

# “(…) Y LOS RICOS VAMOS GANANDO”. LA CRECIENTE COMPETENCIA FISCAL POR LA ATRACCIÓN DE LOS MILLONARIOS\*

**Fernando Rodrigo Saucó**

*Universidad de Zaragoza*

“There’s class warfare, all right, but it’s my class, the rich class,  
that’s making war, and we’re winning”.

Warren Buffett.

## 1. Motivación

En las primarias del Partido Demócrata estadounidense de hace unos meses se evidenciaba que uno de los aspectos más debatido internamente era el de cómo gravar de forma efectiva a los millonarios de la nación. La congresista Alexandria Ocasio-Cortez propuso subir el tipo máximo del IRPF estadounidense a un 70% (se refería al tipo federal y se fijaría para los ingresos que superasen los 10 millones de dólares), la senadora Elizabeth Warren impulsó un novedoso impuesto federal sobre la riqueza, y el senador Bernie Sanders defendió el endurecimiento de la imposición sobre las herencias. Eran propuestas políticas apoyadas en un arsenal de argumentos teóricos y empíricos proporcionados por reputados académicos, que se pueden consultar en revistas de indudable prestigio (Diamond y Saez, 2011, Piketty y Saez, 2013, o Piketty, Saez y Stantcheva, 2014).

El debate reflejaba también, sin duda, la preocupación social y económica por la creciente desigualdad en los ingresos y en los patrimonios (por ejemplo, el porcentaje que sobre el total de la riqueza estadounidense suponen los activos atesorados por los millonarios de ese país pertenecientes a la afamada lista de *Forbes 400* ha pasado de representar un 1% en 1982 a más de un 3% en 2018, Scheuer y Slemrod, 2019), que no solo llama la atención de la opinión pública estadounidense sino la de otros muchos países.

Pero también ese grupo de afortunados millonarios aporta habitualmente un buen porcentaje de la recaudación de la imposición personal sobre la renta en los países occidentales (en España, y con datos de 2016, los contribuyentes que se encontraban en la última decila de renta declarada —es decir, el 10% con más ingresos— aportaban el 56% de la cuota del IRPF, y los que se encontraban en la última centila —el 1% con más ingresos— suponían en torno al 22% de la recaudación). Así que la fuga de fortunas a otras jurisdicciones, y, con ellas, de los recursos públicos que generan, es siempre una amenaza que pone en duda las posibles subidas de impuestos y que condiciona la progresividad efectiva de la imposición directa.

Como quiera que esta cuestión protagoniza acaloradas discusiones políticas y económicas (en no pocas ocasiones fundamentadas en casos puntuales de difícil generalización), ha surgido de forma simultánea una preocupación creciente y reciente por parte de los académicos de incorporar al análisis económico algunas cuestiones derivadas. Así, la literatura especializada se ha ocupado de cómo debe ser el diseño óptimo de los impuestos sobre la renta si están presentes estos importantes efectos sobre la movilidad de los ricos; de cuáles son las reacciones habituales

---

\* El autor agradece la financiación recibida del Gobierno de Aragón y el FEDER (Grupo de investigación de Economía Pública de la Universidad de Zaragoza).

de los ricos a la hora de enfrentarse a impuestos altos sobre sus bienes y rentas, o a subidas en los mismos; o de cuáles son las consecuencias esperadas en términos de recaudación y redistribución de la renta de una fiscalidad que apunte a las rendimientos/patrimonios más altos de un país.

Teniendo en cuenta todo lo anterior, este trabajo se estructura como sigue. En el siguiente apartado, aportamos, para algunos países, cifras actualizadas del número, composición de rentas y patrimonios, y otros datos adicionales de las personas ricas o superricas. Posteriormente, describimos los rasgos básicos de la fiscalidad que afecta a este grupo de contribuyentes, limitando el análisis a los países de la Unión Europea. Una sección posterior trata de ofrecer una panorámica de las consecuencias económicas del gravamen de los millonarios, revisando para ello la literatura especializada más reciente, y centrándonos en la referida posible migración de estas rentas. Por último, una sección final ofrece un conjunto de conclusiones y de lecciones derivadas para el decisor público.

## 2. Una taxonomía de los millonarios: cuantificación y tipología de sus rentas y activos

De forma lógica, la propia definición de lo que es un ingreso/patrimonio alto es una cuestión de grado. Tradicionalmente, para aportar estadísticas al respecto, o bien se ha fijado un umbral con una cifra significativa y elevada (por ejemplo, individuos que obtienen al año más de 1 millón de euros/dólares; o individuos que atesoran activos por un valor que supera determinada cifra), o bien se ha seleccionado a los individuos que se sitúan, en una escala ordenada de forma creciente de rentas/patrimonios, en el extremo superior de su distribución: pertenecen a la última centila, o al 0,1%, o al 0,01% superior de esa distribución. Los individuos que ocupan las últimas posiciones de la distribución son referidos en la literatura especializada como multimillonarios (*billionaires*, o *superrich*, en la literatura anglosajona).

Veamos algunos datos de estos multimillonarios (cuadros 1 y 2) para tres países concretos para los que se cuenta con información estadística relativamente reciente: Estados Unidos, Francia y España.

Cuadro 1.- Número, composición de las rentas/patrimonios y aportaciones recaudatorias de los millonarios

### A) Estados Unidos (400 contribuyentes con bases imponibles declaradas en el IRPF más altas)

	Umbral de renta (€)	% renta sobre total rentas declaradas IRPF	% ganancias de capital sobre total de renta contribuyente	% cuota sobre el total de cuotas declaradas	Tipo medio de la renta declarada
1992	24 millones de \$	0,50%	(-)	1%	26%
2014	127 millones de \$	1,30%	60%	2%	23%

Fuente: US Internal Revenue Service (varios años).

### B) Francia

	Número de adultos	Umbral de renta (€)	Renta media (€) renta declarada IRPF	% renta sobre total rentas declaradas IRPF	Riqueza media (€)	% riqueza sobre total
Población total	51.722.151	0	34.580	100%	199.807	100%
1% más renta	517.221	167.120	374.200	10,80%	4.671.251	23,40%
0,1% más renta	51.722	563.800	1.286.100	3,70%	16.392.692	8,20%
0,01% más renta	5.172	2.072.730	4.550.250	1,30%	55.338.436	2,80%

Fuente: Garbinti, Goupille-Lebret y Piketty (2018).



