



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

¿Existe El Sueño Americano?: Estudio del sistema redistributivo en Estados Unidos y su efecto en la reducción de la pobreza.

Autor: Juan Litrán Altemir.

Director: Gonzalo Gómez Bengoechea.

MADRID | Abril 2023

Índice

1) <u>Introducción.....</u>	1
A) <u>Pregunta de investigación.....</u>	1
B) <u>Objetivos.....</u>	1
C) <u>Metodología.....</u>	2
D) <u>Contextualización del tema.....</u>	3
E) <u>Estructura del TFG.....</u>	3
2) <u>Revisión de la literatura y marco teórico.....</u>	4
A) <u>Filosofía política del sistema redistributivo.....</u>	4
I) <u>Modelo de bienestar liberal.....</u>	4
II) <u>Modelo de bienestar socialdemócrata.....</u>	7
III) <u>Modelo de bienestar corporativista.....</u>	8
3) <u>Funcionamiento teórico de los distintos sistemas y competencias.....</u>	9
A) <u>Instrumentos y aplicaciones del sistema redistributivo.....</u>	9
I) <u>Impuestos directos.....</u>	9
II) <u>Impuestos indirectos.....</u>	11
III) <u>Transferencias directas.....</u>	12
IV) <u>Transferencias indirectas.....</u>	14
V) <u>Transferencias en especie.....</u>	15
4) <u>Análisis comparado: redistribución en francia y en estados unidos.....</u>	16
A) <u>Impuestos directos.....</u>	17
I) <u>Estados unidos.....</u>	17

II) Francia	25
B) Impuestos indirectos	32
I) Estados unidos.....	32
II) Francia	37
C) Transferencias directas	41
I) Estados unidos.....	41
II) Francia	44
D) Transferencias en especie.....	46
I) Estados unidos.....	46
II) Francia	49
5) <u>Resultado de la comparación.....</u>	53
A) Desigualdad de ingresos antes y después de impuestos	53
B) El alcance de la redistribución.....	54
C) ¿En qué medida reduce la redistribución la desigualdad a lo largo del tiempo?	55
D) Descomposición a largo plazo de los cambios en los indicadores de desigualdad	56
E) De la estructura de la fiscalidad a la progresividad fiscal.....	58
F) El papel de las transferencias monetarias en la redistribución.....	59
6) <u>Discusión y recomendaciones.....</u>	61
7) <u>Conclusión</u>	65
8) <u>Bibliografía.....</u>	67

Índice de Figuras:

Figura 1: Ingresos Federales por fuente en miles de millones de dólares: 2019-2021 ...	18
Figura 2: Tipos medios del impuesto sobre la renta y la nómina	23
Figura 3: Acumulación de Riqueza en Francia de 1800 a 2014 como porcentaje del total de la riqueza nacional.	27
Figura 4: Tasa de Ahorro por grupo económico.....	29
Figura 5: Impuesto General Sobre Las Ventas en 2020	33
Figura 6: Porcentaje de cada tipo de gravamen dentro de la OCDE y EE. UU.	35
Figura 7: Efecto directo de los cambios en impuestos y programas de transferencias en el crecimiento del ingreso por percentil entre 1967 y 2015	43
Figura 8: Protección social en los estados europeos representado como gasto porcentual del PIB	44
Figura 9: Porcentaje en situación de pobre a los 25 años por nivel de educación.....	48
Figura 10: Desigualdad en el ingreso pre-impuesto en Francia y EE. UU. entre 1900 y 2018	54
Figura 11: Extensión de la redistribución, entre el top 10% de la población Con mayores ingresos y el 90% con menores ingresos en Francia y EE. UU.....	56
Figura 12: Impuestos pagados por grupo de ingresos en Francia y EE. UU.....	59
Figura 13: Media de las transferencias monetarias recibidas por grupo de ingreso en Francia y EE. UU.....	60

Índice de Tablas:

Tabla 1: Tasas Impositivas Marginales en Estados Unidos, 2022	21
Tabla 2: Tasas Impositivas Marginales en Francia. Periodo de 2018-2021	26
Tabla 3: Cotización a la Seguridad Social Francesa según ingreso y colectivo social ..	30
Tabla 4: IVA en productos y servicios de los Hogares	38
Tabla 5: Efecto de la subida al 23% en el IVA en Francia.....	40
Tabla 6: Pérdida del nivel de vida, basado en servicios y gastos de los deciles poblacionales franceses.	41
Tabla 7: Tasa de AROPE por nivel de educación recibido en Francia.	51
Tabla 8: ¿En qué medida reduce la redistribución la desigualdad?.....	55
Tabla 9: Descomposición de la evolución de la desigualdad de ingresos después de impuestos.	57

Índice de Siglas

ACA: Ley de Asistencia Sanitaria Asequible

ACS: Plan de Bonos de Seguro de Enfermedad Complementario

AME: Seguro de enfermedad para inmigrantes indocumentados

APL: Subsidio Personalizado de Vivienda

AROPE: At risk of poverty and/or exclusion

ASS: Subsidio Específico de Solidaridad

CHIP: Programa de Seguro Médico Infantil

CMU: Seguro de enfermedad

CMUC: Seguro de enfermedad complementario

CRS: Congressional Research Service

CTC: Crédito Fiscal por Hijos

EE. UU.: Estados Unidos

EITC: Crédito por Ingreso del Trabajo

IVA: Impuesto Sobre el Valor Añadido

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos

RSA: Renta de Solidaridad Activa

SNAP: Programa Suplementario de Asistencia Nutricional

TANF: Asistencia Temporal para Familias Necesitadas

TCJA: Ley de Empleos y Reducción de Impuestos

TPC: Tax Policy Center

Resumen

Esta tesis analiza la relación entre la desigualdad en Estados Unidos y el Sueño Americano. Investiga la eficacia de los sistemas redistributivos estadounidense y francés para reducir la desigualdad mediante instrumentos fiscales y redistributivos tradicionales. El estudio utiliza fuentes de datos cualitativos y cuantitativos, incluidas estadísticas oficiales del gobierno, bibliografía académica y entrevistas a expertos, para comparar los mecanismos redistributivos de Estados Unidos y Francia. El análisis examina el impacto de las políticas fiscales, los programas de bienestar social y otras medidas redistributivas en la reducción de la desigualdad en ambos países. La tesis sostiene que, aunque el sueño americano se asocia a menudo con la movilidad social y la igualdad de oportunidades, la realidad de la desigualdad en Estados Unidos supone un reto importante para alcanzar este ideal.

Palabras clave: desigualdad, sistema redistributivo, sistema fiscal, renta, impuestos, transferencias.

Abstract

This thesis analyzes the relationship between inequality in the United States and the American Dream. It investigates the effectiveness of the American and French redistributive systems in reducing inequality through traditional fiscal and redistributive instruments. The study utilizes both qualitative and quantitative data sources, including official government statistics, academic literature, and expert interviews, to compare the redistributive mechanisms in the United States and France. The analysis examines the impact of taxation policies, social welfare programs, and other redistributive measures on reducing inequality in both countries. The thesis argues that while the American Dream is often associated with social mobility and equal opportunity, the reality of inequality in the United States presents a significant challenge to achieving this ideal.

Key words: inequality, redistributive system, fiscal system, income, taxes, transfers

1) Introducción.

a) Pregunta de investigación.

A lo largo de la siguiente investigación cuestionaré la existencia del Sueño Americano. La razón que me empuja a indagar sobre esta cuestión es la creciente desigualdad que se observa en las ciudades de Estados Unidos (EE. UU. en adelante); además la movilidad social en EE. UU. se reduce año tras año incrementando una brecha social que merma la sociedad americana; lo que hace cuestionarme: ¿Existe aún el Sueño Americano? Es en la preservación de dicha clase donde, el Estado, a través de sus herramientas fiscales tiene la capacidad de repartir la riqueza generada en un territorio. Dicho reparto es llevado a cabo por los sistemas de distribución nacionales, que al igual que las leyes, difieren dentro de una soberanía u otra.

Con el fin de comprender en profundidad el sistema redistributivo de EE. UU., procederé a comparar el mismo con el llevado a cabo en Francia, uno de los países europeos con mayor tradición redistributiva del continente.

b) Objetivos.

Dentro de los objetivos que perseguimos con nuestra investigación podemos diferenciar entre objetivos primarios y objetivos secundarios.

En primer lugar, los objetivos primarios, se enumeran de la siguiente forma:

- Analizar la evolución de las políticas fiscales llevadas a cabo en EE. UU.
- Analizar y comprender las transferencias directas existentes en el país y su impacto sobre la población.
- Comparar y discernir las similitudes del sistema de redistribución americanos y francés.
- Proponer un marco de acción gubernamental, que permita paliar las desigualdades sociales en EE. UU. a través de su sistema redistributivo.

Por otro lado, entre los objetivos secundarios podemos encontrar:

- Comprender las ideologías sobre las que se asientan los sistemas redistributivos americano y francés.
- Analizar los instrumentos, con los que los gobiernos tratan de repartir la riqueza generada en una nación.

c) Metodología.

La metodología llevada a cabo para nuestra investigación estará fundamentada en los casos de estudio. Dicha metodología surge como alternativa a las limitaciones, que tradicionalmente, presentaban las investigaciones puramente cuantitativas a la hora de explicar fenómenos comportamentales y sociales. Pese a ser una alternativa al método puramente cuantitativo, la metodología de los casos de estudio aúna en ella tanto el método cuantitativo como el cualitativo con el fin de comprender y profundizar en el proceso y consecuencias de un determinado fenómeno. Una disección profunda de toda la literatura y datos disponibles, así como la extracción propia de bases de datos nos permitirá comprender con mayor claridad el sistema redistributivo americano con todas sus particularidades. Con este fin, hemos hecho uso de bases de datos oficiales de organismos como el Fondo Monetario Internacional (FMI en adelante), el servicio de investigación del Congreso de los EE. UU. (CRS en adelante), EUROMOD y el Instituto Nacional de Estadística francés.

En cuanto al diseño de la metodología podemos afirmar que el diseño de casos múltiples es el más acertado para nuestra investigación, ya que dicho diseño basa la evidencia de la hipótesis en la repetición de eventos reales tal y como señala Zaidah (2007): “Mediante la concordancia de patrones, una técnica que relaciona varios datos del mismo caso con alguna proposición teórica, el diseño de casos múltiples mejora y respalda los resultados anteriores. Esto contribuye a aumentar el nivel de confianza en la solidez del método” (p.2)

Por último, cabe destacar el carácter interpretativo y evaluador de nuestra investigación. A través de la interpretación de los datos disponible procederemos a la construcción de supuestos y evidencias comparando las políticas americanas con las francesas. Para esta comparación, hemos encontrado útil analizar el progreso de los diferentes indicadores con respecto a las políticas redistributivas implantadas en ambos países. Finalmente, en nuestro carácter evaluador y a partir del análisis llevado a cabo con anterioridad, esta

comparación nos permitirá trazar una propuesta de política social con la que Estados Unidos podría paliar los efectos sociales de las crisis.

d) Contextualización del tema.

