostenida. ¿Es esta caída en la concentración un fenómeno permanente? Esta pregunta es de difícil respuesta, pero la evidencia para Estados Unidos, Canadá y Reino Unido (véase WTID) parece indicar que la disminución de la participación de las rentas altas observada entre 2007 y 2009 ya ha comenzado a revertirse, y es probable que esta recuperación continúe, debido a la mejora en el mercado bursátil (7).

El hecho de que los máximos en la participación de los más ricos en la renta nacional se produjera en vísperas de la crisis no es

solo un fenómeno idiosincrático de España. Ha ocurrido lo mismo en Estados Unidos en 1928 y 2007, y también en otros países en el inicio de la Gran Depresión y de la Gran Recesión, lo que ha llevado a muchos analistas a sugerir que no es una mera coincidencia. Esto no se debe solo a una correlación con un mercado de valores en auge que contribuye tanto a la subida de las rentas más altas (en particular, por las ganancias de capital) como al aumento de la fragilidad financiera. Atkinson y Morelli (2011) distinguen diferentes hipótesis. En primer lugar, ¿fue el nivel de desigualdad lo que representó un papel causal en la crisis, o fue el aumento de la desigualdad? Ambas hipótesis tienen diferentes implicaciones para el riesgo de futuras crisis. En segundo lugar, ¿fue el comportamiento del *top 1%* lo que explica la relación crisis-desigualdad, o fueron las acciones del 99% inferior de la distribución, que no compartió dicha prosperidad y se endeudó de manera no sostenible al entender que la caída de sus ingresos era solo un fenómeno temporario? En este último caso, y como se afirma en Atkinson y Morelli (2011), es necesario investigar si la causa fue la caída de las rentas relativas o la caída/estancamiento de las rentas reales. De nuevo, se obtendrían diferentes implicaciones para la probabilidad de futuras crisis económicas.

El comportamiento del 99% inferior de la distribución ha sido el centro de atención de una serie de estudios que han argumentado que el aumento de la desigualdad y el estancamiento de las rentas impulsó el endeudamiento de los hogares, lo que finalmente contribuyó directamente a crear un sistema financiero más frágil y más vulnerable a los *shocks* (véanse, por ejemplo, Kumhof y Ranciere, 2010; Rajan, 2010;

GRÁFICO 5
PARTICIPACIÓN DEL TOP 0,1% DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA
Y SU COMPOSICIÓN EN ESPAÑA, 1981-2010



Nota: (*) El gráfico muestra la proporción sobre la renta total del 0,1 por 100 de los contribuyentes más ricos y cómo se divide esta renta en cuatro partidas: salarios (incluyendo pensiones), beneficios y rentas profesionales, rentas del capital (intereses, dividendos y alquileres), y ganancias de capital. Por ejemplo, en 1981, el 0,1 por 100 de ingresos más altos tenía el 1,95 por 100 de la renta total. De ese 1,95 por 100, el 0,55 por 100 procedía de salarios, el 0,6 por 100 de beneficios empresariales, el 0,7 por 100 de rentas de capital y el 0,1 por 100 de ganancias de capital.

Fuente: Alvaredo y Saez (2009 y 2010) y *The World Top Incomes Database*.

Bertrand y Morse, 2012; y también Azzimonti *et al.*, 2012, para un argumento similar a través de la acumulación de deuda pública). Sin embargo, otros autores han argumentado, sobre la base de evidencia histórica, que el auge del crédito y el endeudamiento puede ocurrir en cualquier momento sin presentar una relación sistemática con la desigualdad (véase Bordo y Meisner, 2012). Análogamente, en Reino Unido, por ejemplo, la deuda de los consumidores creció rápidamente en el decenio de 1980 sin que condujera a una crisis financiera sistémica.

El comportamiento del top 1% de la distribución ha sido el centro de una serie de teorías que sostienen que el crecimiento del sector de servicios financieros ha

impulsado el aumento de la desigualdad. El sector financiero ha atraído a trabajadores muy calificados con salarios y beneficios elevados, y este desarrollo ha impulsado las burbujas en el precio de los activos (Cahuc y Challe, 2012). Se ha producido un cambio en las prácticas que establecen las remuneraciones, que se han vuelto más dependientes del volumen de ventas, de manera que los bancos se han comportado como maximizadores de ventas más que como maximizadores de los beneficios para el accionista. En este caso, el aumento de la desigualdad es lo relevante, pero la conexión es de coincidencia, no de causalidad.

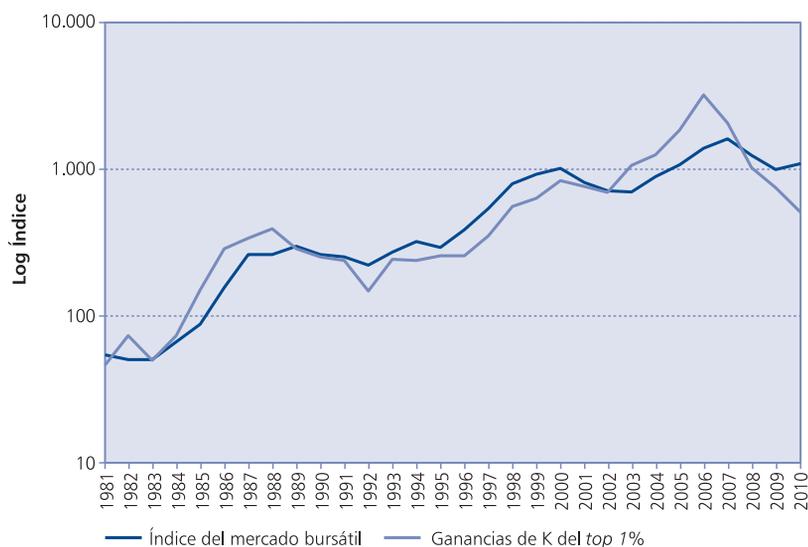
Desde una perspectiva global, la evidencia empírica presentada

