

Denme Refugio

¿Qué pasa cuándo se aumentan los impuestos a los ricos?

Investigación de Austan Goolsbee

La sensibilidad de las personas a los cambios en las tasas marginales de impuesto se ha transformado, quizás, en el principal tema de las finanzas públicas, y en ningún lugar el debate es más candente que en el extremo más alto de la distribución de ingresos. Sin embargo, existe poca evidencia directa acerca de los ricos y su dinero. Información usada para estudiar la sensibilidad impositiva de los ricos – basada en declaraciones de impuestos reales y limitada información gubernamental – ha sufrido de serias fallas que hacen su análisis difícil. Ahora, compilando una de las bases de datos más comprensivas nunca hechas acerca de los ricos, Austan Goolsbee, profesor asistente de economía en la escuela de negocios de la Universidad de Chicago, ha descubierto evidencia llamativa que cuestiona la creencia convencional sobre cómo responden los ricos a los impuestos.

Una visión común entre los economistas es que la gente con altos ingresos es más sensible a los cambios en los impuestos que la gente que gana menos. Los ricos tienen, presumiblemente, mayor discreción sobre la forma de sus ingresos – salario, opciones de acciones, beneficios no tributables, ganancias de capital y dividendos – que aquellos trabajadores que dependen principalmente de su salario. Los americanos de alto ingreso pueden elegir cómo recibir su ingreso tributable y cómo quieren que ese ingreso sea denominado, permitiéndoles reducir su pago de impuestos. Al subirles los impuestos, los ricos responderán eliminando esfuerzos para mejorar sus negocios y aumentar sus ingresos. Esto daña a la economía, afectando tanto a ricos y a pobres.

Muchos estudios implican que dado que la gente de altos ingresos responde a cambios en las tasas de impuesto reportando menos ingresos, el aumentar los impuestos es una manera ineficiente del gobierno para aumentar la recaudación. Muchos economistas especulan, entonces, que la curva de Laffer – que dice que la recaudación impositiva aumenta cuando se disminuyen los impuestos – puede aplicarse a las personas de altos ingresos, a pesar de que no se aplica para la población en su conjunto. Si se disminuyen las tasas de impuestos de los ricos, ellos no van a esconder su dinero; trabajarán más duro, invertirán más y en definitiva aumentarán la recaudación. Todos se beneficiarían.

En 1981, el presidente Ronald Reagan y el Congreso se basaron en este principio y disminuyeron la tasa federal máxima de impuestos a las ganancias desde un 71 por ciento a un 50 por ciento. En el segundo periodo de Reagan, la tasa cayó aún más, a un 28 por ciento. Mientras que la economía y las bolsas de valores tuvieron un auge durante los años 80, investigaciones posteriores muestran que esta expansión beneficio principalmente a los ricos. Se crearon grandes déficits.

Bill Clinton fue elegido presidente en 1992 con la promesa de aumentar los impuestos a los americanos de altos ingresos. En 1993, el congreso aumentó la tasa marginal de impuestos desde un 31 por ciento a un 39.6 por ciento para los ingresos mayores a \$250,000. ¿Cómo respondieron los ricos a este aumento? Goolsbee nota que luego de

enterarse del aumento, los ricos corrieron en busca de refugio y el ingreso tributable cayó en forma significativa en 1993. Sin embargo, para poder tener una idea de la verdadera naturaleza de esta respuesta, Goolsbee necesitaba reunir información en la cual pudiera distinguir entre los cambios permanentes en el ingreso tributable de una persona rica y los efectos temporales debidos a la aplicación inicial.

Según Goolsbee, “las implicancias sobre la recolección de las reducciones de impuesto dependen de si los cambios sobre el ingreso tributable son cambios en la forma de compensación o en el tiempo de la compensación. Pero esto ha sido muy inestable hasta el momento”:

Goolsbee compiló información sobre más de 10,000 de los principales ejecutivos de América estudiando los reportes financieros de las compañías incluidas en el índice de acciones Standard & Poor's 500, el índice S&P MidCap 400 y el índice S&P SmallCap 600. Estos reportes financieros, que por ley deben publicar la compensación de los 5 principales ejecutivos de la compañía, incluyen información completa no solo acerca de los salarios de los principales ejecutivos, sino también acerca de otras formas de compensación tales como bonos, opciones y otros beneficios. Entre 1991 y 1995, el ingreso promedio imponible entre estos 10,000 ejecutivos, obtenido en estas firmas, era de \$852,000 en dólares de 1992.