Desde el final de la Segunda Guerra Mundial, Estados Unidos se ha convertido en la nación más próspera económicamente, brindando infinitas oportunidades laborales a sus ciudadanos e inmigrantes. Popularmente conocido como el “Sueño Americano”, el ferviente sistema capitalista del que el país es valedor promete que con esfuerzo y sacrificio el éxito y la riqueza es alcanzable para cualquier persona independientemente de su origen, raza o situación anterior.

Sin embargo, tras la pandemia del Covid-19 Estados Unidos experimenta una creciente brecha social. La clase media del país se enfrenta al abismo de perderlo todo, llenando las calles de las principales ciudades de asentamientos ciudadanos donde las personas tratan de subsistir día a día. Ante esta situación cabe preguntarse, si la riqueza generada en el país (estimada en 24 billones de dólares en 2021) se redistribuye correctamente. Para ello, consideramos necesario estudiar el sistema impositivo, así como las transferencias llevadas a cabo por el gobierno estadounidense.

e) Estructura del TFG.

Continuando con la estructura de nuestro trabajo de fin de grado, podemos distinguir 3 grandes bloques en el mismo.

En primer lugar, procederemos a una revisión de la literatura y del marco teórico del sistema redistributivo. Resulta esencial que nos cuestionemos y exponamos las diferentes interpretaciones filosóficas del sistema redistributivo, así como la explicación que las mismas otorgan en cuanto a los desequilibrios del mercado. Por otro lado, analizaremos y enumeraremos los distintos instrumentos que poseen los ejecutivos para llevar a cabo la política de redistribución.

Continuando, profundizaremos sobre en las transferencias directas que se inscriben en un marco teórico, así como el sistema impositivo. Analizaremos de igual modo las dos

transferencias en especie que mayor impacto poseen sobre los ciudadanos, la educación y la sanidad. Una vez concluido este análisis, procederemos a la comparación de la utilización de dichos instrumentos entre EE. UU. y Francia, que nos permita esgrimir diferencias y similitudes entre sus respectivos sistemas redistributivos.

Por último y tras el análisis realizado con anterioridad nos encontraremos con el marco y datos suficientes para esgrimir una recomendación o propuesta de mejora para el sistema redistributivo americano además de poder realizar una conclusión sobre las premisas obtenidas de nuestra investigación.

2) Revisión de la literatura y Marco Teórico.

a) Filosofía política del Sistema Redistributivo.

A lo largo de la historia ha existido una amplia interpretación del Bienestar y sobre el papel que el Estado como institución debe jugar. A continuación, procederemos al análisis de los tres principales modelos de bienestar: el liberal, el socialdemócrata y el corporativista.

i) Modelo de Bienestar Liberal.

El modelo liberal de bienestar se sustenta en tres pilares: una política liberal, una economía capitalista y unas políticas sociales mínimas e incluso residuales. Para los defensores de este modelo, el individuo es lo más importante dentro del sistema y la sociedad, la libertad individual de cada uno es el bien que proteger. La visión que posee este modelo sobre el Estado es el de un actor neutral que no interviene en la economía, respetando así la libertad individual y dejando el funcionamiento económico y social a las fuerzas del mercado y a la mano invisible que regula el mismo. Únicamente, el poder ejecutivo podrá intervenir en los aspectos mencionados con anterioridad en caso de existir un desequilibrio, adoptando en esa situación un papel de vigilante y garante de la libertad.

El ideal económico liberal es, claramente, dejar en los aspectos social y económico todo lo que sea posible al libre juego de las fuerzas del mercado (que son, idealmente, sólo el producto del libre intercambio). El ideal político liberal correspondiente sería relegar al

Estado, en la medida en que sea posible, a un papel de “vigilante” que salvaguarde las condiciones de libre intercambio y competencia justa. (Navarro, 2006, p.114)

El modelo de bienestar liberal concibe a todo y todos como bienes de uso productivo, de esta manera, el capital las personas, la tierra o el trabajo generarán un valor social dentro del sistema que podrá ser utilizado por todos sus integrantes. Los liberales exponen dos argumentos para explicar los fallos del mercado o los desequilibrios que el mismo produce.

En primer lugar, el valor que cada integrante del sistema produce es premiado por el mercado en forma de salario o rentabilidad produciendo insumo e ingresos a las personas físicas y jurídicas. De acuerdo con esto, los liberales argumentan que los casos de precariedad se deben a una contribución insuficiente por parte de ciertos integrantes al sistema, esta contribución insuficiente por tanto es castigada por el mercado con una menor recompensa que empuja a estar personas a una situación vulnerable.

En segundo lugar, los liberales reconocen que el mercado puede ser en ocasiones imperfecto y que la mano invisible que lo regula, erra. Esta situación se daría en aquellos integrantes que pese a tener acceso a recursos y beneficios creados por el sistema y realizar contribuciones suficientes quedan excluidos. Es en estas situaciones donde los liberales permitirían una violación de su libertad individual y la intromisión del Estado en asuntos económicos que serían resueltos a través de medidas macroeconómicas y regulatorias que salvaguarden la libre competencia tal y como indica Navarro (2006): “Los liberales no vacilan en recomendar una enérgica respuesta estatal a problemas como éstos, que se supone, después de todo, son precisamente los que debe cuidar el Estado vigilante: las barreras y obstáculos al libre intercambio” (p.114)

Ante estos desequilibrios cabe cuestionarse de qué manera actúa el Estado de Bienestar dentro de la lógica liberal. En primer lugar, el modelo estipula que existen individuos incapaces de generar una contribución al sistema pues evitan entrar en el mercado y sus interacciones; en este caso el Estado debe intervenir para aislar estos casos tal y como señala Navarro (2006):

La primera tarea de la política de bienestar social liberal es separar a aquellos que son genuinamente incapaces de hacer cualquier contribución productiva de aquellos que por voluntad propia no quieren hacerlo. Los liberales respetan las opciones de las personas

libres. Si las personas se hubieran inclinado por la opción genuina de entrar al mercado de intercambio, eso automáticamente hubiera mejorado su estándar material de vida, pero si optan por no hacerlo, se infiere que piensan que así están mejor (p.115)

Asimismo, los beneficios sociales dentro de este modelo se diseñan de manera que tengan un carácter hermético y focalizado, este diseño se ilustra en las siguientes tres casuísticas donde integrantes del sistema podrán solicitar dichos beneficios: En primer lugar, solo podrán optar aquellos con auténticas necesidades demostrables, tales como falta de vivienda o enfermedad. Seguidamente, podrán solicitarlo aquellos individuos que han quedado marginados del mercado por una falta de ingresos que les permita generar valor en el mismo. Por último, todos los solicitantes de beneficios sociales tendrán que demostrar la legitimidad de su ruego mediante evaluaciones.

No obstante, y pese a existir individuos que por voluntad propia y ejerciendo su libertad individual no participan en el mercado; el modelo liberal señala que existen individuos incapaces de generar valor y de participar por tanto en el mercado. Es en este caso donde los teóricos abogan por un seguro de desempleo:

Se acepta la creencia de que los pobres capaces siempre pueden encontrar trabajo si así lo deciden, lo cual no es verdad. De esta manera, los regímenes de bienestar liberales han operado esquemas de “intercambios laborales” para facilitar el equilibrio entre la oferta y la demanda laboral, y han efectuado pagos de beneficios de desempleo condicional en el segmento probado de pobres que han estado “activamente buscando trabajo”. (Navarro, 2006, p.115)

Tras este análisis podemos afirmar que el modelo liberal aboga por la eliminación de la pobreza a través del alivio de esta. Este potencial alivio es considerado por sus teóricos como un incentivo que los individuos reciben para participar en el mercado, por ende, este método también representa una defensa de la libertad individual y una protección al individuo de la dependencia del sistema de Bienestar. Con todo, los liberales admiten la existencia de unos mínimos estándares de vida, sin embargo, defienden que los mismos son móviles ya que la volatilidad de la coyuntura económica y del mercado hacen que las condiciones cambien, produciéndose cambios también en las recompensas y en la exigencia del mercado.

ii) Modelo de Bienestar Socialdemócrata.

El modelo de bienestar socialdemócrata surge como respuesta directa a los desequilibrios sociales que provoca la economía de mercado. Así, su objetivo radica en un sistema con igualdad tanto económica como social; esta igualdad da lugar a una sociedad sin clases, que es el fin último de este sistema. Para lograr este fin, es indispensable la erradicación de la pobreza, para lo cual el sistema se apoya en tres premisas: Políticas de clase, economía social y políticas redistributivas.

De acuerdo con sus teóricos, la pobreza tiene como principio el capitalismo; sistema que explota a las clases trabajadoras creando así una brecha social. Estas clases trabajadoras partirían con una desventaja inicial por su predisposición a ser mano de obra productiva, de acuerdo con el modelo esta clase no podría acceder a los recursos productivos ni al capital, medios esenciales para obtener el poder.

De esta forma, el modelo argumenta las siguientes vías para acabar con esta situación. En primer lugar, el debilitamiento del poder privado en aras del poder social y de la clase obrera; este debilitamiento se llevaría a cabo a través de políticas de nacionalización que traspasasen el monopolio de recursos productivos a manos del poder social. En segundo lugar, estimular y fortalecer el poder obrero a través de los sindicatos; de esta manera la clase tradicionalmente más débil tendría la fuerza necesaria para luchar contra la clase dominante.

Todas estas vías requieren de políticas de pleno empleo que favorezcan el número de personas en activo de clase obrera, estas políticas tan solo pueden ser puestas en marcha por el Estado mediante la modificación de la política económica. El estado actúa como protector de servicios esenciales que a juicio de los teóricos de este modelo de bienestar no deberían entrar en la lógica mercantilista del capitalismo tal y como indica Navarro (2006): “Lo que los Estados de bienestar socialdemócratas hacen es, simplemente, intentar excluir de ese ámbito ciertos bienes y servicios. El cuidado de la salud, la educación, la vivienda y la seguridad en el ingreso” (p.118)

De igual modo, el modelo socialdemócrata, persigue la universalización del sistema de bienestar. Sin embargo, esta universalización contiene sendos riesgos que son asumidos

por el Estado, la asunción de estos riesgos tiene como objetivo minimizar el poder que el mercado pueda tener en estos riesgos.

El modelo de bienestar llega a su máximo esplendor con la transferencia de recursos, bienes, servicios y riqueza nacionales; esta función es llevada a cabo por el ejecutivo quien sufraga los gastos de este por medio de un sistema impositivo progresivo. De acuerdo con este modelo, el sistema tendría un efector multiplicador tal y como nos señala Navarro (2006):

La imposición de este tipo de contribuciones duplicaría los efectos redistributivos de los programas del Estado de bienestar, pues obliga a las personas de ingresos más elevados a pagar una proporción más grande de impuesto, y así financiar los beneficios y servicios usados desproporcionadamente por las personas con ingresos más bajos. (p.118)

iii) Modelo de Bienestar Corporativista.