en la WTID muestra que existen diferencias importantes entre países. Ha habido un aumento limitado de la desigualdad en Europa, si se lo compara con la experiencia de Estados Unidos y el resto de los países de habla inglesa; de todas maneras, el sistema financiero global se ha hecho claramente más frágil. El ascenso de la globalización financiera y el crecimiento exponencial del patrimonio del sector bancario se han producido prácticamente en todas partes y parecen guardar poca relación con el aumento de la desigualdad. Los sistemas financieros modernos son muy frágiles y pueden fallar por sí mismos, incluso sin un aumento de la desigualdad. Como se muestra en la sección V, el incremento de la desigualdad en España ha sido limitado cuando se lo observa en perspectiva internacional. Además, como se expone en la sección IV, el auge de la vivienda tuvo un efecto igualador en la distribución de la riqueza en la etapa de crecimiento de los precios.

3. Las rentas más altas en España y la respuesta fiscal a la crisis

En el año 2012 el gobierno aprobó un severo ajuste fiscal que se ubicaría entre 15.000 y 25.000 millones de euros (las cifras definitivas parecen no estar claras aún, y podrían ser más altas que las que mencionamos), que afectó principalmente a las familias de rentas bajas y medias a través de reducciones en salarios, pensiones, asistencia social, servicios de sanidad y educación. Es interesante exponer algunas cifras con el fin de obtener una clara idea de las magnitudes principales a las que hacemos referencia cuando nos referimos a las rentas más altas, y estudiarlas en la perspectiva de los recortes en el gasto público ensayados para enfrentar la crisis.

GRÁFICO 6
ÍNDICE DE LA BOLSA DE MADRID Y GANANCIAS DE CAPITAL DEL TOP 0,1% DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RENTA EN ESPAÑA, 1981-2010



Notas:

(*) Para cada año, se registra la media entre el valor más alto y el más bajo.

(**) Las ganancias de capital del 1 por 100 más rico es la cantidad real de las ganancias de capital que declaran estos contribuyentes.

(***) En el eje vertical se muestra el logaritmo tanto del índice como de las ganancias de capital.

Fuente: Índice de la Bolsa de Madrid de la base de datos Globalfinance; Alvaredo y Saez (2009 y 2010) y *The World Top Incomes Database*.

Durante los diez años anteriores a la crisis actual, 1999-2008, el *top 1%* (unas 300.000 personas) recibió en ingresos antes de impuestos el equivalente a un año de la renta de todos los hogares españoles (como se la define en este trabajo), es decir, 610.000 millones de euros (precios de 2010). Desde una perspectiva diferente, en el mismo periodo, el *top 1%* acumuló, *solo en concepto de ganancias de capital realizadas*, el equivalente a un tercio del *stock* de deuda pública del año 2008, es decir, 125.000 millones de euros (precios de 2010).

Dos elementos deben mencionarse. En primer lugar, durante esa década, la mayoría de las rentas del capital y las ganancias de capital estuvieron sujetas a una

tasa impositiva mucho menor que aquella que enfrentaron los salarios y los beneficios empresariales (por debajo del 20 por 100, e incluso cero por ciento en algunos casos); estas diferencias en el tratamiento impositivo se mantienen hoy (las tasas han aumentado recientemente, pero más sobre salarios y beneficios). En segundo lugar, si tomamos como valor aproximado del ajuste fiscal un monto de 20.000 millones de euros, esta cifra es equivalente a la recaudación adicional que el gobierno podría haber obtenido, en ausencia de cambios de comportamiento (*behavioral responses*) con una tasa impositiva complementaria del 3,3 por 100 sobre el *top 1%* de las rentas más elevadas a lo largo de la década.

Incluso si la bonanza en las rentas más altas no hubiese sido la responsable de la crisis financiera, parece justificado que se les pida que contribuyan para reparar la situación. La pregunta clave es: ¿cuánto se debería gravar a las rentas más altas? Utilizando la teoría estándar de imposición óptima, y las relativamente moderadas elasticidades de la oferta de trabajo que se ofrece en la literatura empírica, Diamond y Saez (2011) han argumentado que la tasa impositiva que maximiza la recaudación sería superior al 50 por 100. Utilizando valores medios de los parámetros donde la respuesta de los contribuyentes de rentas más altas a recortes de la tasa impositiva se debe en parte a un incremento en la captación de rentas y en parte a un incremento en el trabajo productivo, Piketty, Saez y Stantcheva (2011) establecen que la tasa impositiva máxima podría llegar a ser del 83 por 100 (en contraposición al 57 por 100 en el modelo puro de oferta).

Deben señalarse dos cuestiones centrales. En primer lugar, ambos resultados se refieren al nivel de imposición total, acumulados todos los impuestos, y no solo a la tarifa del Impuesto sobre la Renta. En segundo lugar, se aplican estrictamente a la imposición de las rentas laborales, y no de las rentas totales. Las tasas más bajas sobre las rentas de capital y las ganancias de capital se han explicado de diferentes maneras. Suele argumentarse que se desalienta el ahorro cuando se gravan las rentas procedentes de inversiones como si fueran ingresos ordinarios, según surge de los resultados de modelos teóricos sobre imposición óptima. También existe el miedo a la fuga de capitales o la competencia fiscal. Como argumenta Krugman (2012), estas explicaciones en torno a la eficiente asignación intertempo-

ral de los recursos están todavía sujetas a controversia; por una parte, supuestos más realistas en modelos teóricos pueden justificar tasas impositivas más altas sobre el capital (Piketty y Saez, 2012); por otra parte, un tratamiento privilegiado a las rentas y las ganancias de capital crea incentivos para manipular ingresos y capturar rentas, lo que podría comportar un elevado coste de eficiencia.