C) España

	Número de declarantes	Umbral de renta (€)	Renta media (€) renta declarada IRPF	% renta sobre total rentas declaradas IRPF	% renta ahorro s. total de renta contribuyente	% ganancias de capital s. total de renta contribuyente	Cuota media (€)	% cuota s. el total de cuotas declaradas
Población total	19.621.728	0	23.525	100%	5,97%	3,05%	3.506	100%
1% más renta	196.217	105.993	239.691	10,19%	19,37%	10,15%	76.242	21,75%
0,1% más renta	19.621	352.777	960.868	4,08%	40,86%	21,14%	304.802	8,69%
0,01% más renta	1.962	1.558.909	4.094.874	1,74%	55,67%	31,50%	1.247.253	3,56%

Fuente: Elaboración propia a partir de la Muestra de Declarantes del IRPF 2016.

Cuadro 2.- Ubicación geográfica del 0,01% de los contribuyentes residentes en España con más renta declarada, 2016 (CC.AA. de régimen común)

	Número de declarantes
Andalucía	58
Aragón	13
Asturias	12
Baleares	70
Canarias	22
Cantabria	7
Castilla y León	18
Castilla-La Mancha	12
Cataluña	434
C. Valenciana	166
Extremadura	0
Galicia	90
Madrid	1.035
Murcia	14
La Rioja	9
Ceuta	0
Melilla	2
TOTAL	1.962

Fuente: Elaboración propia a partir de la Muestra de Declarantes del IRPF 2016.

Aunque lógicamente las realidades distributivas de los tres países son muy diferentes, podemos establecer algunas regularidades en los datos presentados en el cuadro 1. En primer lugar, que, a las destacadas participaciones de cualquiera de estos grupos en la renta total del país, les corresponde una todavía mayor participación en la recaudación aportada a los respectivos impuestos sobre la renta individual debido a la estructura progresiva de estos tributos. En segundo lugar, y para Francia, que es el único país sobre el que se presentan datos adicionales de riqueza, se vislumbra que la distribución de los patrimonios dentro de una nación es todavía más desigual que

la de la renta (por ejemplo, la centila superior concentra el 10,80% de la renta, pero un 23,40% de la riqueza total del país). En tercer lugar, que conforme subimos en la escala de rendimientos, las rentas de capital y, de forma particular, las ganancias de patrimonio —que, como luego comentaremos, resultan muy atractivas fiscalmente por su “plasticidad” a la hora de conformar las cargas tributarias— alcanzan un mayor peso relativo dentro de las bases declaradas por los millonarios.

El cuadro 2, para el caso español, también nos indica que los multimillonarios se concentran espacialmente. Si tenemos en cuenta a los que podríamos denominar declarantes multimillonarios del IRPF (en torno a 2.000 contribuyentes, en 2016), más de la mitad de ellos se ubican en la Comunidad Autónoma de Madrid (52,75%), y casi un 75% entre esta región y Cataluña.

¿Cuáles son las ocupaciones de los millonarios? Como se señala en el informe de The Greens/EFA (2019) y en Scheuer y Slemrod (2019), su composición de rentas no es homogénea, sino que, nuevamente, depende de cuál sea su lugar en la escala de ingresos. Si nos fijamos en la última centila, las profesiones habituales son muy variadas y encontramos administradores de empresas, financieros, abogados, consultores, o profesionales médicos.

Bakija *et al.* (2012) analizan las ocupaciones de las personas con mayores ingresos en Estados Unidos (0,01% de mayor renta) en el período de 1979 a 2005. En 2005, el 60% de este grupo está formado por ejecutivos, gerentes, supervisores y profesionales financieros. Respecto a 1979, la proporción de profesionales financieros aumentó del 11% al 18%.

Smith *et al.* (2019) encuentran, también para el caso estadounidense, que un porcentaje elevado de rentas altas son dueños de empresas individuales o familiares. No obstante, la evidencia analizada les hace señalar que estas empresas no son tanto un instrumento para canalizar rentas pasivas (rentas inmobiliarias o financieras), sino que son compañías que realizan actividades realmente productivas, y en las que sus propietarios realizan una gestión activa y directa.

Por otra parte, Scheuer y Slemrod (2019) señalan que en la lista de *Forbes 400* encontramos un 86% de individuos con educación superior y un 69% de emprendedores que han creado su propio negocio (y que, por lo tanto, no lo han heredado). También ha evolucionado el tipo de sector económico en el que estos supermillonarios desempeñan su labor habitual: desde 1980 a 2018, los que se ubican en el sector financiero han pasado de ser un 7% a un 22% del total de la lista, y los establecidos en empresas tecnológicas de un 4% a un 17%.

Por último, un análisis longitudinal de la lista de *Forbes* revela una notable persistencia en los nombres que la conforman. Como dato, de entre los que se encontraban en la misma en 2005, el 89% también lo estaba en 2006, y en 2010 todavía permanecía el 71%

### 3. ¿Cómo se grava en la Unión Europea la renta y la riqueza de los multimillonarios?

La revisión anterior de las fuentes declaradas al fisco por parte de los multimillonarios nos advierte de que, de forma principal, estos afloran sus ingresos por medio de la obtención de rendimientos de capital que se materializan en forma de intereses, dividendos, o ganancias de capital.

Asimismo, y cuanto más se avanza en la escala de renta, la tributación que afecta a las plusvalías es la que posiblemente más preocupa a los millonarios, tal y como se comprueba habitualmente al ver cómo para el 0,01% de los más ricos las ganancias de capital constituyen la principal de sus rentas obtenidas.

Teniendo en cuenta lo anterior, y utilizando un trabajo recientemente publicado por el grupo del Parlamento Europeo de Los Verdes Europeos/Alianza Libre Europea (The Green/EFA, 2019), aportamos en el cuadro 3 datos acerca de cuál es la actual fiscalidad sobre el factor capital en los distintos países que conforman la Unión Europea. Se detalla tanto la tributación sobre los rendimientos de capital (por medio de la imposición anual sobre la renta individual o societaria), como para la tributación sobre el valor de los activos poseídos (imposición sobre el patrimonio),



o sobre el valor de los activos transmitidos lucrativamente tras un fallecimiento (imposición sobre herencias).

El cuadro 3 está construido tomando como referencia los tipos marginales máximos vigentes en las tarifas de los distintos tributos. A lo largo de sus distintas columnas, se identifica, en primer lugar, una notable heterogeneidad de tratamientos fiscales para el factor capital; en segundo lugar, una acusada dispersión en los tipos aplicados por los distintos países, y, en tercer lugar, un alejamiento y rebaja respecto de los tipos máximos aplicados al factor trabajo (que son los tipos que aparecen en la columna 1 del cuadro 3).

Esta “carrera a la baja” en la tributación ordinaria del capital (fenómeno conocido en la literatura especializada como *race to the bottom*) en la que han abundado los países europeos ha sido la respuesta general dada por las legislaciones nacionales al intento de atraer las bases imponibles más móviles de otros territorios, y también al temor interno de deslocalización de los contribuyentes más acaudalados.