El modelo de bienestar corporativista trata de lograr una cohesión social en la que cada estrato del sistema conserve su posición y deberes dentro del mismo. Para lograr este fin, el modelo se basa en una política de grupos organizada, una economía comunitaria y en políticas sociales mutualistas. Este modelo posee una gran influencia de la Iglesia católica a través de sus documentos “Tiene mucho en común con las encíclicas papales sobre la “dignidad” del trabajador, percibido como merecedor de respeto estas enseñanzas son utilizadas para poner el énfasis en el reconocimiento mutuo” (Navarro, 2006, p.119). De acuerdo con el modelo, la riqueza tan solo se logrará mediante la cooperación social de todos los actores de la sociedad.

El sistema corporativista culpa de las desigualdades del sistema a la individualidad. Una primera forma de pobreza se produciría cuando un individuo quedase marginado del crecimiento y prosperidad del grupo. De igual modo, la precariedad puede aparecer cuando los ciudadanos no se encuentran en alguno de los grupos principales de la sociedad, y por tanto quedan al margen de sus beneficios.

La actuación que posee el estado a través del estado de bienestar para paliar esta de situaciones es parcial o compartida. El modelo corporativista aboga por que sea el Estado quien se encargue de integrar a los individuos en los diferentes grupos sociales;

tras ello, es el propio grupo quien se encarga del bienestar del individuo. Esta forma de actuación recibe el nombre de mutualismo.

El modelo corporativista prima la seguridad y la estabilidad de la sociedad, es representación de los sistemas de forma feudal que posteriormente se transformaron. Además, dentro de este sistema encontramos un riesgo e idealización al suponer que ningún grupo se impondrá a los demás ejerciendo un poder.

3) Funcionamiento teórico de los distintos sistemas y competencias.

a) Instrumentos y aplicaciones del sistema redistributivo.

La fiscalidad es una herramienta importante para financiar bienes y servicios públicos, así como para redistribuir la renta y la riqueza. El diseño de un sistema fiscal puede tener un impacto significativo en la eficiencia de la economía y el bienestar de los ciudadanos: “el sistema fiscal y de transferencias es un pilar fundamental de una agenda política de crecimiento integrador cuyo objetivo es repartir los beneficios del crecimiento de forma más equitativa y garantizar un nivel de vida digno a los más necesitados” (Causa & Hermansen, 2017, p.7). Existen varios tipos de impuestos y transferencias que pueden utilizarse en un sistema fiscal: impuestos directos, impuestos indirectos, transferencias directas, y transferencias en especie. Cada uno de ellos tiene sus propias ventajas y desventajas, y la elección de cuál utilizar depende de una serie de factores, como los objetivos del gobierno, las características de la base impositiva y la viabilidad política de la aplicación del impuesto.

i) Impuestos Directos.

Los impuestos directos son aquellos que gravan directamente a particulares o empresas, suelen basarse en la renta, el patrimonio o la propiedad y generalmente se recaudan en función de la capacidad de pago del contribuyente. Un ejemplo de impuesto directo es el impuesto sobre la renta, que se basa en los ingresos de una persona y se utiliza para financiar bienes y servicios públicos como carreteras, escuelas y sanidad. Este gravamen incluye los salarios y beneficios en especie percibidos por los trabajadores así como

diversos ingresos o beneficios por participaciones en empresas tal y como señalan Higgins, Lustig, Ruble, Smeeding (2015): “los ingresos procedentes de intereses, dividendos y alquileres, los ingresos procedentes de transferencias privadas (manutención de los hijos, pensión alimenticia, remesas, otros), el alquiler imputado de la vivienda ocupada por el propietario, el valor de la producción propia” (p.8).

Se incluyen en este ingreso las contribuciones a la seguridad social y al sistema de pensiones, pues estas contribuciones se consideran como un ahorro personal; y se trata de un ingreso devengado que procede del gobierno al ciudadano en el que no existe un vínculo necesario entre la aportación realizada y la prestación recibida. Los impuestos directos se utilizan con frecuencia dada su facilidad a la hora de administrarlos, tienen una base imponible amplia y pueden diseñarse para que sean progresivos, lo que significa que el tipo impositivo aumenta a medida que aumenta la renta o la riqueza tal y como señala Slemrod (1990): “los impuestos sobre la renta de las personas físicas son lo suficientemente flexibles como para que el tipo impositivo medio pueda variar en función del individuo (aunque no sin coste), lo que permite perseguir objetivos redistributivos” (p.163).

De la misma forma, el impuesto sobre la renta de las personas físicas ha demostrado tener un impacto significativo en los individuos en riesgo de pobreza (AROP en adelante) de manera intra-estatal e intrarregional tal y como señala Leventi, Katsimi, Tsakloglou (2022): “se estima que los impuestos sobre la renta reducen el AROP tanto en las regiones más pobres como en las más ricas de todos los países” (p.8). Esta reducción de los AROP viene provocada tanto por una redistribución de los ingresos logrados a través de este gravamen como por la reducción de tipos impositivos a ciertos individuos lo que ha aumentado en los últimos años:

El apoyo a la renta proporcionado por los impuestos y las transferencias a los hogares con trabajo (es decir, hogares con al menos un miembro con trabajo) en el 40% inferior ha tendido a aumentar, impulsado en gran medida por los descensos de los impuestos sobre la renta y las cotizaciones a la seguridad social. (Causa & Hermansen, 2017, p.9)

Cabe mencionar el hecho de que los impuestos directos también pueden ser difíciles de aplicar, especialmente para las personas con rentas altas que pueden evitar el pago del impuesto a través de lagunas legales u ocultando sus ingresos tal y como explican Coady

& Le (2020): “La progresividad de los impuestos sobre la renta es a menudo incluso inferior a la que sugieren los tipos legales debido a la proliferación de exenciones fiscales que pueden ser explotadas más fácilmente por las personas con altos ingresos mediante una planificación fiscal agresiva. (p.16)

ii) Impuestos Indirectos.

Los impuestos indirectos gravan bienes o servicios, en lugar de personas o empresas. Un ejemplo de impuesto indirecto es el impuesto sobre el valor añadido (IVA), que grava la venta de bienes y servicios. Los impuestos indirectos se utilizan con frecuencia porque son fáciles de administrar, tienen una base imponible amplia y pueden recaudar ingresos considerables; esta capacidad recaudatoria reside en la necesidad que todos los grupos sociales poseen de consumir bienes y servicios para su subsistencia. Este hecho ha convertido a los impuestos indirectos en una de las principales fuentes de ingreso para los ejecutivos tal y como señalan Causa & Hermansen (2017): “Representan alrededor de un tercio de los ingresos fiscales totales recaudados de los hogares, por término medio en toda la OCDE” (p.23)

Adicionalmente, un mayor uso de este gravamen puede ser indicador de la apertura comercial de un país tal y como señalan Martínez-Vázquez, Vulovic, & Liu, (2009): “los países con economías más abiertas tenderían a depender más del comercio y de otros impuestos indirectos, dada la mayor facilidad para recaudar el IVA y los impuestos especiales en los puertos de entrada” (p.18)

Sin embargo, los impuestos indirectos también pueden ser regresivos, lo que significa que recaen en mayor medida sobre los contribuyentes de rentas bajas, que destinan una mayor parte de sus ingresos en bienes y servicios, y pueden ser difíciles de aplicar, especialmente en el caso de las transacciones transfronterizas. Así, la eficacia que este tipo de gravámenes tiene en la redistribución puede ser muy limitada o ineficiente, especialmente en el largo plazo:

A corto plazo, los instrumentos fiscales indirectos, como las subvenciones a la producción en los sectores con mano de obra poco cualificada, los aranceles o los impuestos sobre los productos básicos en los bienes con mano de obra muy cualificada, son deseables para complementar la redistribución lograda mediante el impuesto progresivo sobre la renta. Sin embargo, a largo plazo, estos instrumentos fiscales indirectos no son óptimos y la

redistribución debería lograrse únicamente con el impuesto progresivo directo sobre la renta. (Saez, 2004, p.516)

Existen corrientes que abogan por la implementación de un gravamen indirecto mayor a productos determinados, que a su juicio poseen un uso mayor de los estratos más altos de la sociedad. Empero, este razonamiento se ha visto debilitado con las recientes subidas en el combustible donde sectores heterogéneos de la sociedad han protestado contra el porcentaje de gravamen de ciertos bienes como la gasolina. Así, esta estrategia basada en la orientación de los impuestos indirectos requeriría un gran esfuerzo político y de comunicación sobre las alternativas que poseen los ciudadanos al uso de dicho bien tal y como ilustra la investigación de Coady & Le (2020).: “Obtener apoyo político para tales aumentos de impuestos probablemente requeriría claridad sobre cómo se devolverían estos ingresos a la población para mitigar el impacto adverso en el bienestar de los aumentos de precios” (p.17)

iii) Transferencias directas.

Las transferencias directas son pagos efectuados por el gobierno directamente a individuos u hogares, normalmente en función de las necesidades. Un ejemplo de transferencia directa es un programa de transferencia de efectivo, que proporciona pagos en efectivo a familias con bajos ingresos para ayudarles a cubrir sus necesidades básicas. Este método, ha demostrado su eficacia a la hora de paliar las situaciones de los colectivos que son receptores de esta: “Hay pruebas sólidas de que las transferencias de efectivo están asociadas a reducciones de la pobreza monetaria. Las pruebas muestran sistemáticamente un aumento del gasto total y del gasto en alimentos y una reducción de las medidas de pobreza.” (Hagen-Zanker, Bastagli, Harman, Barca, Sturge, & Schmidt, 2016, p.3)

Otra ejemplificación de estas transferencias es la sanidad, cuya financiación a través de impuestos se ha incrementado de manera desigual entre países desarrollados y en vías de desarrollo: “el gran impulsor son las cotizaciones a la seguridad social, que han experimentado un aumento significativo en las dos últimas décadas, sobre todo en los países desarrollados, y menor en los países en desarrollo y en transición.” (Martinez-Vazquez, Vulovic, & Liu, 2009, p.6).