IV. CONCENTRACIÓN Y COMPOSICIÓN DE LA RIQUEZA

Con el fin de arrojar luz sobre el componente de las rentas del capital en la evolución de la concentración de la renta, en esta sección se estudia la concentración de la riqueza. El gráfico 7

muestra la evolución del patrimonio medio (patrimonio neto total de los hogares dividido por el número total de adultos de 20 años o más) y su composición desde 1982 a 2007. Estos datos de riqueza media proceden exclusivamente de las cuentas nacionales y, por tanto, son totalmente independientes de las estadísticas del Impuesto sobre el Patrimonio.

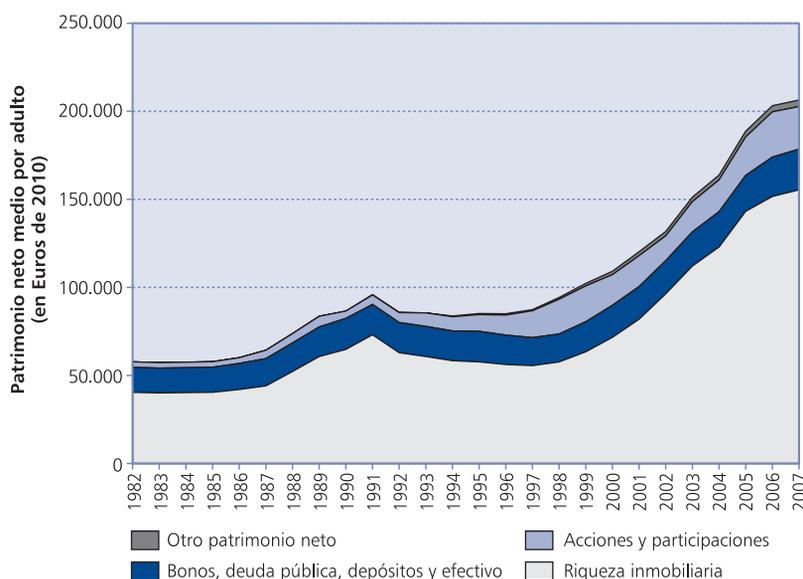
Tres elementos deben tenerse en cuenta. En primer lugar, la riqueza aumentó muy rápidamente durante ese periodo, mucho más que la renta media: la riqueza media en 2007 es cuatro veces mayor que en 1982, mientras que la renta media en 2007 es solo 1,7 veces más alta que en 1982. En segundo lugar, el patrimonio inmobiliario supone una parte extraordinariamente elevada de la

riqueza total, ya que representa en torno al 80 por 100 de la riqueza total durante el periodo. En tercer lugar y relacionado con el punto anterior, el crecimiento en la riqueza media ha estado impulsado principalmente por el aumento de precio de las propiedades inmobiliarias y, en menor grado, por el aumento de los precios de las acciones. En cambio, el resto de los activos ha crecido poco durante el periodo.

El gráfico 8 muestra la composición de la riqueza para distintos grupos dentro del *top 1%* de la distribución en los años 1982 y 2006. Como es esperable, la participación de la riqueza inmobiliaria es decreciente con el nivel de riqueza, y la participación de las acciones es creciente. Es de destacar que el patrimonio inmobiliario representa más del 60 por 100 de la riqueza en el *top 1-0,5%*. Por lo tanto, solo los muy ricos mantienen una parte importante de su patrimonio en activos distintos de los inmobiliarios. Los patrones en 1982 y 2006 son similares, pero el peso relativo de las acciones es superior en 2006, un año con elevados precios bursátiles.

Estos patrones de la composición de la riqueza sugieren que la caída en el precio de los inmuebles ocurrido luego del estallido de la burbuja inmobiliaria afecta relativamente menos a los muy ricos y, por lo tanto, podría haber incrementado sensiblemente la concentración del patrimonio desde el comienzo de la crisis siempre que su efecto haya sido mayor que el de la caída en el mercado bursátil. El efecto resultante de la crisis sobre la distribución de la riqueza es una cuestión empírica que se podrá aclarar en cuanto se disponga de datos del Impuesto sobre el Patrimonio para los años 2011 y 2012.

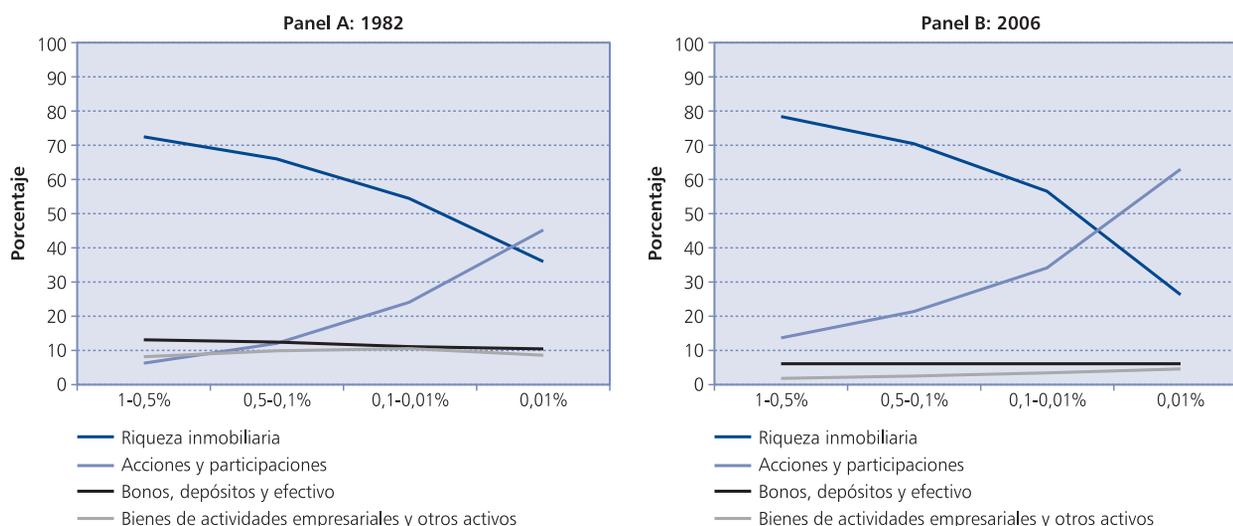
GRÁFICO 7
RIQUEZA MEDIA Y COMPOSICIÓN, 1982-2007



Nota: (*) La riqueza inmobiliaria neta se define como el total de patrimonio inmobiliario menos deudas hipotecarias.