De esta forma, la columna 2 del cuadro 3 nos indica que los intereses obtenidos por la cesión de capitales se someten, en promedio, a un tipo que difiere en algo más de diecisiete puntos porcentuales del tipo máximo ordinario de la imposición individual sobre la renta. No obstante, hay países donde la tributación de los intereses es relativamente elevada y coincidente con el gravamen máximo de las rentas del trabajo (Reino Unido), o no muy inferior (Dinamarca, Francia o Irlanda).<sup>1</sup>

Si revisamos ahora el tipo agregado (calculado por la interacción de los tipos de los dos impuestos personales sobre la renta) al que se someten los dividendos (columna 3 del cuadro 3), comprobamos cómo su tipo promedio se sitúa en el 38,6%, que está próximo al porcentaje promedio que presentan los impuestos europeos sobre la renta de las personas físicas (39,42%).

En este sentido, hay que recordar que la mayor parte de los países primero gravan los beneficios en sede de la empresa (imposición sobre sociedades), y luego en sede del accionista en caso de que se distribuyan (imposición sobre la renta individual). A consecuencia de lo anterior, la tributación agregada de los dividendos puede ser mayor al mencionado tipo promedio sobre el factor trabajo (en Francia, Croacia, etc.), similar (en Italia, Alemania, Bélgica, Dinamarca, etc.), o más reducida (España, Reino Unido, Portugal o Países Bajos).

Otro de los rasgos comunes de la tributación europea sobre los rendimientos del capital es el tratamiento diferencial favorable de las plusvalías (columnas 4 y 5 del cuadro 3). Hasta diecinueve países presentan un tipo impositivo para las ganancias de capital por debajo de los tipos máximos de sus respectivos impuestos personales. Existen países donde incluso la tributación de las ganancias de capital es nula (Chipre o Bélgica, aunque en el caso belga existe cierta tributación sobre plusvalías inmobiliarias). Y diez países ofrecen una exención para las plusvalías de determinados activos siempre que el contribuyente acredite un período mínimo de tenencia.

Con todo, la obtención de rentas por medio de dividendos o de plusvalías presenta una ventaja fiscal adicional para los potenciales contribuyentes: la posibilidad de diferimiento de buena parte o de la totalidad de la tributación. En efecto, solo en el caso de que los dividendos sean distribuidos en sede del accionista, o de que las ganancias de capital sean materializadas de forma efectiva, se producirá un gravamen global final de la capacidad económica generada. E incluso, dicha ganancia puede ser adicionalmente diferida en el caso de que la obtención de los citados rendimientos se canalice por medio del uso de *holdings* familiares. Las peculiaridades tributarias de este tipo de rentas (es decir, la ya aludida “plasticidad” de las ganancias de capital, utilizada también para convertir rendimientos del trabajo en plusvalías, por ejemplo, a través de la venta de las

---

1 Países Bajos presenta un régimen particular a la hora de gravar las rentas del ahorro en su imposición sobre las personas físicas. En este país, se aplica un tipo del 30% a tales rendimientos, pero asumiendo, a su vez, una rentabilidad anual presunta para los activos gravados (que varía entre el 1,69% y el 5,39%, dependiendo del nivel de ingresos del contribuyente).

acciones del fundador de una compañía<sup>2</sup>, o a través de compensaciones laborales vía *stock options*) conducen a que la generación y retención de plusvalías sea, en la práctica, un vehículo habitual en las operaciones de planificación fiscal de los millonarios.

Finalmente, existen dos impuestos que gravan no ya los rendimientos, sino el valor de los activos poseídos/transmitidos en una fecha determinada y que, por lo tanto, son posibles impuestos sobre la riqueza de los multimillonarios: la imposición anual sobre el patrimonio, y la imposición sobre las herencias<sup>3</sup>.

Solo Francia y España mantienen un impuesto anual sobre el patrimonio. No obstante, desde 2018, Francia grava exclusivamente la riqueza inmobiliaria que supera el valor de 1,3 millones de euros, con tipos que pueden llegar al 1,5%. En España, al ser un tributo descentralizado, el Impuesto sobre el Patrimonio presenta mínimos exentos regionales distintos (con un umbral representativo de 700.000 euros), y con tipos que van del 0,2% al 3,75% (aunque el tipo máximo regional representativo es del 2,5%).

No obstante, la Comunidad Autónoma de Madrid, que es la región española donde existe una mayor ubicación de riqueza relativa (y, por ende, de millonarios) tiene establecida una bonificación del 100% sobre la cuota de este impuesto y, por lo tanto, exonera de esta tributación a los residentes en la región. Como veremos posteriormente, la presencia de esta bonificación y de otras peculiaridades fiscales de esta Comunidad Autónoma ha suscitado diversos trabajos que tratan de estimar los efectos migratorios internos causados por el impacto de las diferencias de la tributación madrileña respecto al resto de regiones del país.

Adicionalmente, y como se ve en la columna 6 del cuadro 3, hasta siete países han eliminado su tributación sobre el patrimonio en las últimas décadas: Austria, Alemania, Dinamarca, Países Bajos, Finlandia, Luxemburgo y Suecia.<sup>4</sup>

Por último, la columna 7 del cuadro 3 nos indica que todavía hay una presencia significativa de la imposición sobre herencias en los países de la Unión Europea (siendo prácticamente inexistente en los países de Europa del Este integrados en las últimas ampliaciones). Allí donde todavía está vigente, la imposición sobre herencias mantiene una estructura bastante progresiva. Pero, a la vez, permite una menor tributación efectiva cuando las herencias tienen como destinatarios directos a familiares, o por medio de determinados mecanismos de elusión que se basan en la afectación de activos personales a empresas familiares (entidades estas que suelen presentar beneficios fiscales en los ordenamientos nacionales por razones de continuidad empresarial).

#### **4. Tratamientos fiscales especiales para los impatriados en la experiencia comparada (Unión Europea)**

Además de este tratamiento generalizado favorable sobre las rentas del capital, determinados países de la Unión Europea mantienen regímenes fiscales diferenciados cuyo objetivo principal es la atracción de contribuyentes altamente cualificados y/o especialmente móviles en un ámbito internacional, y con la capacidad de generar a corto y medio plazo bases imponibles elevadas tanto en sus nuevos lugares de residencia como en el resto del mundo.

---

2 Scheuer y Slemrod (2019) señalan que en la lista *Forbes 400* del año 2018 la valoración del *stock* de acciones de empresas que son propiedad (en todo o en parte) de sus fundadores juega un papel clave.

3 También suelen gravarse en los distintos países, como elemento de cierre de posibles mecanismos de elusión, las transmisiones lucrativas *inter vivos* (donaciones). En general, allí donde existe una tributación sobre las herencias, existe un gravamen adicional sobre las donaciones, que, a la vez, suele presentar una fiscalidad más severa.