Es destacable la incorporación a este instrumento de las deducciones o reembolsos fiscales que pueden realizar los ciudadanos: “También tratamos los créditos fiscales reembolsables -el Crédito por Ingreso del Trabajo (EITC) federal y estatal, el Crédito Fiscal por Hijos (CTC) federal y el Making Work Pay (MWP) federal- como transferencias directas” (Higgins, Lustig, Ruble, Smeeding, 2015, p.9). Esta posibilidad de deducción fiscal ha sido de igual manera tradicionalmente utilizada como forma de elusión fiscal en los Estados Unidos, donde las participaciones en una sociedad deficitaria suponen una reducción en el impuesto sobre la renta:

En una sociedad de personas las ganancias se signan cada año a los inversores, sumadas o sustraídas, en caso de pérdida a los ingresos de los propios socios, quedando sujetas a los impuestos sobre la renta individual. Quienquiera que invirtiese en esas sociedades deficitarias (o refugios fiscales) podría reclamar una participación en las pérdidas de la empresa (Saez & Zucman, 2021, p.79)

Las transferencias directas se utilizan con frecuencia ya que pueden proporcionar ayuda específica a quienes más la necesitan y pueden diseñarse para que sean progresivas, lo que significa que el importe de la transferencia aumenta a medida que disminuyen los ingresos o la riqueza. Sin embargo, las transferencias directas también pueden ser caras de administrar y pueden desincentivar el ahorro y el trabajo, empero este último hecho se limita a los ciudadanos con una situación propensa a ello de facto:

En los casos en los que se registró una reducción de la participación en el trabajo o de la intensidad del trabajo, ésta tendió a afectar a las personas mayores y a las que cuidaban de personas dependientes, o reflejó reducciones en el trabajo ocasional. (Hagen-Zanker, Bastagli, Harman, Barca, Sturge, & Schmidt, 2016, p.3)

Este hecho ha propiciado el descenso de las transferencias monetarias y un aumento de las transferencias en especie tales como la sanidad tal y como señalan Causa & Hermansen, (2017):

El gasto social público en ayudas monetarias a la población en edad de trabajar en relación con el PIB ha tendido a disminuir en los países de la OCDE (por término medio, del 4,7 al 4,2% del PIB), mientras que el gasto en especie, sobre todo en asistencia sanitaria, ha tendido a aumentar. (p.12)

Este patrón de cambio es asociado a la idea de la maximización y mayor eficacia del gasto público, donde los ejecutivos poseen una mayor trazabilidad del uso de las transferencias en especie comparada con la mostrada en las transferencias monetarias.

iv) Transferencias indirectas.

Las transferencias indirectas son pagos realizados por el gobierno a empresas, organizaciones u otros intermediarios, que utilizan los fondos para proporcionar bienes o servicios a individuos u hogares. Un ejemplo de transferencia indirecta es el programa de cupones para alimentos, que proporciona ayuda alimentaria a los hogares con bajos ingresos a través de vales que pueden canjearse en las tiendas de comestibles participantes. Las transferencias indirectas pueden ser una forma eficaz de prestar ayuda a los necesitados, sobre todo cuando existe un fallo de mercado que dificulta el acceso de las personas a determinados bienes o servicios.

Estas transferencias deben ser provistas a colectivos identificados y adecuadamente valorados, a su vez, la progresividad dentro de este instrumento es deseable por los beneficios demostrados a la hora de medir el impacto de estas tal y como afirma Coady & Le (2020):

La focalización categórica también puede utilizarse para diferenciar el nivel de transferencias entre los hogares en función de estas características, lo que puede ser deseable ya que los asalariados individuales residen en los hogares y la política suele preocuparse por el bienestar (per cápita) de los hogares. (p.12)

Sin embargo, las transferencias indirectas también pueden ser más complejas y difíciles de administrar que las transferencias directas, y pueden ser objeto de fraude y abuso; estas deficiencias podrían solucionarse con el ofrecimiento de programas de formación o capacitación que provean a los individuos de las herramientas necesarias para lograr una mejora en su bienestar tal y como demostró el estudio de Hagen-Zanker, Bastagli, Harman, Barca, Sturge, & Schmidt (2016): “complementar las transferencias de efectivo

con formación, becas o productos adecuados puede reforzar los efectos previstos del programa” (p.5)

v) Transferencias en especie.

Las transferencias en especie son pagos realizados por el gobierno en forma de bienes o servicios, en lugar de en efectivo. El efecto que se trata de lograr con dicho instrumento no es ofrecer un mayor ingreso a las familias vulnerables, sino la de equiparar los servicios fundamentales de desarrollo personal de estas familias a las de los colectivos con mayor poder adquisitivo: “El objetivo principal de las transferencias en especie no es redistribuir la renta de los hogares más ricos a los menos ricos, sino garantizar el acceso a una buena educación, asistencia sanitaria y un nivel de vida digno para todos.” (Causa & Hermansen, 2017, p.22) Un ejemplo de transferencia en especie es el programa de almuerzos escolares, que proporciona almuerzos gratuitos o a bajo coste a los escolares de familias con bajos ingresos.

De igual manera, numerosos estudios han materializado el impacto que estas transferencias pueden llegar a tener en los ingresos de la población más vulnerable, quien a través de una mejor educación o sanidad podría mejorar su remuneración y rendimiento laboral: “Ajustar la renta disponible a las transferencias en especie relacionadas con la sanidad (educación) aumentaría los ingresos de alrededor del 21 (25) por ciento en el quintil inferior a alrededor del 4 (3,5) por ciento en el superior” (Causa & Hermansen, 2017, p.22)

En suma, las transferencias en especie se utilizan con asiduidad ya que pueden ser más eficaces y estar sujetas a un menor fraude y abuso que las transferencias en efectivo. Según Leibenstein (1966), "las transferencias en especie pueden contribuir a aumentar la eficiencia al eliminar la necesidad del intercambio en el mercado". Sin embargo, las transferencias en especie también pueden ser más difíciles de administrar que las transferencias en efectivo, y puede que no sean lo suficientemente flexibles como para satisfacer las necesidades de todos los receptores. Este último hecho, recalca la necesidad no solo de realizar estas transferencias sino también en la necesidad de invertir en su mejora y mantenimiento para que, en casos como la escolarización, los receptores puedan disfrutar de una calidad adecuada:

Los datos sobre los resultados del aprendizaje apuntan al papel de la calidad de los servicios en la mediación de los efectos de las transferencias de efectivo. Esto subraya lo importante que es invertir en la calidad de la escolarización para lograr impactos educativos a más largo plazo. (Harman, Barca, Sturge, & Schmidt, 2016, p.3)

En conclusión, la elección del tipo de impuesto o transferencia que se utilizará en un sistema fiscal depende de varios factores, como los objetivos del gobierno, las características de la base imponible y la viabilidad política de la aplicación del impuesto. No obstante y de acuerdo con el estudio realizado por Causa & Hermansen (2017) los diferentes instrumentos descritos con anterioridad reducen hasta en un 25% la desigualdad en las economías más avanzadas: “Las transferencias monetarias, los impuestos sobre la renta de las personas físicas y las cotizaciones a la seguridad social mitigan algo más de una cuarta parte de la desigualdad de los ingresos de mercado entre la población en edad de trabajar, por término medio en toda la OCDE” (p.8); afirmación que subraya la necesidad de desarrollar e implementar este proceso de reparto de riqueza para lograr una sociedad más equitativa.

4) Análisis comparado: redistribución en Francia y en Estados Unidos.

El siguiente análisis presenta una comparación de los impuestos y las políticas de redistribución en Estados Unidos y Francia. El objetivo de este estudio es ofrecer una visión general de las políticas y su impacto en los ciudadanos. Sin embargo, debemos señalar que esta comparación posee limitaciones.

En primer lugar, los sistemas políticos de Estados Unidos y Francia son fundamentalmente diferentes, lo que afecta a la forma en que se recaudan y redistribuyen los impuestos. Estados Unidos funciona con un sistema federal, mientras que Francia lo hace con un sistema centralizado. Esta diferencia en la estructura política debe tenerse en cuenta al comparar las políticas fiscales y de redistribución de ambos países.

En segundo lugar, la legislación que divide los impuestos en Estados Unidos y Francia es compleja y está en constante evolución. El análisis presentado en esta tesis se basa en los datos más recientes disponibles, pero es importante señalar que los cambios en el código

tributario y en el panorama político pueden afectar en gran medida a los resultados del análisis.

En tercer lugar, el análisis presentado en esta tesis se limita a comparar los impuestos y las políticas de redistribución en Estados Unidos y Francia. No tiene en cuenta otros factores importantes que pueden afectar a la distribución de la riqueza y los recursos, como el nivel de desarrollo y las diferencias culturales.

a) Impuestos Directos.

i) Estados Unidos.

El sistema fiscal de Estados Unidos es un sistema complejo y polifacético que incluye varios tipos de impuestos, cada uno con su propio conjunto de normas y reglamentos. “El principio de capacidad de pago, que reconoce que un tipo impositivo plano (o regresivo) impondría una mayor carga, en términos de necesidades no cubiertas, a los hogares con rentas bajas en comparación con los hogares con rentas altas” (Roach, 2010, p.3). Este principio se refleja en el carácter progresivo del impuesto federal sobre la renta, en el que los hogares con mayores ingresos están sujetos a un tipo impositivo más elevado.

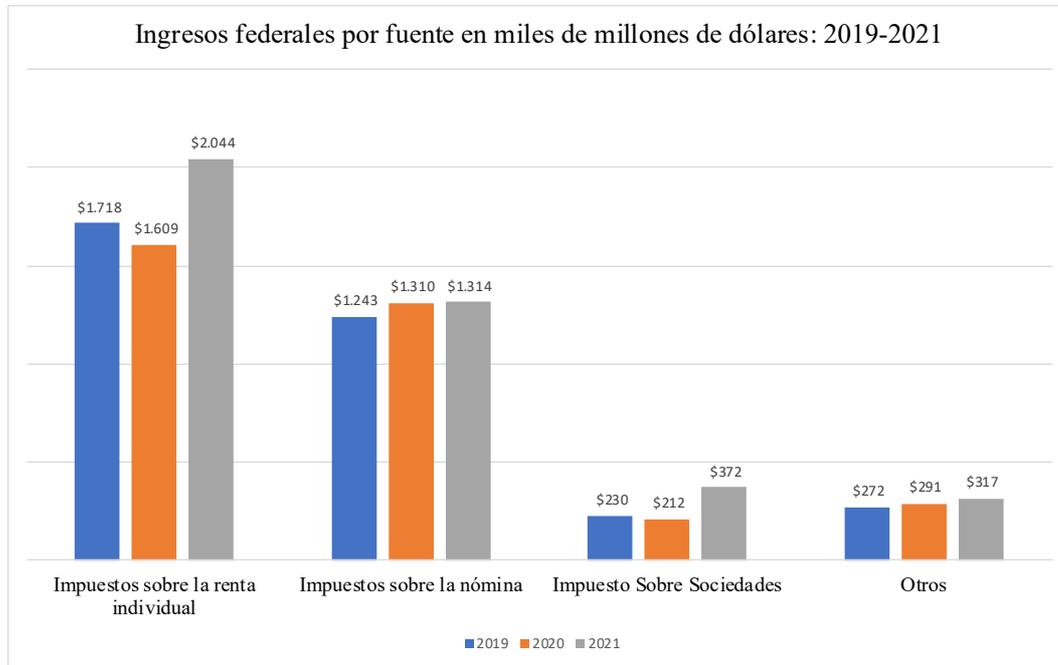
Impuesto sobre la renta individual

Como primer instrumento fiscal, podemos encontrar el impuesto sobre la renta individual. Este impuesto grava las rentas de las personas físicas y jurídicas de los EE. UU. Es la principal fuente de ingresos del gobierno federal, llegando a los 2 trillones de dólares en 2021; sin embargo, cabe destacar el impacto que la crisis sanitaria tuvo sobre esta recaudación que disminuyó en 2020 tal y como podemos observar en la Figura 1. Esta disminución en la recaudación es consecuencia de las políticas fiscales destinadas al alivio de la pandemia acontecida.