Fuente: Alvaredo y Saez (2009 y 2010, actualizados) y The World Top Incomes Database.

GRÁFICO 8
COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO DEL TOP 1% DE LA DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA EN 1982 Y 2006

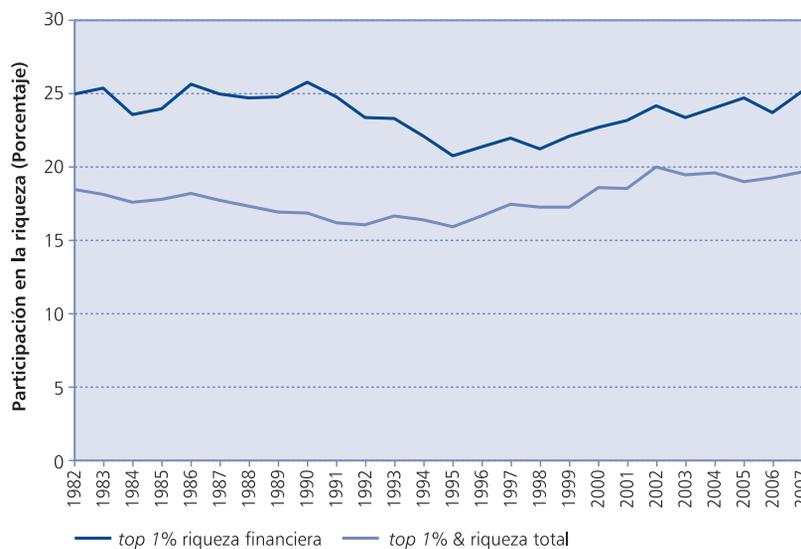


Fuente: Alvaredo y Saez (2009 y 2010) y *The World Top Incomes Database*.

El gráfico 9 muestra la participación del top 1% en la riqueza total (patrimonio neto incluyendo la riqueza inmobiliaria) y en la riqueza financiera (patrimonio neto excluyendo la riqueza inmobiliaria y las deudas hipotecarias). No es sorprendente que la participación en la riqueza financiera sea superior, porque la riqueza financiera está más concentrada que la riqueza inmobiliaria. La participación del top 1% en la riqueza financiera es estable en torno al 25 por 100 de 1982 a 1990, disminuye de 1990 a 1995 y, a continuación, aumenta de nuevo a alrededor de 25 por 100 en 2007. Por su parte, la participación del top 1% en la riqueza total pasa de un 19 por 100 en 1982 al 16 por 100 en 1992 y, a continuación, aumenta a casi el 20 por 100 en 2007.

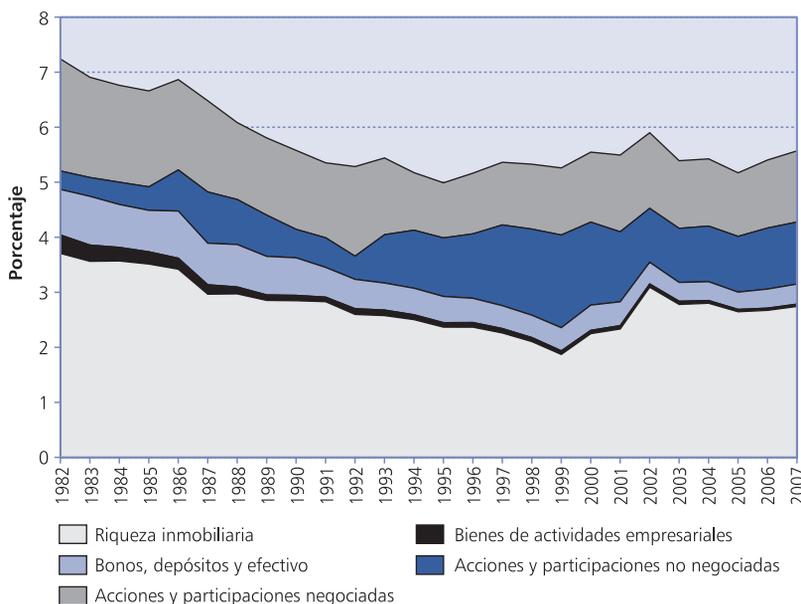
El gráfico 10 muestra la composición de riqueza del top 0,1% desde 1982 hasta 2007. En contraste con el top 1%, la participa-

GRÁFICO 9
PARTICIPACIÓN DEL TOP 1% EN LA RIQUEZA TOTAL EN ESPAÑA, 1982-2007



Fuente: Alvaredo y Saez (2009 y 2010) y series actualizadas.

GRÁFICO 10
PARTICIPACIÓN DEL TOP 0,1% EN LA RIQUEZA TOTAL Y COMPOSICIÓN DEL PATRIMONIO EN ESPAÑA, 1982-2007



Fuente: Alvaredo y Saez (2009 y 2010) y series actualizadas.