4 Italia solo somete a tributación determinado patrimonio localizado fuera de sus fronteras nacionales (con un gravamen del 0,76% para los inmuebles y del 0,2% para los activos financieros). Fuera del ámbito de la Unión Europea, pero dentro de los países que conforman la OCDE, tanto en Suiza como en Noruega se encuentra vigente una imposición anual sobre la riqueza.



Cuadro 3.- Tipos máximos estatutarios dentro de la Unión Europea en la tributación sobre rendimientos del capital y sobre el valor de los activos

País	Tipo máximo IRPF (1)	Tipo sobre intereses (2)	Tipo agregado sobre dividendos (IS+IRPF) (3)	Tipo sobre ganancias de capital (acciones) (4)	Tipos sobre ganancias de capital (inmuebles) (5)	Impuesto sobre el Patrimonio (6)	Impuesto sobre las herencias (7)
Austria	50%	25%	45,60%	27,50%	27,50%	abolido en 1994	abolido en 2008
Alemania	47%	26,40%	48,30%	25%	0%	abolido en 1997	30%
Bélgica	53%	15%	53,80%	0%	0%		1%
Bulgaria	10%	8%	14,50%	10%	10%		0%
Chipre	35%	30%	27,40%	0%	20%		(-)
Croacia	42%	12%	52,30%	12%	12%	abolido en 1997	4%
Dinamarca	56%	52%	54,80%	42%	42%		15%
Eslovaquia	25%	19%	26,50%	25%	0%		abolido en 2004
Eslovenia	50%	25%	39,30%	25%	25%		0%
España	45%	23%	42,10%	23%	23%	2,50%	40%
Estonia	20%	0%	20%	20%	20%	abolido en 2001	(-)
Finlandia	51%	30%	43%	34%	34%		19%
Francia	51%	45%	62,30%	50,50%	0%	abolido en 2001	45%
Grecia	55%	15%	44%	15%	15%	1,50%**	10%
Hungría	15%	15%	24,20%	15%	15%		0%
Irlanda	48%	39%	47,50%	33%	33%		33%
Italia	47%	26%	46,90%	43%	0%		4%
Letonia	31%	10%	23,50%	15%	15%		(-)
Lituania	15%	15%	27,80%	15%	15%		0%
Luxemburgo	46%	20%	43,80%	45,80%	45,80%	abolido en 2001	0%
Malta	35%	15%	35%	35%	35%		2%
Países Bajos	52%	30%*	43%	25%	30%	abolido en 2001	20%
Polonia	32%	19%	34,40%	19%	0%		0%
Portugal	53%	28%	43,20%	48%	48%		0%
Reino Unido	45%	45%	40,90%	20%	28%		40%
República	15%	15%	31,20%	15%	15%		(-)
Rumanía	10%	16%	20,20%	16%	16%		(-)
Suecia	57%	30%	45,40%	30%	22%	abolido en 2007	(-)
Promedio	39,42%	22,10%	38,60%	24,40%	19,50%		abolido en 2004

\* Se aplica sobre una rentabilidad presunta de los activos.

\*\* Francia abolió en 2018 su impuesto progresivo sobre el patrimonio neto y lo sustituyó por un más restrictivo impuesto sobre la riqueza inmobiliaria.

Fuente: The Greens/EFA in the European Parliament (2019).

En primer lugar, existe en el Reino Unido, Irlanda y Malta un régimen (de larga tradición histórica) que permite a determinados individuos residentes en estos países, pero no domiciliados ni en estos ni en ningún otro Estado, restringir la tributación a los ingresos/activos obtenidos estrictamente en cada uno de esos tres territorios. Este es el denominado régimen de los “no domiciliados” (*non-doms*), por el que se puede residir durante largas temporadas en cualquiera de ellos sin que la tributación se extienda a las rentas o inversiones de territorios terceros (por ejemplo, las obtenidas en paraísos fiscales). En consecuencia, y de facto, esta situación supone un gravamen (muy) limitado para los individuos que gozan de este estatus de “no domiciliados”<sup>5</sup>.

Por otra parte, tanto Países Bajos como Bélgica presentan una larga experiencia a la hora de regular generosos beneficios fiscales dirigidos a atraer a extranjeros de alta cualificación laboral. De forma principal, estos beneficios se han materializado en la exención de parte de sus ingresos profesionales.

Así, Países Bajos y Bélgica han venido ofreciendo el tratamiento fiscal de no residentes a colectivos de profesionales concretos, casi siempre más favorable en términos de carga fiscal (al igual que con el régimen ya descrito de “no domiciliados”, se exime de tributación a parte o a la totalidad de las rentas foráneas), aún en circunstancias que suponen una residencia efectiva en ambos países.

Esta posibilidad, y con el mismo objetivo de captación de talento internacional, se ha extendido a otros países, entre los que destacamos España y Portugal<sup>6</sup>. En España, se cuenta, desde el período impositivo de 2004, con un régimen fiscal opcional para trabajadores desplazados a nuestro territorio. El esquema español, inicialmente, sumaba a la ventaja de exoneración de los rendimientos de fuente extranjera la de una rebaja sustancial en el tipo impositivo ordinario al que se sometían los ingresos profesionales. El régimen ha tenido desde el comienzo una duración limitada (circunscrita al año de cambio de residencia y los cinco períodos impositivos siguientes), y exige la no residencia en España durante los diez períodos impositivos anteriores.

Su implantación efectiva no ha estado exenta de polémica, pues, al menos en sus primeros años de vigencia, este régimen atrajo a España fundamentalmente a futbolistas profesionales que, por la forma que tenían de negociar sus salarios, trasladaban esas ventajas fiscales a las cuentas de pérdidas y ganancias de los clubes de fútbol que los contrataban. Tras un aluvión de críticas, el legislador ha respondido con un endurecimiento del régimen que ha acabado mitigando parte de su atractivo inicial.

De esta forma, se ha pasado de aplicar un tipo fijo del 24% a los rendimientos de los impatriados<sup>7</sup>, a una escala actualmente vigente de gravamen con un tipo del 24% para los primeros 600.000 euros obtenidos y del 45% para el resto. Adicionalmente, se ha pasado a gravar todos los rendimientos del trabajo obtenidos mundialmente, concediendo simultáneamente una deducción para evitar la posible doble imposición internacional (con el límite del 30% de la cuota íntegra que corresponde a estos rendimientos), y, finalmente, a excluir del régimen a los deportistas profesionales, e incluir a los administradores de entidades (no socios de las mismas).