El gráfico presenta los ingresos federales por fuente impositiva en el periodo de tiempo analizado, con una clara tendencia alcista. Los aumentos más significativos se observan

en el impuesto sobre la renta individual, mientras que los más bajos se encuentran en la categoría “Otros”.

Figura 1: Ingresos Federales por fuente en miles de millones de dólares: 2019-2021



Nota: Elaboración propia tomando datos de *Overview of the Federal Tax System in 2022*. Congressional Research Service. (2022)

La cantidad de ingreso que tributa por este primer instrumento es llamada ingreso ajustado bruto, resultante de las deducciones que permite la legislación americana. Estas deducciones abarcan gran variedad de ítems; desde donaciones hasta el pago de intereses sobre un préstamo universitario tal y como indica el CRS (2022): “Se pueden solicitar deducciones por encima de la línea para, entre otros conceptos, las aportaciones a planes de jubilación cualificados por parte de autónomos, las aportaciones a cuentas de jubilación individuales (IRA), los intereses pagados por préstamos estudiantiles, los gastos de matrícula en educación superior y las aportaciones a cuentas de ahorro para gastos sanitarios.” (p.4)

Por otro lado, el estatus social de un individuo reduce de igual manera su tasa impositiva; estas reducciones se encuentran indexadas a la inflación y pueden multiplicarse por 2 si el individuo se encuentra casado: “La deducción estándar de 2022 para los contribuyentes solteros es de 12.950 \$, mientras que la deducción estándar para los contribuyentes casados que presentan una declaración conjunta es el doble de esa cantidad, es decir,

25.900 \$.” (Congressional Research Service, 2022, p.4). Las reducciones se enfrentan a ciertas limitaciones en ciertos casos; es el ejemplo de las deducciones por gastos médicos, deducciones, si superan el 7.5% del ingreso bruto ajustado.

La participación en los beneficios empresarias produce asimismo una reducción de hasta el 20% en el impuesto de la renta individual. Pese a la posibilidad de desgravar estos beneficios, la legislación imperante en los Estados Unidos limita dicha deducción en ciertos sectores o actividades considerados como altamente lucrativos:

Por encima de los umbrales, la deducción comienza a reducirse progresivamente para los ingresos procedentes de determinados servicios, incluidos los de salud, derecho, contabilidad, ciencias actuariales, artes escénicas, consultoría, atletismo, servicios financieros, servicios de corretaje o servicios de inversión y gestión de inversiones. (Congressional Research Service, 2022, p.5)

Entre 2017 y 2021, el porcentaje de contribuyentes que realizan deducciones sobre el impuesto de la renta se ha reducido a más de la mitad, siendo del 31.7% en 2017 al 12.1% en 2021, esta reducción tiene como causa la reforma legislativa llevada a cabo por la Ley de Empleos y Reducción de Impuestos (TCJA por sus siglas en ingles) tal y como señala CRS (2022):

La TCJA modificó sustancialmente el sistema del impuesto sobre la renta de las personas físicas al eliminar las exenciones personales y casi duplicar la deducción estándar. Estos cambios entraron en vigor en 2018 y está previsto que expiren después de 2025. (p.5)

Tasas Impositivas en Estados Unidos

El sistema de tasas impositivas en los EE. UU. se encuentra diseñado con el objetivo de tomar un carácter progresivo, esta progresividad se traduce en el incremento de la tasa impositiva a medida que crece la renta individual. De igual manera, dentro de las tasas existentes es necesario recalcar que diferentes tasas impositivas serán aplicadas a distintas porciones del salario.

En el actual sistema de tasas impositivas existen hasta siete tipos marginales: 10%, 12%, 22%, 24%, 32%, 35% y 37%. Pese a ello, el estatus social vuelve a influir en el nivel de ingresos susceptibles de ser gravados; adicionalmente superado cierto umbral de ingresos,

variable según el estatus de cada ciudadano, todas las personas pertenecientes al mismo se verán sometidas al mismo porcentaje sin existir mayores tramos:

“A un determinado tipo impositivo marginal legal, todas las personas sujetas al impuesto sobre la renta ordinario, independientemente de su nivel general de ingresos, pagan el mismo tipo impositivo sobre la renta imponible dentro del tramo. Una vez que los ingresos de los contribuyentes superan un nivel umbral, situándolos en un tramo impositivo marginal más alto, el tipo impositivo marginal más alto sólo se aplica sobre los ingresos que superan ese valor umbral.” (Congressional Research Service, 2022, p.5)

Así, en la siguiente tabla podemos observar los distintos tramos existentes hoy en día en la economía americana. Huelga indicar, la existencia de individuos a los que se aplica un tipo impositivo medio menor al que legalmente correspondería aplicar; esta disyuntiva la encontramos dentro de las rentas bajas y viene provocado por la deducción de créditos fiscales tal y como nos indica el CRS (2022): “Muchos contribuyentes, sobre todo los de rentas más bajas, tienen tipos impositivos medios negativos. Los créditos fiscales reembolsables, como el crédito fiscal por ingresos del trabajo (EITC), pueden dar lugar a tipos impositivos medios negativos.” (p.5)

La tabla presenta datos sobre las tasas impositivas en diferentes estados civiles. Estos resultados sugieren que la falta de progresividad y tramos para las rentas millonarias y multimillonarias, cada vez más representativas en la sociedad americana.

Tabla 1: Tasas Impositivas Marginales en Estados Unidos, 2022

Casado con declaración conjunta	
<i>Si el ingreso sujeto a impuesto es:</i>	<i>Su tipo impositivo es:</i>
0\$ a 20,550\$	10% del importe superior a 0\$
20,550\$ a 83,550\$	2,055\$ más el 12% del importe superior a 20,550\$
83,550\$ a 178,150\$	9,615\$ más el 22% del importe superior a 83,550\$
178,150\$ a 340,100\$	30,427\$ más el 24% del importe superior a 178,150\$
340,100\$ a 431,900\$	69,295\$ más el 32% del importe superior a 340,100\$
431,900\$ a 647,850\$	98,671\$ más el 35% del importe superior a 431,900\$
647,850\$ en adelante	174,253.50\$ más el 37% del importe superior a 647,850\$
Soltero	
<i>Si el ingreso sujeto a impuesto es:</i>	<i>Su tipo impositivo es:</i>
0\$ a 10,275\$	10% del importe superior a 0\$
10,275\$ a 41,775\$	1,027.50\$ más el 12% del importe superior a 10,275\$
41,775\$ a 89,075\$	4,807.50\$ más el 22% del importe superior a 41,775\$
89,075\$ a 170,050\$	15,213.50\$ más el 24% del importe superior a 89,075\$
170,050\$ a 215,950\$	34,647.50\$ más el 32% del importe superior a 170,050\$
215,950\$ a 539,900\$	49,335.50\$ más el 35% del importe superior a 215,950\$
539,900\$ en adelante	162,718\$ más el 37% del importe superior a 539,900\$
Cabeza de familia	
<i>Si el ingreso sujeto a impuesto es:</i>	<i>Su tipo impositivo es:</i>
0\$ a 14,650\$	10% del importe superior a 0\$
14,650\$ a 55,900\$	1,465\$ más el 12% del importe superior a 14,650\$
55,900\$ a 89,050\$	6,415\$ más el 22% del importe superior a 55,900\$
89,050\$ a 170,050\$	13,708\$ más el 24% del importe superior a 89,050\$
170,050\$ a 215,950\$	33,148\$ más el 32% del importe superior a 170,050\$
215,950\$ a 539,900\$	47,836\$ más el 35% del importe superior a 215,950\$
539,900\$ en adelante	161,218.50\$ más el 37% del importe superior a 539,900\$

Nota: Elaboración propia tomando datos de *Overview of the Federal Tax System in 2022*. Congressional Research Service. (2022)

Impuesto sobre las nóminas / Seguridad Social

Una de las principales fuentes de ingresos del gobierno federal es el impuesto sobre las nóminas, también conocido como impuesto de seguridad social. Los impuestos de la seguridad social son en realidad dos impuestos distintos:

El primero es un impuesto del 12,4% de los salarios, que se utiliza principalmente para financiar la Seguridad Social. La mitad de este impuesto se deduce de la nómina del trabajador, mientras que el empresario es responsable de igualar esta contribución. El otro es un impuesto del 2,9% para el programa Medicare. De nuevo, el empleado y el

empresario pagan la mitad cada uno. Por lo tanto, los impuestos de la seguridad social normalmente ascienden a una deducción del 7,65% del salario de un empleado (6,2% + 1,45%). Los autónomos deben pagar ellos mismos el 15,3% (Roach, 2010, p.6).

Estados Unidos cuenta con un sistema de seguros sociales e impuestos sobre las nóminas de jubilación diseñados para proporcionar ayuda económica a las personas durante sus años de jubilación. Estos impuestos suelen recaudarse a través de deducciones salariales y se utilizan para financiar programas como la Seguridad Social y Medicare.

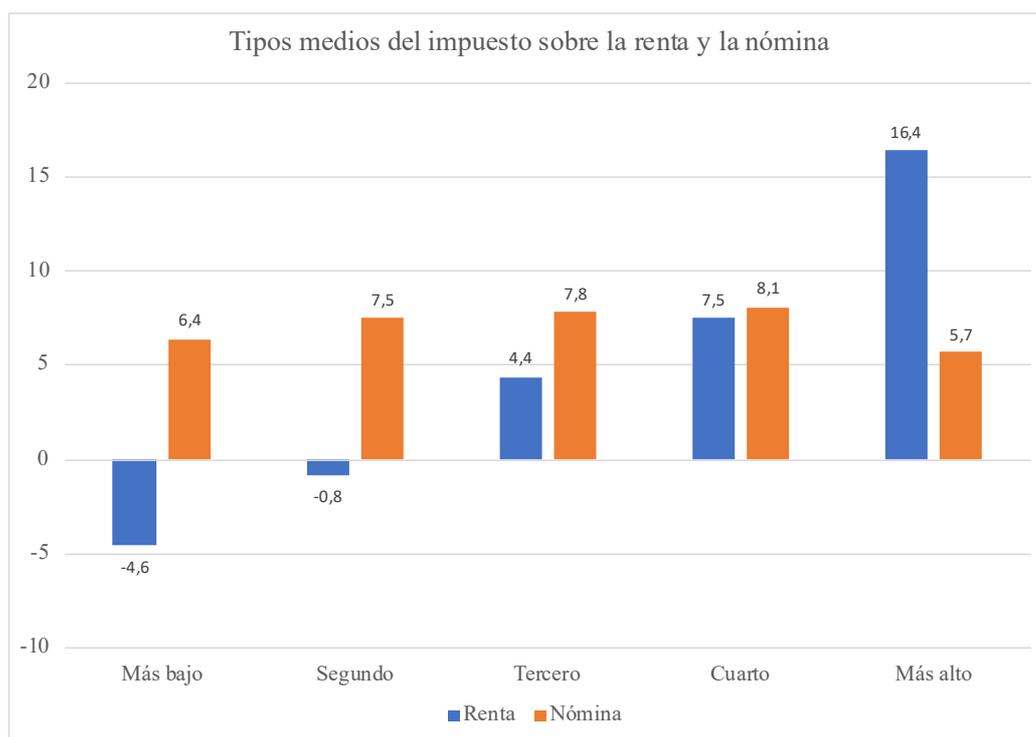
Uno de los componentes clave de los impuestos sobre la seguridad social y la jubilación en Estados Unidos es la parte del impuesto correspondiente a Medicare tal y como señala CRS (2022):