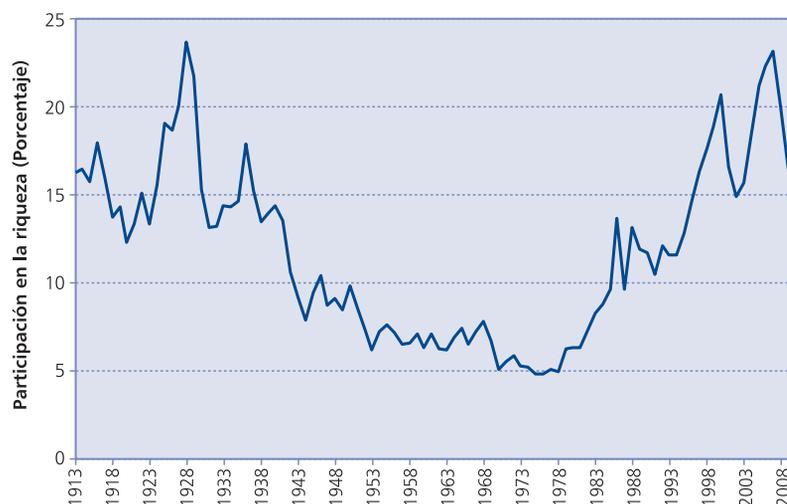
ción en la riqueza del top 0,1% ha disminuido considerablemente, pasando de más del 7 por 100 en 1982 a menos del 5,5 por 100 en 2007. Por lo tanto, en la parte más alta de la distribución de la riqueza, el aumento de los precios del mercado bursátil durante los años 1990 y 2000 hasta la presente crisis no fue suficiente como para compensar el aumento de los precios de los bienes inmobiliarios, que benefició a la parte superior, pero no a la muy superior. Como se ha indicado anteriormente, la actual crisis bien podría haber cambiado este patrón.

V. LAS RENTAS ALTAS EN COMPARACIÓN INTERNACIONAL: DINÁMICA RECIENTE

La WTID es un proyecto colectivo. Aquí se resumen los hallazgos

más importantes, que son el resultado del esfuerzo de muchos investigadores. El gráfico 11 es la versión actualizada de lo que es probablemente el resultado más espectacular de la WTID, que consiste en una forma de U muy pronunciada de la evolución de la participación del top 1% en la renta en Estados Unidos entre 1913 y 2011 (Piketty y Saez, 2003; serie actualizada para 2011). La historia es ahora conocida: la participación del top 1% era ligeramente inferior al 25 por 100 en el inicio de la Gran Depresión en 1929, disminuyó drásticamente durante los años treinta y la Segunda Guerra Mundial, y se estabilizó por debajo del 10 por 100 en la segunda posguerra. Desde finales de los setenta y principios de los ochenta, ha aumentado gradualmente, y antes de la reciente crisis, en 2007, el top 1% recibía casi un cuarto de los ingresos totales antes de impuestos.

GRÁFICO 11
PARTICIPACIÓN DEL TOP 1% EN LA RENTA EN ESTADOS UNIDOS, 1913-2011



Notas:

(*) La renta incluye las ganancias de capital realizadas y excluyendo las transferencias públicas.

(**) En 2011, el percentil superior incluía a todas las familias con una renta anual superior a 349.500 dólares.

Fuente: Piketty y Saez (2003), y *The World Top Incomes Database*, series actualizadas.

Se deben realizar varias observaciones. En primer lugar, como explica Saez (2013), el nuevo hallazgo interesante es que parece improbable que la Gran Recesión haya revertido la tendencia de largo plazo. Hubo una fuerte caída en la participación de las rentas más altas en 2008 y 2009, pero este hecho estuvo seguido por un fuerte repunte en 2010. No se dispone todavía de datos de las declaraciones del Impuesto sobre la Renta para 2012, pero la evidencia sugiere que este repunte podría haber continuado debido al rápido aumento de los precios en el mercado de valores. Esto sería consistente con la experiencia de la anterior recesión: la participación de las rentas más altas cayó en 2001-2002, pero rápidamente se recuperó y regresó a los niveles previos en el periodo 2003-2007, superándolos ampliamente.

Es oportuno destacar también que las magnitudes son enormes. El *top 1%* ha absorbido por sí solo casi el 60 por 100 del crecimiento de la renta agregada en Estados Unidos entre 1976 y 2007. Más del 15 por 100 de la renta nacional de Estados Unidos se ha desplazado del 90 por 100 inferior de la distribución al 10 por 100 superior durante las últimas tres décadas; pero fue realmente el 1 por 100 más rico (en términos de ingreso) quien obtuvo la ganancia. La crisis no ha cambiado este escenario de largo plazo. Como Emmanuel Saez (2013) explica, «entre 2009 y 2011, la renta media real por familia creció modestamente un 1,7 por 100, pero las ganancias fueron muy desiguales. El *top 1%* aumentó sus rentas en un 11,2 por 100, mientras que el 99 por 100 restante redujo su renta en un 0,4 por 100. Por lo tanto, el *top 1%* ha capturado el 121 por 100 del aumento de la renta experimentado en los

dos primeros años de la recuperación».

Estados Unidos no es el único país donde ocurre esto. Ha habido una marcada tendencia al alza de la concentración de la renta en otros países anglosajones. El panel A del gráfico 12, que presenta la participación del *top 1%* en la renta en Australia, Canadá, Reino Unido y Estados Unidos (en este caso se excluyen las ganancias de capital para la comparación entre países). Irlanda y Nueva Zelanda, que no se muestran, siguen el mismo patrón. Todos siguen una marcada pero asimétrica forma de U. Sin embargo, existen diferencias. Los aumentos fueron menos marcados en los otros países. En efecto, durante 1986 a 2007, cuando la renta del *top 1%* duplicó su participación en Estados Unidos, aumentó en un 80 por 100 en Australia y entre un 70-75 por 100 en Canadá y Nueva Zelanda. En Reino Unido los ingresos reales del *top 1%* experimentaron un fuerte crecimiento entre 2002 y 2007 (a una tasa anual del 8 por 100), pero su participación en el crecimiento de la renta real total fue de un tercio, en lugar de los dos tercios de Estados Unidos.