5 No obstante, las críticas vertidas por parte de la opinión pública británica han llevado a la reciente revisión de algunos aspectos del régimen de “no domiciliados”. Por ejemplo, en la actualidad, cualquier contribuyente que haya residido en Gran Bretaña durante quince de los últimos veinte años pasa a ser gravado bajo el régimen general de tributación del país.

6 En la actualidad, y dentro de la Unión Europea, podemos encontrar adicionalmente esquemas fiscales que favorecen la residencia de impatriados en Dinamarca, Finlandia, Francia y Suecia. En todos ellos, hay requisitos de participación en el régimen vinculados a la obtención de ingresos relativamente elevados, o a la pertenencia a determinados grupos profesionales, y una aplicación, o de tipos impositivos inferiores a los tipos marginales habituales para el resto de las rentas altas, o de determinadas exenciones de las bases imponibles declaradas.

7 Los salarios más altos en España pueden verse sujetos actualmente a tipos impositivos de hasta el 48% en el IRPF. No obstante, existen en España tipos marginales mayores en el IRPF. En concreto, en Navarra, el tipo máximo vigente es del 52% (se aplica a partir de una base liquidable de 300.000 euros), y en el País Vasco es del 49%. Además, estas regiones forales tienen sus propias peculiaridades a la hora de regular el régimen de impatriados.





Portugal aplica desde 2009 un régimen bastante similar al español (aplicación de tipos reducidos a los ingresos obtenidos internamente) con un matiz diferencial: los deportistas de élite no se ven gravados por los ingresos obtenidos fuera de Portugal siempre que no provengan de un paraíso fiscal. Además, en el caso de que se alquile o compre una vivienda en Portugal, se adquiere la residencia fiscal en ese país<sup>8</sup>.

Uno de los últimos países en incorporar un régimen privilegiado para impatriados ha sido Italia. Este esquema se ofrece desde 2017 a nuevos residentes en el país pero que no lo hayan sido durante nueve de los últimos diez años, y, básicamente, consiste en un pago impositivo único de 100.000 euros por los ingresos de fuente extranjera.

Para finalizar este apartado, describimos sucintamente el caso chipriota, pues, en la actualidad, quizás sea el esquema fiscal más atractivo para las rentas altas. Chipre introdujo en 2017 nuevos criterios para solicitar la residencia fiscal en el país que relajaban de forma notable el período mínimo de estancia (basta con acreditar 60 días). La concesión asegura el no gravamen de los rendimientos de fuente extranjera o chipriota (con la excepción de los obtenidos en la isla que provengan del trabajo o del capital inmobiliario) y también de las pensiones extranjeras de jubilación que no superen los 3.420 euros mensuales (el exceso sobre este límite se ve gravado a un 5%).

El cuadro 4 aporta el número de contribuyentes que actualmente se estima que se benefician de cada uno de los esquemas revisados.

Cuadro 4.- *Número estimado de beneficiarios de los distintos esquemas descritos*

Bélgica	17.683
Chipre	(n.d.)
España	1.960
Gran Bretaña	54.700
Irlanda	7.262
Italia	160
Malta	(n.d.)
Países Bajos	56.431
Portugal	10.684

*Fuente:* The Greens/EFA in the European Parliament (2019).

## 5. Efectos económicos del gravamen de los multimillonarios con especial atención a los asuntos de movilidad internacional

Como se señalaba en la introducción de este trabajo, un buen número de autores, fundamentalmente en la última década, han publicado trabajos teóricos y aplicados centrados en el diseño de la fiscalidad de los millonarios y en sus consecuencias económicas derivadas.

Una de las cuestiones empíricas clave en este conjunto de trabajos es el cálculo de lo que se denomina elasticidad de respuesta a los tipos impositivos. El concepto de elasticidad, básicamente, determina la variación porcentual en un comportamiento económico determinado cuando otra variable de interés —en nuestro caso, la renta neta de impuestos de los individuos ricos o muy ricos— lo hace en uno por ciento.

<sup>8</sup> El régimen portugués ha creado tensiones importantes con otros países como Suecia o Finlandia, ya que permite que incluso los ingresos procedentes de pensiones públicas (a veces, elevadas) entren dentro del esquema.

El tipo de variaciones analizadas de los comportamientos económicos ha cubierto un amplio rango. Así, el estudio de esta elasticidad de respuesta se ha centrado en ocasiones en estimar las variaciones en la cuantía de la base imponible declarada (por ejemplo, por un mayor o menor esfuerzo laboral de los millonarios), otras en detectar cambios en la composición de las rentas obtenidas (por ejemplo, por sustitución de rentas del factor trabajo por rentas del capital), otras en medir comportamientos inducidos de captura de rentas (por ejemplo, utilizando el poder decisorio en consejos de administración para aumentar la retribución de determinados directivos a costa de unos menores salarios o de una reducción de las inversiones empresariales), o, finalmente, en cuantificar las posibles migraciones, nacionales o internacionales, de las rentas altas en respuesta a subidas o bajadas en los impuestos que les afectan.

Pues bien, de todos esos aspectos mencionados, y por cuestiones de espacio, nos vamos a centrar en el último de ellos, y, de forma más concreta, vamos a revisar los resultados de un conjunto de trabajos que, o bien han estudiado la movilidad interna de las rentas altas entre las comunidades autónomas españolas<sup>9</sup>, o bien, han estudiado el fenómeno de la migración fiscal internacional. El cuadro 5 ofrece los rasgos y resultados básicos de esta literatura.

En primer lugar, para el caso de España, Agrawal y Foremny (2019) estudian si las diferencias regionales en el IRPF han afectado a la movilidad del 1% de individuos de mayor renta (en este trabajo, solo se tiene en cuenta los ingresos laborales). Estos autores trabajan con datos administrativos de la Seguridad Social española para el período 2005-2014. Pues bien, con datos regionales agregados, obtienen una elasticidad del *stock* de contribuyentes ricos con respecto a la renta neta de impuestos de 0,85. Con datos individuales, la investigación concluye que un aumento del 1% en la renta neta de impuestos de una región en relación con el resto aumenta la probabilidad de mudarse a esa primera región en 1,7 puntos porcentuales.

Por otra parte, López-Laborda y Rodrigo (2017), utilizando datos tributarios, prueban que las diferencias regionales en el conjunto de impuestos personales españoles (IRPF, Impuesto sobre el Patrimonio e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones) han tenido un efecto significativo en la decisión de los contribuyentes españoles más ricos a la hora de cambiar de residencia habitual, pero que también esta decisión se ve afectada por otros factores de atractivo y oportunidad ofrecidos por las regiones, y por ciertas características sociodemográficas propias de los individuos. Como dato, si la diferencia entre los tipos medios regionales del IRPF aumenta en 10 puntos porcentuales a favor del resto de regiones (y, por lo tanto, en contra de la región de origen), la probabilidad de que un contribuyente de la última centila cambie su residencia aumenta en 11,2 puntos porcentuales.