La parte del impuesto correspondiente a Medicare, o el impuesto sobre el seguro hospitalario de Medicare (HI), es del 1,45% tanto para empleados como para empresarios (2,9% en total). No hay límite salarial para el impuesto HI (el impuesto Medicare HI se aplica a todos los ingresos salariales). Algunos contribuyentes con rentas más altas pueden estar sujetos a un impuesto HI adicional del 0,9%". (p.13)

Esto significa que todas las personas que perciben un salario están sujetas al impuesto de Medicare, independientemente de su nivel de ingreso; adicionalmente este gravamen conserva y refuerza el carácter progresivo del sistema estadounidense. Otro aspecto importante de los impuestos sobre la nómina de la seguridad social y la jubilación en Estados Unidos es que tienden a afectar de forma diferente a los distintos grupos de renta:

Para 2022, el Tax Policy Center estima que el 62,9% de las unidades declarantes tendrán una obligación tributaria sobre las nóminas superior a la obligación tributaria sobre la renta. Los contribuyentes más cercanos a la parte superior de la distribución de ingresos son más propensos a tener una obligación tributaria sobre la renta que supere la obligación tributaria sobre la nómina". (Congressional Research Service, 2022, p.14)

Figura 2: Tipos medios del impuesto sobre la renta y la nómina



Nota: Elaboración propia tomando datos de *Overview of the Federal Tax System in 2022*. Congressional Research Service. (2022)

Sin embargo y pese a lo señalado con anterioridad, podemos atender a una contradicción dentro de la lógica progresiva de este sistema. Si atendemos a lo señalado en la Figura 2 y en lo señalado anteriormente en el apartado de las tasas impositivas podemos deducir que los primeros 4 quintiles de la población americana contribuyen más a este gravamen que las rentas más altas situadas en último quintil. Esta contradicción viene provocada por las tasas impositivas negativas que en ocasiones las rentas más bajas pueden experimentar como consecuencia de los créditos y deducciones fiscales.

Es necesario señalar el hecho de que en 2019 los impuestos sobre la nómina de la seguridad social estuviesen limitados a un techo de 132.900 dólares anuales, considerada como la correspondiente a las 5% de las mejores nóminas del país. Esta circunstancia provoca que a partir de dicha nómina no se aplique este impuesto; haciendo que las rentas más pudientes queden fuera de la contribución, tal y como señala Saez & Zucman (2021): “Todos los ingresos por encima de ese tope están exentos de tributación, lo cual hace profundamente regresivas las tributaciones a la Seguridad Social” (p.31)

Así, los impuestos sobre las nóminas de la seguridad social y la jubilación en Estados Unidos son una importante fuente de ingresos, 1.3 trillones de dólares de acuerdo con lo señalado por la Figura 1, para programas como la Seguridad Social y Medicare. Se recaudan a través de deducciones salariales, y todas las personas que perciben un salario están sujetas al impuesto de Medicare.

Deducciones Fiscales

Las deducciones fiscales son una forma de incentivo gubernamental que puede utilizarse para reducir la deuda tributaria de un contribuyente dólar por dólar. En Estados Unidos, los créditos fiscales están disponibles para diversos fines, como la educación, el cuidado de niños y las energías renovables. Sin embargo, los créditos fiscales tienen ciertas limitaciones y matices que es importante comprender.

Una limitación de las deducciones es que generalmente no son reembolsables, lo que significa que, si el crédito supera la deuda tributaria del contribuyente, el exceso no puede ser reembolsado, además esta deducción se enmarca en un mismo año fiscal no pudiéndose trasladar ni acumular en sucesivos ejercicios tal y como señala CRS (2022):

En el caso de la mayoría de los créditos del impuesto sobre la renta de las personas físicas, los créditos no utilizados no pueden trasladarse a ejercicios futuros para compensar la deuda tributaria. Algunos créditos se reducen progresivamente a medida que aumentan los ingresos para limitar o eliminar los beneficios de los contribuyentes con mayores ingresos.
(p.8)

La reducción progresiva señalada con anterioridad puede crear un "efecto precipicio" en el que un pequeño aumento de los ingresos puede dar lugar a una gran reducción del valor del crédito.

A pesar de estas limitaciones, las deducciones fiscales pueden ser una forma eficaz de proporcionar alivio específico a determinados grupos de contribuyentes. Por ejemplo, las deducciones fiscales reembolsables por adelantado se proporcionaron como una forma de alivio temporal en respuesta a la pandemia del COVID-19, lo que permitió a los contribuyentes recibir pagos antes de presentar sus impuestos.

Por último, es importante señalar que las deducciones fiscales pueden hacer que los tipos impositivos marginales efectivos difieran de los tipos impositivos marginales legales para muchos contribuyentes tal y como hemos señalado en el apartado de las tasas impositivas.

ii) Francia

Impuesto sobre la renta de las personas físicas

El sistema de gravamen a las rentas en Francia se enmarca en una igualdad de tasas para todos sus ciudadanos, sin embargo, la redistribución de este país se logra a través de un sistema novedoso y particular respecto a otros sistemas, la ponderación “*quotient familial*” del ingreso de cada miembro familiar: “Este coeficiente familiar atribuye un peso a cada persona del grupo fiscal. El coeficiente familiar se aplica a los ingresos totales del grupo fiscal antes de someterlos al régimen fiscal.” (Bouvard, 2021, p.4)

A su vez, el sistema de impuesto gallo busca la progresividad con la existencia de un sistema de bandas tal y como podemos observar en la Tabla 2. Esta progresividad de igual forma trata de gravar a las rentas más altas, entre 250.000 y 500.000 euros, con un impuesto adicional. De la misma forma que el ejecutivo francés trata de imponer una redistribución mayor a las rentas más altas; tras la crisis de 2008 y como medida de apoyo, el gobierno concedió una desgravación de hasta dos tercios del impuesto a las rentas más modestas del país: “Aquellos cuyos ingresos no superaban el primer tramo impositivo por unidad familiar se beneficiaban de una desgravación sobre dos tercios de su factura del impuesto sobre la renta.” (Bouvard, 2021, p.68). Adicionalmente, una particularidad del sistema reside en el mecanismo de gravámenes a las horas extra de los trabajadores, que quedan exentas hasta un límite de 5.000 euros en 2019.

La tabla presenta datos sobre los gravámenes en la renta en diferentes tramos. Se observa que el umbral de los 150.000 euros tiene el valor más alto en el periodo analizado. Estos resultados sugieren una mayor carga fiscal a las rentas francesas respecto a las americanas.

Tabla 2: Tasas Impositivas Marginales en Francia. Periodo de 2018-2021

Año 2018	
<i>Ingreso sujeto a impuesto</i>	<i>Tipo impositivo Aplicable:</i>
0€ a 9,807€	0%
9,807€ a 27,086€	14%
27,087€ a 72,617€	30%
72,617€ a 153,783€	41%
153,784€ en adelante	45%

Año 2019	
<i>Ingreso sujeto a impuesto</i>	<i>Tipo impositivo Aplicable:</i>
0€ a 9,664€	0%
9,665€ a 27,519€	14%
27,520€ a 73,779€	30%
73,780€ a 156,244€	41%
156,245€ en adelante	45%

Año 2020	
<i>Ingreso sujeto a impuesto</i>	<i>Tipo impositivo Aplicable:</i>
0€ a 10,064€	0%
10,065€ a 25,659€	11%
25,660€ a 73,369€	30%
73,370€ a 157,806€	41%
157,807€ en adelante	45%

Año 2021	
<i>Ingreso sujeto a impuesto</i>	<i>Tipo impositivo Aplicable:</i>
0€ a 10,084€	0%
10,085€ a 25,710€	11%
25,711€ a 73,516€	30%
73,517€ a 158,112€	41%
158,112€ en adelante	45%

Nota: Elaboración propia tomando datos de *Euromod Country Report: France 2018-2021*. Bouvard, L. (2021)

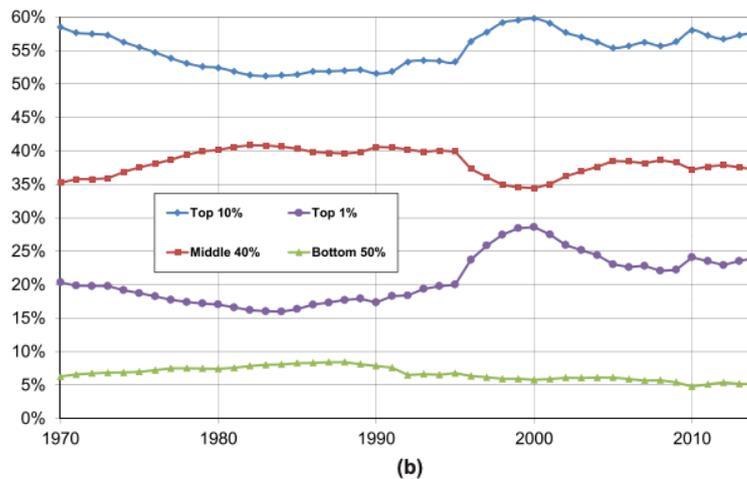
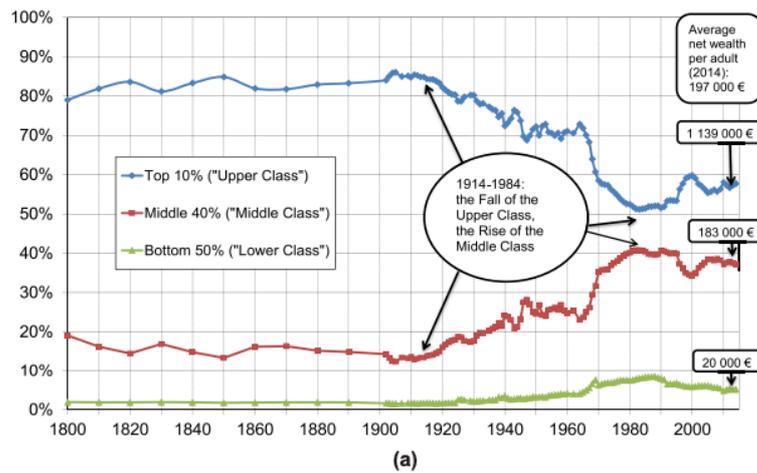
Resulta interesante explorar la distribución de riqueza en Francia, para que con ello podamos observar la eficacia del sistema descrito con anterioridad.

Atendiendo a la Figura 3 en 2014 la riqueza neta por adulto se situaba en los 200.000 euros; si dividimos a la población en bandas distribucionales según su ingreso podremos observar que el 50% inferior se situaba con una renta media de 20.000 euros, un 10% menor de la riqueza media nacional. De estas cifras podemos inferir que el porcentaje de riqueza de este grupo respecto al total se aproximaba al 5%.