En el continente europeo y Japón la experiencia es distinta, ya que el patrón de desigualdad de largo plazo es mucho más cercano a una forma en L que a una forma en U. El panel B del gráfico 12 incluye a Francia, Alemania, Japón, Suecia, Suiza y España. Por último, el gráfico 13 contrasta la participación del *top 1%* de la renta en España con la de Argentina, Japón, Suecia, Estados Unidos y Colombia en los últimos veinte años.

Los dos últimos gráficos ayudan a situar a España en perspectiva internacional. Por un lado, la

concentración de la renta, excluyendo ganancias de capital, ha permanecido relativamente estable en comparación con la dinámica de las economías anglosajonas durante las tres últimas décadas. Como ya se ha visto anteriormente, las ganancias de capital, que son un elemento mucho más volátil, generaron picos evidentes en 1987, 2000 y 2006.

Por otro lado, la concentración de la renta en España (como en Europa continental) es ostensiblemente menor que en Estados Unidos y América Latina, y mayor que en los países nórdicos. Concretamente, en el año 2010, la participación del *top 1%* en la renta (incluyendo ganancias de capital) fue más del doble en Colombia (20,4 por 100) y en Estados Unidos (19,9 por 100) que en España (8,8 por 100) o Japón (10,4 por 100), que se situaron por encima de Suecia (6,9 por 100). El aumento de la desigualdad entre 1981 y 2007 ha sido ostensiblemente menor al experimentado en los países de habla inglesa.

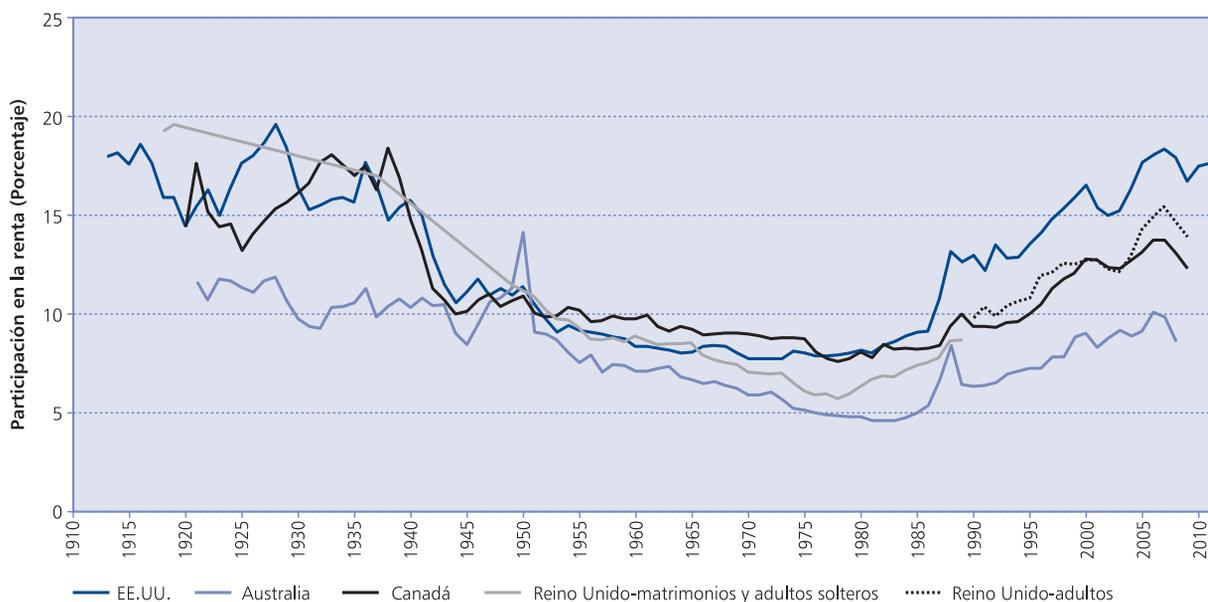
En definitiva, la experiencia española es más próxima a la de los países de Europa continental que a la de los países anglosajones.

VI. CONCLUSIONES

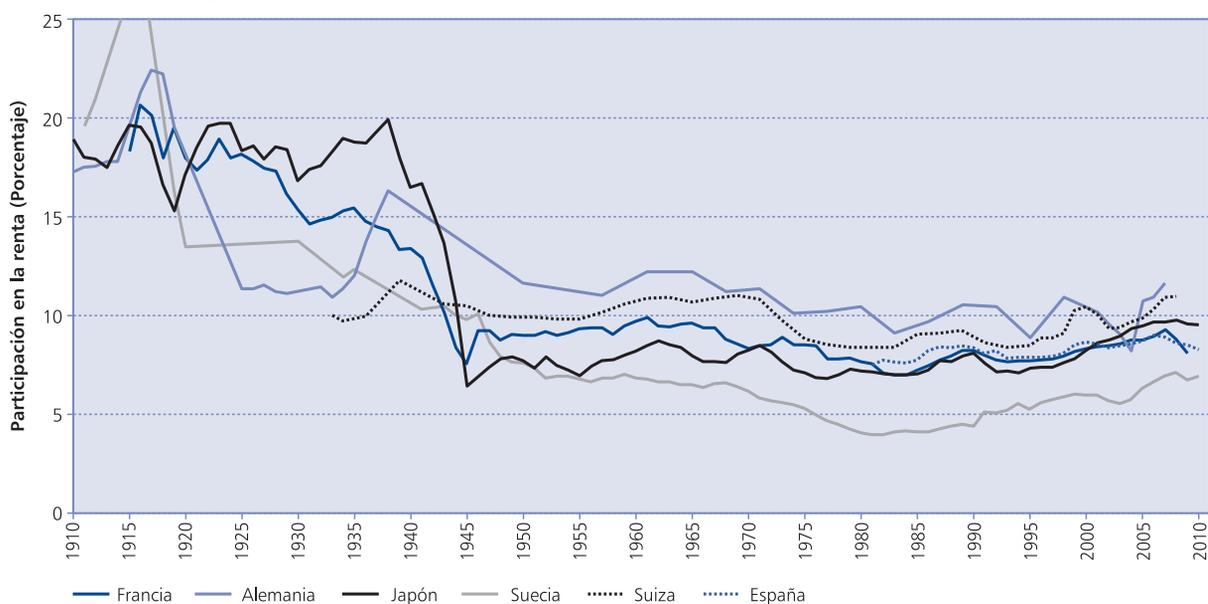
En este breve trabajo se revisió la dinámica de la participación de los altos ingresos en la renta nacional en España desde 1933 hasta 2010, así como la de la distribución de la riqueza desde 1981 hasta 2007. Por una parte, las observaciones que abarcan 1933-2005 se tomaron de un trabajo anterior, Alvaredo y Saez (2009 y 2010); por otra, se presentaron nuevas estimaciones para los años 2006-2010. La participación de los altos ingresos (específicamente el percentil *P99.99*,