Goolsbee descubrió que aunque estos ejecutivos representaban solamente un 1 por ciento del 1,000,000 de personas con más alto ingreso, ellos representaban un 21 por ciento del cambio total en el ingreso tributable en ese grupo después del cambio impositivo de 1993. Solamente un ejecutivo – Michael Eisner, gerente general de Walt Disney Company – fue responsable por más del 2 por ciento de la caída en el ingreso tributable del primer millón de personas de más altos ingresos en 1993. La razón es que Eisner cobró cerca de \$200 millones de opciones el 30 de noviembre de 1992 y ninguna en 1993.

Según Goolsbee, “la teoría general es que si hay una gran respuesta de las personas ricas a los impuestos entonces un sistema tributario progresivo es extremadamente caro. No genera mucha recaudación, pero genera una gran cantidad de ineficiencias. Motiva a la gente a poner su dinero en formas ineficientes o a gastar tiempo escondiendo su dinero en vez de abocarse a actividades para ayudar a la economía”.

Goolsbee añade, “por lo tanto la gente piensa que es contraproducente e ineficiente el cobrarle impuestos a los ricos, que una estructura progresiva es mala para la economía. Pero creo que tal argumento está basado en evidencia que es errada. Esencialmente, demuestro que esas grandes respuestas son respuestas de corto plazo, y que cuando se mira a las respuestas de largo plazo, el cobrarle impuestos a los ricos genera aproximadamente las mismas ineficiencias que cobrarle impuestos a la clase media o a cualquier otro”.

Aunque hay una caída pronunciada en el ingreso tributable luego del aumento impositivo del año 93, esta caída fue un cambio temporal en el tiempo de la compensación. De acuerdo con la información, los ejecutivos de altos ingresos vieron sus ingresos tributables disminuir en forma importante entre 1992 y 1993, cayendo en \$179,000 o casi un 16 por ciento. Pero una visión más amplia al periodo 1991-1995 muestra que la caída del 16 por

ciento fue precedida por un gran aumento de un 27% o \$242,000 entre 1991 y 1992. Además, la caída de 1993 no se mantuvo en el tiempo.

Según Goolsbee, “la información base muestra que el cambio del ingreso tributable en respuesta al aumento en los impuestos, estaba compuesto de un aumento importante en el ejercicio de opciones en 1992, seguido por una caída dramática en 1993, lo que sugiere un simple cambio temporal. La mayoría de estas acciones estuvo concentrada entre ejecutivos en la cima de la distribución de ingresos. Ellos simplemente reacomodaron sus ingresos entre los años”. Los ejecutivos sin opciones de acciones mostraron una sensibilidad a los impuestos seis veces menor.

Es claro que aumentar los impuestos a los ricos puede llevar a cambios dramáticos en los ingresos tributables en los años inmediatos al año del cambio. Los cambios en los impuestos pueden ayudar a muchos el evitar impuestos por un corto periodo de tiempo. Sin embargo, una vez que la situación se estabiliza, la reducción total en el ingreso tributable puede ser modesta. Goolsbee cree que la eficiencia perdida por el aumento de impuestos de Clinton en la forma en que está estimada en la literatura reciente sobre la sensibilidad tributaria esta sobrevaluada de forma importante.

El añade, “si se mira un periodo de tiempo mayor, más allá de 1992 y 1993, se ve un efecto modesto de los impuestos sobre los ricos. Esto no quiere decir ‘tenemos que aumentar los impuestos a los ricos’. No estoy diciendo eso. Lo que demostré es que el aumentar los impuestos a los ricos tiene simplemente tanta ineficiencia – casi la misma ineficiencia – que aumentarles los impuestos a cualquier otro. Cerca de $\frac{1}{4}$ de los ingresos generados por los impuestos a los ricos es perdido e ineficiencias, y eso es casi exactamente la misma ineficiencia que hemos estimado para otros impuestos”.

Austan Goolsbee es profesor asistente de economía en la escuela de negocios de la Universidad de Chicago.