Continuando con el siguiente 40% de la distribución, su renta se situaba ligeramente por debajo de los 200.000 euros, convirtiendo a este grupo en poseedor del 40% de la riqueza nacional. Así, el 10% restante de la distribución posee una riqueza media de 1.1 millones de euros, suponiendo esta cifra un múltiplo de 5.5 veces la riqueza media del país; dicha cifra sitúa al 10% de la población con el 55% de la riqueza nacional francesa haciendo latente la existencia de una clase dominante respecto a la renta.

El gráfico presenta la distribución de la riqueza en Francia; durante periodo de tiempo analizado, con una clara tendencia desigual en la acumulación de riqueza respecto a las distintas distribuciones poblacionales.

Figura 3: Acumulación de Riqueza en Francia de 1800 a 2014 como porcentaje del total de la riqueza nacional.



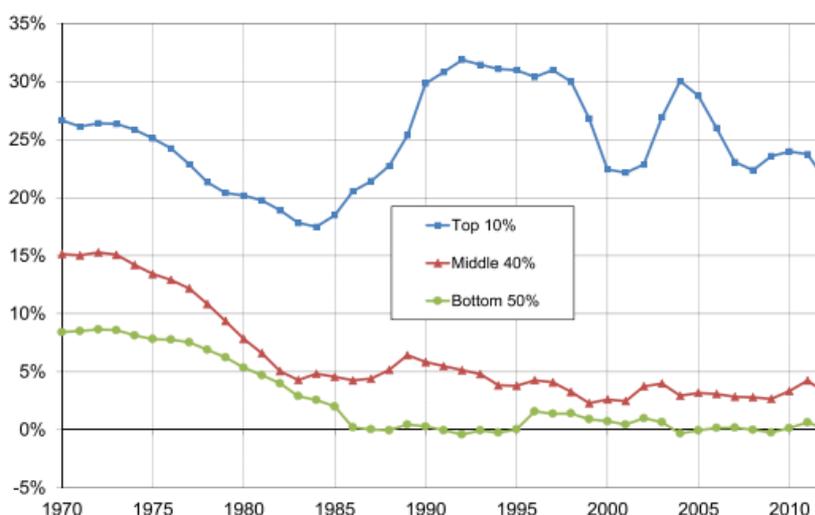
Nota: Tomado de Accounting for Wealth-Inequality Dynamics: Methods, Estimates, and Simulations for France Garbinti, Goupille-Lebret & Piketty (2021)

Atendiendo a la Figura 3 podemos señalar que la dinámica en la riqueza francesa ha sido desigual dentro de las distribuciones poblacionales. Dentro del 10% más alto de dicha distribución, el 1% ha incrementado su riqueza a un ritmo mucho mayor que el resto de población, provocando de esta manera una gran divergencia en los ingresos: “la tasa media de crecimiento anual experimentada por el 1% más rico fue del 4%, mientras que esta cifra descendió al 2,5% tanto para el 10-1% más rico como para el 40% medio, y al 1,2% para el 50% más pobre.” (Garbinti, Goupille-Lebret, Piketty, 2021, p.639). Esta divergencia en la riqueza no solo procede de la cantidad de ingresos sino también de la fuente de dichos ingresos, siendo las rentas de capital el origen de este incremento: “El 1% de los más ricos posee entre el 22% y el 35% de las rentas del capital, frente al 17%-29% de la riqueza total.” (Garbinti, Goupille-Lebret, Piketty, 2021, p.644)

Huelga señalar la tasa de ahorro de sendos grupos ya que tal y como señala Bouvard (2021) este ahorro queda exento del gravamen sobre la renta: “Existe una deducción por ahorro privado para la jubilación por persona que equivale al 10% de los rendimientos del trabajo de los años anteriores” (p.68). Este hecho significaría que los estratos más altos, con mayor capacidad de ahorro, se beneficiarían doblemente de esta medida. Tal y como refleja la Figura 4 podemos constatar que el 10% más pudiente es capaz de ahorrar una media del 20-30% mientras que el 40% y 50% de la distribución se desploma a lo largo de la serie temporal.

El gráfico presenta la tasa de ahorro en Francia; durante período de tiempo analizado, con una clara tendencia desigual; siendo el top 10% de la población con mayores ingresos aquellos con mayor capacidad de ahorro.

Figura 4: Tasa de Ahorro por grupo económico



Nota: Tomado de *Accounting for Wealth-Inequality Dynamics: Methods, Estimates, and Simulations for France* Garbinti, Goupille-Lebret & Piketty (2021)

Contribuciones a la Seguridad Social

En Francia, las cotizaciones a la Seguridad Social desempeñan un papel esencial como red de seguridad de los ciudadanos. Como sistema de seguridad social, está diseñado para proporcionar protección financiera frente a riesgos como la enfermedad, la invalidez, la jubilación y el desempleo. Las cotizaciones de los trabajadores y sus empleadores contribuyen a financiar este sistema y garantizan que las personas necesitadas puedan acceder a la ayuda que necesitan. El sistema francés de seguridad social es muy completo: cubre la asistencia sanitaria, las pensiones, las prestaciones por desempleo y los subsidios familiares. Estas prestaciones se conceden a los ciudadanos franceses, así como a los residentes legales en el país. El sistema se financia con las cotizaciones de los trabajadores, las empresas y el Estado.

La base imponible sobre las contribuciones a la seguridad social francesa se basa en la progresividad; esta progresividad no solo reside en el insumo de ingresos recibidos por un ciudadano sino en la categoría del trabajo que posee el mismo. A continuación, la Tabla 3 estipula los rangos salariales, así como la cotización de cada rango de acuerdo con su actividad profesional. La utilización de tramos de ingresos y clasificaciones profesionales para determinar las cotizaciones a la seguridad social en Francia es una

herramienta importante para promover la redistribución de la riqueza. Al garantizar que las personas con ingresos más elevados coticen una parte mayor de sus ingresos, y que aquellos que trabajan en sectores de mayor riesgo o con mayores prestaciones paguen la parte que les corresponde, las cotizaciones a la seguridad social pueden desempeñar un papel importante en la reducción de la desigualdad de ingresos y la promoción de una distribución más equitativa de los recursos.

Tabla 3: Cotización a la Seguridad Social Francesa según ingreso y colectivo social

		2018	2019	2020-2021
	Grupo de Ingresos A	0 a 3,331€	0 a 3,377€	0 a 3,428€
	Grupo de Ingresos B	3,311€ a 13,244€	3,377€ a 13,507€	3,428€ a 13,712€
	Grupo de Ingresos C	13,244€ a 26,488€	13,508€ a 27,016€	13,712€ a 27,424€
	Grupo de Ingresos 1	0 a 3,331€	0 a 3,377€	0 a 3,428€
	Grupo de Ingresos 2	3,311€ a 9,933€	3,377€ a 10,131€	3,428€ a 10,284€

<i>Colectivo</i>	<i>Base</i>	2018	2019	2020-2021
<i>Enfermos</i>	<i>Totalidad del ingreso</i>	0.75%	0%	0%
<i>Ancianos</i>	<i>Grupo de Ingresos A</i>	6.90%	6.90%	6.90%
	<i>Totalidad del ingreso</i>	0.40%	0.40%	0.40%
<i>Pension complementaria para trabajadores de cuello no blanco</i>	<i>Grupo de Ingresos 1</i>	3.10%	3.10%	3.15%
	<i>Grupo de Ingresos 2</i>	8.10%	8.10%	8.64%
<i>Pension complementaria para trabajadores de cuello blanco</i>	<i>Grupo de Ingresos A</i>	3.10%	3.10%	3.15%
	<i>Grupo de Ingresos B</i>	7.80%	7.80%	8.64%
	<i>Grupo de Ingresos C</i>	7.80%	7.80%	8.64%
<i>AGFF (3° edad), CGE (Contribución general al equilibrio)</i>	<i>Grupo de Ingresos 1/A</i>	0.80%	0.80%	0.86%
	<i>Grupo de Ingresos 2/B</i>	0.90%	0.90%	1.08%
<i>Seguro de desempleo</i>	<i>Grupo de Ingresos A/B</i>	2.40%	0.95%	0%
<i>Cuello blanco (APEC)</i>	<i>Grupo de Ingresos A+B</i>	0.024%	0.024%	0.024%
<i>Contribución Excepcional (CET)</i>	<i>Grupo de Ingresos A/B/C</i>	0.13%	0.13%	0.14%

Nota: Elaboración propia tomando datos de *Euromod Country Report: France 2018-2021*. Bouvard, L. (2021)

Por ejemplo, el tipo de cotización a la Seguridad Social para los trabajadores por cuenta ajena en Francia es actualmente del 7,75% de los ingresos brutos, hasta un tope de 41.136 euros anuales. Por encima de esta cantidad, se aplica un tipo inferior del 0,95%. Esto significa que las personas con ingresos más elevados pagan un porcentaje menor de sus ingresos en concepto de cotizaciones a la seguridad social, mientras que las personas con ingresos más bajos contribuyen con un porcentaje mayor.

La clasificación profesional también influye en la determinación de las cotizaciones a la Seguridad Social en Francia. Las distintas clasificaciones profesionales están sujetas a diferentes tipos de cotizaciones a la seguridad social, en función de factores como el nivel

de riesgo asociado al puesto de trabajo y las prestaciones ofrecidas a los trabajadores de ese sector.

Por ejemplo, los trabajadores del sector de la construcción en Francia están sujetos a un tipo de cotización a la seguridad social más elevado que los trabajadores de otros sectores, dados los mayores riesgos asociados al trabajo en la construcción. Del mismo modo, los trabajadores de sectores con mayores prestaciones, como los que cuentan con sólidos planes de pensiones, pueden estar sujetos a tipos más bajos de cotizaciones a la seguridad social. Estas reducciones también premian el poder de negociación de los trabajadores, ya que cuanto mayor sea, mayor poder de negociación se espera por parte de las patronales: “La reducción afecta a las empresas privadas que pagaban el seguro de desempleo y deben negociar los salarios cada año (para las empresas de más de 50 trabajadores en las que hay representantes sindicales).” (Bouvard, 2021, p.58)

El sistema francés de seguridad social es una herramienta importante para garantizar el bienestar social, proporcionando un nivel de apoyo a los necesitados que sería difícil de lograr a través de los mercados privados. Este sistema también ayuda a promover la solidaridad social, ya que todos los trabajadores y empresarios contribuyen al sistema independientemente de sus necesidades individuales.

Deducciones Fiscales

En Francia, las deducciones fiscales "*crédits d'impôt*" se utilizan para promover diversos objetivos políticos, como el fomento de la inversión, el apoyo a la investigación y el desarrollo, la promoción de la energía sostenible y el apoyo financiero a los hogares con bajos ingresos. Algunos de los créditos fiscales más significativos en Francia son los destinados a reducir la desigualdad de ingresos y la pobreza.