GRÁFICO 12
TOP 1% INCOME SHARES IN OECD COUNTRIES

A) Países anglosajones (forma en U)



B) Europa continental y Japón (forma en L)



Fuente: The World Top Incomes Database.

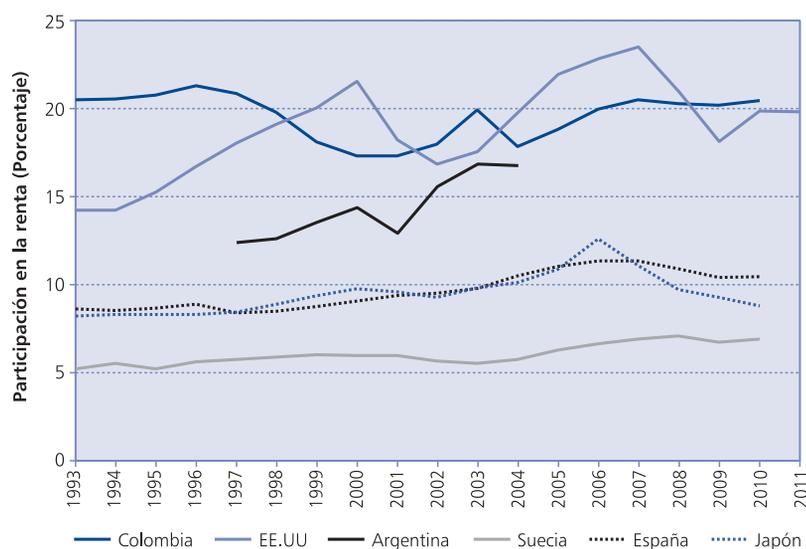
denotado también *top 0,01%*) alcanzó sus máximos en los años 1930, disminuyó durante la primera década del franquismo y

permaneció relativamente estable hasta el inicio de la década de 1980. Desde mediados de la década de 1990 hasta 2006, la par-

ticipación del *top 1%* aumentó un 65 por 100 y la del *top 0,1%* lo hizo en casi un 300 por 100, debido a un crecimiento de los

OJO FALTA TRADUCIR

GRÁFICO 13
PARTICIPACIÓN DEL TOP 1% EN LA RENTA EN COLOMBIA, ARGENTINA,
JAPÓN, ESPAÑA, SUECIA Y ESTADOS UNIDOS, 1993-2011



Nota: (*) Las estimaciones para Japón, España, Suecia y Estados Unidos incluyen ganancias de capital.
Fuente: *The World Top Incomes Database* y elaboración propia.

altos salarios pero, sobre todo, a la magnitud de las ganancias de capital. En cambio, el *top 10-1%* disminuyó ligeramente su participación. El derrumbe bursátil y el estallido de la burbuja inmobiliaria desde 2008 han tenido un impacto notable: desde 2007 a 2010 la participación del *top 1%* ha disminuido hacia los valores de 1998, y la caída en las ganancias de capital ha sido parcialmente reemplazada por un aumento de los altos salarios entre los ingresos de los individuos de rentas más altas.

En perspectiva internacional, España muestra un nivel y una dinámica de la concentración de la renta muy similar a la del resto de los países de Europa continental y de Japón, por lo que el aumento de la desigualdad entre 1981 y 2007 fue ostensiblemente menor al experimentado en los países de habla inglesa.

La concentración de la riqueza financiera también se incrementó entre 1995 y 2007 (última observación disponible) debido al aumento en el precio de bonos y acciones, que forman parte, sobre todo, de la cartera de los individuos más ricos. Sin embargo, como la riqueza inmobiliaria está menos concentrada que la riqueza financiera, y debido al *boom* inmobiliario, en el agregado, la participación del *top 1%* en la distribución de la riqueza ha permanecido relativamente constante entre 1982 y 2007.

Estos resultados se basan en las declaraciones de la renta y del patrimonio, y deben leerse teniendo en cuenta la presencia de evasión y elusión impositiva.

NOTAS

(1) La publicación oficial existe desde 1979 para el Impuesto sobre la Renta y des-

de 1981 para el Impuesto sobre el Patrimonio. Sin embargo, la calidad estadística de los datos para los primeros años es deficiente, con evidentes inconsistencias que hacen que los datos no sea utilizables.

(2) Para la Contribución sobre la Renta, desde 1933 a 1935, las estimaciones se basan en toda España; Navarra se excluye a partir de 1937 y Álava desde 1943.

(3) El antiguo Impuesto sobre la Renta se basa en la renta individual de 1933 a 1939, y en la renta familiar de 1940 en adelante. No se corrigen las estimaciones para el periodo 1940-1971 porque, en la parte superior de la distribución, se supone que la renta de los cónyuges sea pequeña en ese periodo en el que muy pocas mujeres casadas trabajaban.