López-Laborda y Rodrigo (2017) también documentan la importancia de la Comunidad Autónoma de Madrid en las decisiones de reubicación de los contribuyentes ricos. De hecho, en España, y como ya se ha apuntado, uno de los debates derivados de las diferencias fiscales regionales que más se ha intensificado es el de las migraciones de fortunas con origen en Cataluña y destino Madrid. Relacionado con lo anterior, Agrawal y Foremny (2019) señalan que un diferencial del 0,75% en el tipo impositivo promedio entre ambas regiones (a favor de Madrid) aumenta un 2,25% la probabilidad de que una persona de renta alta traslade su residencia de Cataluña a Madrid.

Pasando ahora al ámbito internacional, se ha de señalar que, debido a la dificultad de contar con bases de datos con un alcance mundial, los escasos estudios aplicados que se muestran en el cuadro 5 analizan, en todo caso, las elasticidades de migración propiciadas por algunos regímenes fiscales concretos, ofrecidos por determinados países sobre colectivos de contribuyentes también muy específicos.

---

<sup>9</sup> Para una selección de los efectos de la imposición sobre la movilidad interna de los contribuyentes de un país (causada por las posibles diferencias fiscales regionales/locales dentro de un Estado concreto), se puede consultar, adicionalmente, López Laborda y Rodrigo (2017), o Kleven *et al.* (2019).



Cuadro 5.- Resultados de la literatura sobre tributación y movilidad internacional y entre las CC.AA. españolas

Autores	Ámbito espacial	Período analizado	Colectivo analizado	Variable fiscal analizada	Resultados	Elasticidad de migración
Movilidad interna España						
Agrawal y Foremny, 2018	España	2005-2014	Centila superior de renta	Diferencias impositivas en el IRPF entre CC.AA. a lo largo del tiempo	Los contribuyentes de renta alta presentan una movilidad interna elevada	0,85
López-Laborda y Rodrigo, 2017	España	2006-2012	Centila superior de renta	Diferencias impositivas en el IRPF, IP e ISD entre CC.AA. a lo largo del tiempo	Los contribuyentes de renta alta presentan una movilidad interna elevada. Madrid es el destino preferido para los migrantes ricos	1,12*
Movilidad internacional						
Akcigit <i>et al.</i> , 2016	8 países OCDE	1977-2000	Inventores/investigadores de élite	Diferencias fiscales entre países a lo largo del tiempo	Los inventores/investigadores extranjeros presentan una movilidad internacional alta	Extranjeros = 1 Resto = 0,03
Kleven <i>et al.</i> , 2013	14 países europeos	1995-2008	Futbolistas de élite	Diferencias fiscales entre países a lo largo del tiempo	Los futbolistas extranjeros presentan una movilidad internacional alta	Extranjeros = 1 Resto = 0,15
Kleven <i>et al.</i> , 2014	Dinamarca	1991-2008	Impatriados (centila superior)	Diferencias fiscales entre países a lo largo del tiempo	Los impatriados de renta alta presentan gran movilidad (Dinamarca-resto del mundo)	Extranjeros = 1,6 Resto = 0,02

\*Este valor corresponde al efecto marginal de un incremento porcentual en la diferencia entre el tipo medio del IRPF de una región respecto al promedio de tipos medios del resto de regiones sobre la probabilidad de migración.

Fuente: Kleven *et al.* (2019) y elaboración propia.

Estos grupos de individuos cuentan habitualmente con una movilidad geográfica relativamente más elevada que el promedio poblacional. Por esta razón, hay que evitar la traslación inmediata de estos resultados a cualquier otro colectivo profesional/laboral, e incluso a cualquier otro contexto geográfico.

En este sentido, Kleven *et al.* (2013) se centran en el análisis de un grupo de deportistas de élite con altísima movilidad: los futbolistas profesionales no comunitarios contratados por clubes de las ligas de mayor categoría de catorce países de la Unión Europea. Como se ve en el cuadro 5, la elasticidad migratoria de este grupo es significativamente elevada: su valor es 1. Pero también hay que señalar que son profesionales con varias especificidades no generalizables: son deportistas jóvenes, que concentran su obtención de rentas en un corto espacio de tiempo, y que no requieren de un aprovechamiento de capital específico del país en el que trabajan para realizar su actividad económica.

En Kleven *et al.* (2014) se estima la elasticidad de migración provocada por el esquema danés de impatriados (para ser elegible en este esquema, se requiere que las ganancias anuales superen un umbral de rentas). Dicha elasticidad alcanza un valor ciertamente alto (1,6) en el caso de que los impatriados sean de nacionalidad no danesa, aunque es reducida en el caso de que quienes se aprovechen del mismo sean daneses retornados (0,15).

Por último, Akcigit *et al.* (2016) estudian los efectos de los tipos impositivos marginales máximos sobre la movilidad internacional de los denominados inventores “superestrella”, es decir, aquellos que aportan las patentes más valiosas. Al contar con datos del panel de las oficinas de patentes de EE. UU. y de otros países, pueden seguir geográficamente a los inventores a lo largo del tiempo. En este caso, se vuelve a estimar una movilidad relativamente alta (valor de 1) y nuevamente circunscrita a los investigadores de origen extranjero. A su vez, esta movilidad internacional se detecta de una forma más clara entre aquellos inventores que trabajan para multinacionales.<sup>10</sup>

## 6. Algunas recomendaciones para el decisor público

El desarrollo de las secciones anteriores nos advierte, en primer lugar, de que, en las últimas décadas, y de forma ubicua en la experiencia comparada, los ingresos/patrimonios altos han disfrutado de un tratamiento tributario diferencial favorable, bien por medio de la dualidad en los impuestos nacionales sobre la renta (con una menor tributación de las rentas de capital), bien a través del declive, cuando no de la desaparición, de la imposición patrimonial, bien por el aprovechamiento de esquemas preferenciales de impatriados o de “no domiciliados”. Como dato, Saez y Zucman (2019) muestran que en Estados Unidos las cuatrocientas rentas más altas han pasado de tributar por un tipo efectivo<sup>11</sup> del 47% en 1980 a hacerlo por un 23% en 2018, y que este último porcentaje es menor que los tipos efectivos a los que se enfrentan el resto de las centilas de contribuyentes.

En segundo lugar, se ha comprobado que, allí donde se han medido, las elasticidades de respuesta impositiva de los ricos a través de la movilidad geográfica son relativamente altas.

Esta investigación sobre elasticidades de respuesta impositiva ha permitido a algunos autores proporcionar límites superiores a los tipos impositivos óptimos que se deben fijar para las rentas

10 Por último, se ha de señalar que empiezan a aparecer trabajos que analizan y estiman las posibles respuestas de los patrimonios altos ante las diferencias internas e internacionales en la imposición sobre la riqueza. No obstante, todavía no existe suficiente consenso en los resultados alcanzados por esta incipiente literatura. Para una revisión sucinta de estos trabajos, se puede consultar Kleven *et al.* (2019) y Scheuer y Slemrod (2019).

11 El tipo medio efectivo en el trabajo de Saez y Zucman (2019) se construye por agregación de la imposición estadounidense sobre la renta, la propiedad y el consumo, y aplicada por cualquier nivel de gobierno. No obstante, la metodología de cálculo aplicada por estos autores ha generado un intenso debate en Estados Unidos y réplicas de otros autores (por ejemplo, véase Auten y Splinter, 2019).



altas, teniendo en cuenta de forma simultánea consideraciones de eficiencia, de bienestar y de maximización de la recaudación.

Por ejemplo, Diamond y Saez (2011) calculan que para Estados Unidos ese tipo óptimo máximo se podría establecer en un 73% (como límite máximo).<sup>12</sup> Pero los desarrollos teóricos también señalan que en el caso de que existan cambios significativos en el comportamiento económico de las rentas altas, por ejemplo, por medio de una migración internacional relevante, este tipo debe rebajarse. Así, Kleven *et al.* (2019), teniendo en cuenta las elasticidades calculadas para el régimen danés de impatriados (Kleven *et al.*, 2014), rebajan, para los trabajadores afectados por el mismo, el tipo impositivo óptimo a un 38%.<sup>13</sup> De hecho, este porcentaje está por encima del tipo agregado (IRPF + cotizaciones sociales + IVA) efectivamente observado en Dinamarca.

No obstante, ya hemos argumentado anteriormente que el caso danés probablemente aporte una elasticidad migratoria inusualmente alta. Y también sabemos que esta elasticidad no es un dato fijo, sino que es un valor altamente dependiente del contexto espacial y temporal analizado. Así, la movilidad fiscal es mayor cuando más pequeña es la jurisdicción afectada<sup>14</sup>, cuando existen altas densidades de población cerca de las fronteras de jurisdicciones con fiscalidad diferenciada (por ejemplo, entre municipios o entre regiones próximas del mismo país), cuando las diferencias impositivas entre distintas ubicaciones se mantienen en el tiempo, o cuando es menor la coordinación de la política fiscal entre las administraciones implicadas. Y, por supuesto, es muy heterogénea entre distintos grupos profesionales y niveles de renta, y tampoco es constante desde un punto de vista temporal (entre otras cuestiones, porque puede haber distintas regulaciones laborales a lo largo del tiempo que favorezcan o perjudiquen la movilidad geográfica de los individuos).

Así que para que las citadas estimaciones de las elasticidades aumenten su robustez, y con ello consigamos recomendaciones de diseño óptimo impositivo mucho más fiables y consistentes, todavía hace falta un mayor esfuerzo investigador que parta de bases de datos más generales, espacialmente más amplias, y longitudinalmente más extensas. Y, en este sentido, hay que reseñar la dificultad que actualmente tiene el analista para contar con estadísticas globales que permitan consultar las migraciones entre países y también las diferencias existentes entre las distintas jurisdicciones fiscales en sus niveles de tributación y en las rentas gravables.

El corolario de todo lo anterior es que antes de abandonar la posibilidad de gravar de forma más intensa a las rentas más altas, como tantas veces se ha hecho en los debates hacendísticos cuando han empezado a aparecer argumentos contrarios en la opinión pública que, o bien se dotaban de escasos apoyos empíricos, o bien de experiencias anecdóticas, se requieren muchas más aportaciones que provengan de trabajos aplicados que cuantifiquen las respuestas impositivas de los ricos<sup>15</sup> en contextos mucho más amplios y variados que los analizados hasta ahora. De lo contrario, y utilizando la expresión popular, corremos el riesgo de “tirar al niño (una posible mayor imposición sobre los ingresos/patrimonios más altos) junto al agua sucia (las posibles deficiencias/limitaciones en la misma encontradas hasta ahora)”.

---

12 Saez y Zucman (2019) fijan ese tipo óptimo máximo en un 75%, considerando los distintos impuestos aplicados en Estados Unidos por todos los niveles de gobierno (federal, estatal y local). Este tipo se aplicaría a aquellos contribuyentes que declaran más de 500.000\$ anuales.

13 Si se admite que los impatriados generan externalidades positivas en el resto de individuos, este tipo óptimo alcanza incluso un valor menor.

14 De ahí el tamaño reducido de los paraísos fiscales (Kanbur y Keen, 1993).

15 Teniendo en cuenta, simultáneamente, que la reacción de las rentas altas a una tributación elevada puede llevarse a cabo prescindiendo incluso de una migración real a jurisdicciones fiscalmente más atractivas. El trabajo de Alstadsaeter *et al.* (2019) aporta evidencia en este sentido: utilizando las filtraciones de información surgidas en los casos de fraude fiscal vinculados al banco suizo HSBC (2007) y de los denominados “Papeles de Panamá” (2015), estos autores concluyen que el 0,01% de los contribuyentes más ricos de Noruega, Suecia y Dinamarca ubican en paraísos fiscales ingresos y patrimonios que les permiten evadir alrededor del 30% de sus cuotas impositivas en los impuestos personales sobre la renta y la riqueza de sus respectivos países de residencia.

Por otra parte, como muestra Sanandaji (2014), solo el 13% de los multimillonarios que aparecieron en la lista de *Forbes* desde 1996 hasta 2010 acabaron emigrando a otros países, y casi siempre a un entorno cultural y geográfico cercano al de sus lugares de origen. Este autor señala que este porcentaje relativamente bajo de migración internacional (no muy distante de la tasa de migración del conjunto de la población de los países desarrollados, que se sitúa en torno al 10%) se debe en parte a que los multimillonarios, para la obtención de sus rentas, deben utilizar recursos económicos que son idiosincráticos de los países donde desarrollan sus negocios (ya sea capital humano, redes de relaciones personales o factores productivos específicos). Dicho de otra forma, los multimillonarios cuentan con la ventaja relativa de conocer particularmente bien la forma de hacer negocios en sus propios países de origen, pero esta ventaja puede desaparecer con un cambio de residencia.

Además, se ha de señalar que en los trabajos estrictamente aplicados, allí donde se han estimado las consecuencias que sobre la recaudación neta tienen los aumentos de los tipos en contextos con diferenciales geográficos de tributación y de movilidad de los ingresos/patrimonios altos, las ganancias superan a las pérdidas. Y ocurre lo contrario: que las rebajas impositivas en los mismos contextos no se autofinancian (véase, por ejemplo, Agrawal y Foremny, 2018<sup>16</sup>, o Moretty y Wilson, 2019<sup>17</sup>).