(4) Por ejemplo, en el año 2002, el 10 por 100 de los individuos de rentas más altas (que representan alrededor de un quinto de todos los contribuyentes puesto que solo alrededor de la mitad de los adultos deben declarar) obtuvo el 65 por 100 de las rentas totales de capital registradas en las declaraciones de impuestos. La renta de capital de los hogares informados por las cuentas nacionales es sustancialmente diferente de la registrada en las declaraciones de impuestos, debido a los alquileres imputados de los propietarios, los intereses imputados a titulares de cuentas bancarias, los rendimientos (exentos) sobre los fondos de pensión, etc. Por ello se utilizan las rentas del capital de las declaraciones de impuestos para definir el denominador. Véase, por ejemplo, PARK (2000), para una completa comparación en el caso de Estados Unidos, donde más del 90 por 100 de los adultos presentan declaraciones de impuestos.

(5) Para una exposición de las mejoras en los requerimientos de declaración realizados a terceros en los últimos treinta años, especialmente sobre rentas procedentes de activos financieros, véase CASTILLO LÓPEZ (1992).

(6) Si la evasión de impuestos por parte de los más ricos era mayor en la década de 1930 que en la actualidad, entonces se refuerza este resultado de que la concentración de la renta era mayor en la década de 1930.

(7) El breve texto que sigue en este apartado se basa en ATKINSON y MORELLI (2011) y en un trabajo en curso realizado conjuntamente por F. ALVAREDO, A.B. ATKINSON, T. PIKETTY y E. SAEZ.

BIBLIOGRAFÍA

ALVAREDO, F.; ATKINSON, A.B.; PIKETTY, T., y SAEZ, E. (2013), *The World Top Incomes Database*, <http://topincomes.g-mond.parisschoolofeconomics.eu>, consultada el 20 de febrero de 2013.

ALVAREDO, F., y SAEZ, E. (2009), «Income and Wealth Concentration in Spain from a Historical and Fiscal Perspective», *Journal of the European Economic Association*, 7(5): 1140-1167.

— (2010), «Income and Wealth Concentration in Spain in a Historical and Fiscal

<p>Perspective», en A. ATKINSON y T. PIKETTY (eds.), <i>Top Incomes over the Twentieth Century: A Global Perspective</i>, Oxford University Press, Oxford, cap. 10.</p> <p>ATKINSON, A.B., y MORELLI, S. (2011), «Economic Crisis and Inequality», UN Human Development Research, Paper 2011/06.</p> <p>ATKINSON, A.B., y PIKETTY, T. (2007), <i>Top Incomes over the Twentieth Century: A Contrast Between European and English Speaking Countries</i>, Oxford University Press, Oxford.</p> <p>— (2010), <i>Top Incomes: A Global Perspective</i>, Oxford University Press, Oxford.</p> <p>AZZIMONTI, M.; FRANCISCO, E. DE, y QUADRINI, V. (2012), «Financial Globalization, Inequality, and the Raising of Public Debt», Reserve Bank of Philadelphia, Working Paper.</p> <p>BERTRAND, M., y MORSE, A. (2012), «Trickle-down consumption», Working Paper.</p> <p>BORDO, M., y MEISSNER, C. (2012), «Does Inequality Lead to a Financial Crisis?», NBER, Working Paper.</p>	<p>CAHUC, P., y CHALLE, E. (2012), «Produce Or Speculate? Asset Bubbles, Occupational Choice, and Efficiency», <i>International Economic Review</i>, vol. 53(4): 1105-1131, November.</p> <p>CASTILLO LÓPEZ, J. (1992), <i>El Fraude Fiscal en España</i>, Editorial Comares, Granada.</p> <p>DIAMOND, P., y SAEZ, E. (2011), «The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations», <i>Journal of Economic Perspectives</i>, vol 25(4): 165-190.</p> <p>INSTITUTO DE ESTUDIOS FISCALES (1973), <i>Informe sobre el Sistema Tributario Español</i>, Madrid.</p> <p>KRUGMAN, P. (2012), «The Dubious Case for Privileging Capital Gains», <i>The New York Times</i>, January 19.</p> <p>KUMHOF, M., y RANCIERE, R. (2010), «Inequality, Leverage and Crises», IMF, Working Paper.</p> <p>KUZNETS, S. (1953), <i>Shares of Upper Income Groups in Income and Savings</i>, National Bureau of Economic Research, Nueva York.</p> <p>PARK, T.S. (2000), «Comparison of BEA Estimates of Personal Income and IRS</p>	<p>Estimates of Adjusted Gross Income», <i>Survey of Current Business</i>, 7-13, November.</p> <p>PIKETTY, T. (2001), <i>Les Hauts Revenus en France au 20ème siècle</i>, Grasset, París, 807 pp.</p> <p>— (2003), «Income inequality in France, 1901-1998», <i>Journal of Political Economy</i>, 111(5): 1004-1042.</p> <p>PIKETTY, T., y SAEZ, E. (2012), «A Theory of Optimal Inheritance Taxation», CEPR, Discussion Paper n.º 9241.</p> <p>— (2003), «Income Inequality in the United States, 1913-1998», <i>Quarterly Journal of Economics</i>, 118(1): 1-39.</p> <p>PIKETTY, T.; SAEZ, E., y STANTCHEVA, S. (2011), «Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A Tale of Three Elasticities», NBER, Working Paper n.º 17616, revisado en octubre de 2012.</p> <p>RAJAN, R. (2010), <i>Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy</i>, Princeton University Press.</p> <p>SAEZ, E. (2013), «Striking it Richer: The Evolution of Top Incomes in the United States (updated with 2011 estimates)», mimeo.</p>
---	---	---