Con todo lo anterior, Scheuer y Slemrod (2019) proponen desarrollar una futura agenda de investigación, consecuente con las limitaciones expuestas, antes de pasar a formular conclusiones políticas definitivas. En primer lugar, y de forma lógica, se debe entender mejor la elasticidad de aquellas bases impositivas que pueden conformar el gravamen de los multimillonarios, y también cómo estas elasticidades dependen de factores no solo impositivos (por ejemplo, de la provisión de determinados bienes públicos, de la disponibilidad de servicios especializados o de la existencia de economía de aglomeración). Y, en segundo lugar, se requiere una mejor comprensión de las fuentes específicas de renta/riqueza de los multimillonarios, o de sus posibles efectos externos en el resto de la economía (por ejemplo, del efecto positivo que el talento particular de algunos emprendedores puede generar sobre la productividad de un país/región, o, en sentido contrario, de las externalidades negativas que acarrearán los comportamientos de “captura de rentas” de algunas ocupaciones económicas<sup>18</sup>).

Concluimos. La propuesta de aumentar la actual tributación de los ricos y de los muy ricos se ve apoyada por argumentos económicos suficientes y, a la vez, es factible, teniendo en cuenta adicionalmente que en España no es necesario introducir nuevas figuras impositivas para este cometido. Si además existen acuerdos políticos para esta subida, solo resta señalar dos recomendaciones adicionales: gradualidad en su aplicación y sistematicidad en su evaluación económica.

El gravamen de los ricos también tiene sus límites y cada jurisdicción fiscal debe determinar cuáles son sus valores específicos, especialmente en un contexto como el actual donde las expectativas de que acabe habiendo una coordinación tributaria internacional mucho mayor (siquiera en el contexto de la Unión Europea) no son grandes.

---

16 Estos autores, centrando el análisis en la Comunidad de Madrid, y teniendo en cuenta tanto los efectos recaudatorios directos como los de cambio de comportamiento, estiman que la rebaja fiscal en el IRPF madrileño tiene un coste para la región del 0,5% del total de la cuota del impuesto.

17 Moretty y Wilson (2019) señalan que, a pesar de que la desigual tributación de las herencias en Estados Unidos ha motivado una importante migración de los multimillonarios hacia los estados donde este gravamen no existe, la ganancia recaudatoria en aquellos estados donde el impuesto se mantiene excede a las pérdidas por el traslado de residencia de determinados contribuyentes (en forma de menores ingresos tributarios en la imposición estatal sobre la renta) en un 31% (en media).

18 A lo que habría que añadir que, por ejemplo, en la experiencia proporcionada por la última crisis financiera podemos encontrar numerosos ejemplos de individuos extraordinariamente retribuidos cuya aportación neta al output social es muy discutible que haya sido positiva.



## Referencias bibliográficas

- Agrawal, D. R., y D. Foremny (2018): “Relocation of the Rich: Migration in Response to Top Tax Rate Changes from Spanish Reforms”, *Review of Economics and Statistics*, 101(2).
- Agrawal, D. R., y D. Foremny (2019): “El efecto de los impuestos regionales sobre la movilidad de los altos contribuyentes”, *Info IEF*, 31.
- Akcigit, U., S. Baslandze y S. Stantcheva (2016): “Taxation and the international mobility of inventors”, *American Economic Review*, 106(10).
- Alstadsaeter, A., N. Johannesen y G. Zucman (2019): “Tax evasion and inequality”, *American Economic Review*, 109.
- Auten, G, y D. Splinter (2019): “U.S. Taxes are Progressive: Comment on ‘Progressive Wealth Taxation’”, [www.davidsplinter.com/Splinter-TaxesAreProgressive.pdf](http://www.davidsplinter.com/Splinter-TaxesAreProgressive.pdf)
- Bakija, J., A. Cole y B. T. Heim (2012): “Jobs and income growth of top earners and the causes of changing income inequality: Evidence from US tax return data,” *Working Paper*, Williams College.
- Diamond, P., y E. Saez (2011): ‘The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations’, *Journal of Economic Perspectives*, 25(4).
- Garbinti, B., J. Goupille-Lebret y T. Piketty (2018): “Income inequality in France, 1900–2014: Evidence from Distributional National Accounts”, *Journal of Public Economics*, Vol 162.
- Kanbur, R., y M. Keen (1993): “Jeux sans frontieres: Tax Competition and Tax Coordination When Countries Differ in Size”, *American Economic Review*, 83(4).
- Kleven, H. J., C. Landais y E. Saez (2013): “Taxation and International Migration of Superstars: Evidence from the European Football Market”, *American Economic Review* 103(5).
- Kleven, H. J., C. Landais y E. Saez (2014): “Migration and Wage Effects of Taxing Top Earners: Evidence from the Foreigners’ Tax Scheme in Denmark”, *The Quarterly Journal of Economics*, 129.
- Kleven, H. J., C. Landais, M. Muñoz y S. Stantcheva (2019): “Taxation and Migration: Evidence and Policy Implications,” *NBER Working Paper* 25740.
- López-Laborda, J., y F. Rodrigo (2017): “Movilidad de los contribuyentes de rentas altas en respuesta a las diferencias regionales en los impuestos personales”, FEDEA, *Estudios sobre la Economía Española* 2017-28.
- Matthews, D. (2019): “How to tax the rich, explained”, <https://www.vox.com/2019/3/19/18240377/estate-tax-wealth-tax-70-percent-warren-sanders-aoc>
- Moretti, E., y D. Wilson (2019): “Taxing Billionaires: Estate Taxes and the Geographical Location of the Ultra-Wealthy”, *NBER Working Paper* No. 26387.
- Piketty, T., y E. Saez (2013): “A Theory of Optimal Inheritance Taxation”, *Econometrica*, 81(5).
- Piketty, T., E. Saez y S. Stantcheva (2014): “Optimal Taxation of Top Labor Incomes: A tale of Three Elasticities”, *American Economic Journal: Economic Policy*, 6(1).
- Saez, E., y G. Zucman (2019): *The Triumph of Injustice. How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them Pay*, Nueva York: WW. Norton & Company.
- Sanandaji, T. (2014): “The International Mobility of Billionaires”, *Small Business Economics*, 42.
- Scheuer, F., y J. Slemrod (2019): “Taxation and the Superrich”, *National Bureau of Economic Research Working Paper* 26207.
- Smith, M., D. Yagan, O. Zidar y E. Zwick (2019): “Capitalists in the twenty-first century,” *Quarterly Journal of Economics*, 134.
- The Greens/EFA in the European Parliament (2019): *Competing for the Rich*, Bruselas.