Un ejemplo de ello son los créditos fiscales para gastos relacionados con el empleo, como la contratación de trabajadores con bajos ingresos o la formación de los empleados. Estos créditos fiscales ayudan a incentivar a los empresarios para que contraten a trabajadores que, de otro modo, tendrían dificultades para encontrar empleo, reduciendo así la desigualdad de ingresos y la pobreza. De igual manera, esta medida trata de proteger los intereses empresariales franceses: “El objetivo era reducir el coste del trabajo de las

empresas francesas en comparación con las extranjeras. Este crédito fiscal sólo afecta a los trabajadores cuyo salario es inferior a 2,5 SMIC” (Bouvard, 2021, p.75)

Otra forma en que los créditos fiscales contribuyen a la redistribución de la riqueza en Francia es a través de la desgravación fiscal de las reformas de eficiencia energética. Esta tiene un doble beneficio social, la desgravación y el menor consumo. El importe de la desgravación sin embargo varía en función de la localidad y queda limitada a un porcentaje máximo:

El importe de la desgravación fiscal depende de la región y de la composición de la familia, tiene un límite máximo de 2400 euros para una persona sola y 4800 para una pareja con 120 euros por cada persona a cargo, el importe de la ayuda no puede ser superior al 75% de la factura. (Bouvard, 2021, p.75)

b) Impuestos Indirectos.

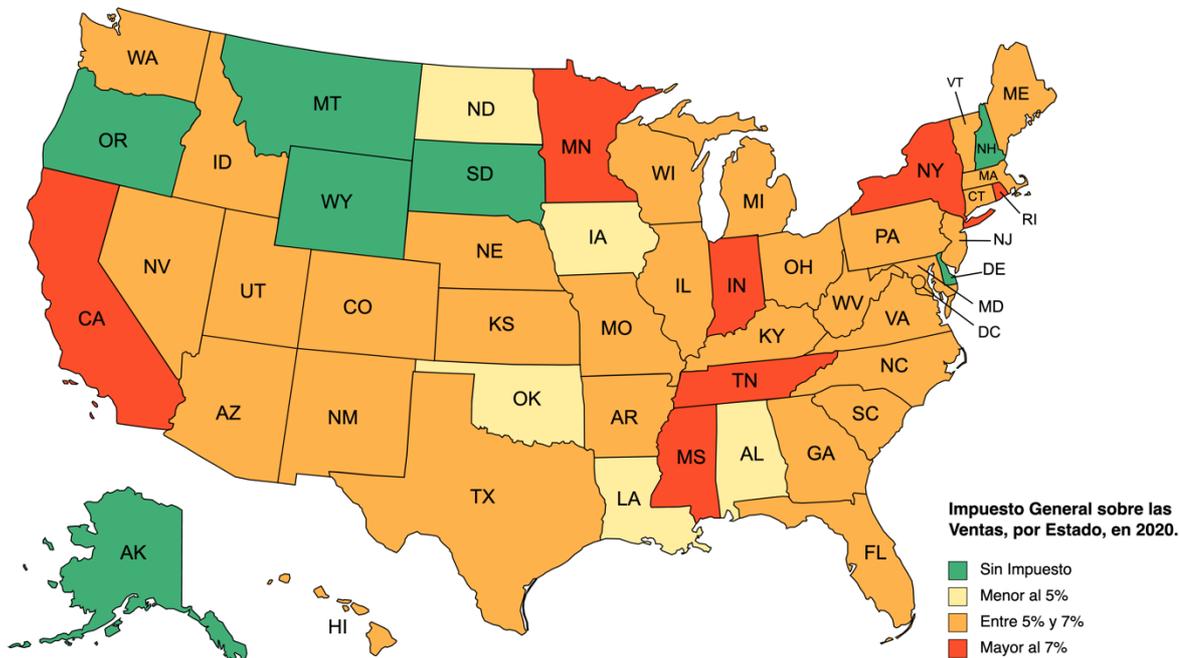
i) Estados Unidos.

Impuesto sobre las ventas

A lo largo de la historia de los EE. UU., el impuesto sobre las ventas y demás gravámenes al consumo han diferido en gran parte de los estados, sin poder armonizarse una tasa impositiva común dada la soberanía ilimitada que poseen los estados en este aspecto. Prueba de ello, podemos observarlo en la Figura 5, adicionalmente huelga indicar la posibilidad de que los gobiernos estatales permitan variaciones a nivel local. Cabe destacar la importancia recaudatoria que posee dicho gravamen para los estados pese a la diferencia de tasas existentes:

Casi dos tercios (300.000 millones de dólares) de ese total proceden de los impuestos generales sobre las ventas, mientras que el otro tercio (157.000 millones de dólares) procede de los impuestos selectivos sobre las ventas (o impuestos especiales) sobre compras específicas como carburantes, tabaco y alcohol. (Tax Policy Center, 2020, p.1)

Figura 5: Impuesto General Sobre Las Ventas en 2020



Nota: Elaboración Propia. Tomando datos de *How do state and local sales taxes work?* Tax Policy Center Briefing Book. Tax Policy Center. (2020).

Este impuesto sobre las ventas aplica a los bienes tangibles en su mayoría; un caso llamativo son los alimentos que tan solo se gravan en 13 estados. Adicionalmente, para evitar un impacto negativo en el nivel de vida de los ciudadanos solo 5 de los 13 estados ofrecen facilidades a los hogares mas modestos tal y como señala TPC (2020): “Cinco de los 13 estados que gravan los alimentos para consumo doméstico ofrecen créditos fiscales a los residentes con rentas bajas para ayudar a compensar el impuesto.” (p.3).

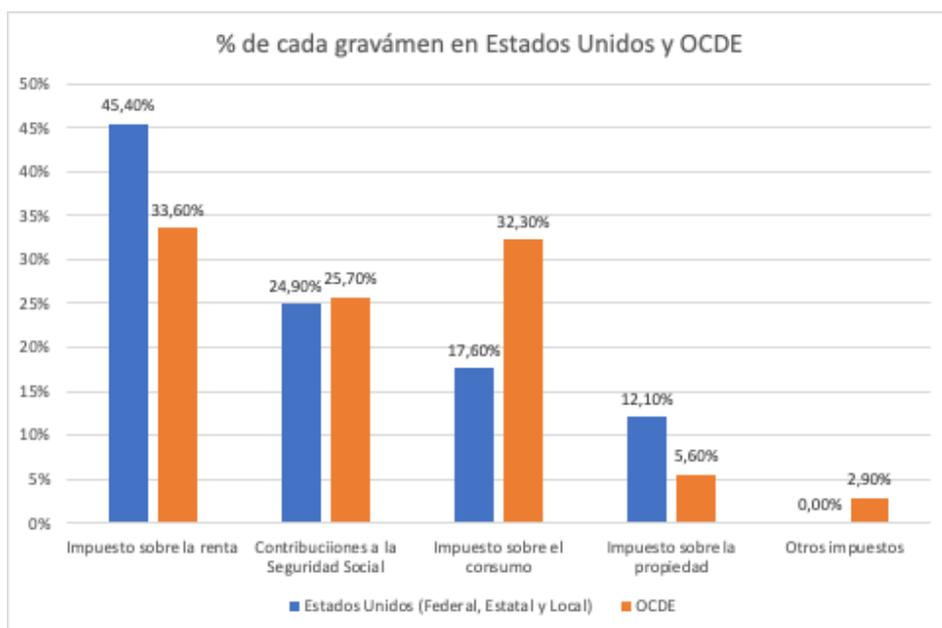
Al igual que en otros países, EE. UU. permite la exención de este impuesto a bienes como los medicamentos o lo libros de texto, el mecanismo mas habitual es el llamado *Tax-Holiday* dónde dichos productos poseen una exención temporal: “Algunos estados tienen periodos vacacionales en los que determinadas compras -por ejemplo, ropa y material escolar justo antes del comienzo del nuevo curso- se venden libres de impuestos.” (Tax

Policy Center, 2020, p.3) En contraste, ciudades como Boston o Washington imponen una tasa superior a la general a ciertos bienes, frecuentemente consumidos por turistas. Dicho aumento, pretende contrarrestar no sólo el mayor uso que los turistas hacen de dichos bienes sino también del poder político que puede mermar dicho uso: “Los tipos impositivos más elevados suelen estar diseñados para recaudar una parte significativa de sus ingresos de los visitantes, que utilizan y se benefician de los servicios de la ciudad y presumiblemente tienen menos peso político que los votantes locales.” (Tax Policy Center, 2020, p.5)

Realizando una comparación con los miembros de la OCDE, podemos observar en la Figura 6 la poca dependencia de los EE. UU. con respecto a este impuesto. Este hecho refleja la incapacidad que han tenido los diferentes ejecutivos estadounidenses de desarrollar un impuesto sobre el consumo con una base amplia; prueba de ello es su pobre aumento en la proporción fiscal en los últimos 44 años: “los impuestos sobre el consumo general como porcentaje de la fiscalidad total en Estados Unidos aumentaron modestamente del 7% en 1975 al 8,2% en 2019” (Frieden y Lindholm, 2021, p.13)

El gráfico presenta una distribución del peso que poseen diferentes gravámenes dentro de la OCDE y EE. UU., con una clara tendencia hacia la mayor carga fiscal en los países de la OCDE. La mayor disparidad se observa en el impuesto sobre el consumo, seguido del impuesto sobre la renta. Estos patrones sugieren que la disparidad entre tasas estatales dentro de EE. UU. reduce su dependencia sobre estos gravámenes.

Figura 6: Porcentaje de cada tipo de gravamen dentro de la OCDE y EE. UU.



Nota: Elaboración propia tomando datos de *A Global Perspective on U.S. State Sales Tax Systems as a Revenue Source: Inefficient, Ineffective, and Obsolete*. The State Tax Research Institute (STRI) Frieden, K., & Lindholm, D. (2021).

Pese a que la autonomía gubernamental entre estados y gobierno federal es un factor esencial en el sistema político de los EE. UU., complica en exceso el cumplimiento de las obligaciones fiscales y la eficacia del sistema impositivo respecto a otros países tal y como señalan Frieden y Lindholm (2021): “Los sistemas de impuestos sobre las ventas estatales y locales de EE.UU. siguen siendo un caso atípico, desviándose significativamente más de los principios de un impuesto sobre el consumo óptimo que sus homólogos de la UE o Canadá” (p.64). Este hecho se ha repetido dadas las históricas diferencias políticas e ideológicas dentro de la política americana: “Es evidente que la adopción de un impuesto general sobre el consumo eficiente y eficaz en Estados Unidos debe superar importantes obstáculos históricos y políticos.” (Frieden y Lindholm, 2021, p.98).

A nivel federal, la reforma del impuesto sobre el consumo se ha centrado principalmente en los aspectos negativos más que en los positivos. A los progresistas les preocupa más el carácter regresivo de un Impuesto sobre el valor añadido (IVA en adelante) y su capacidad para generar ingresos para el Gobierno, que su potencial para financiar programas nuevos o ya existentes y reducir el déficit. Por el contrario, los conservadores y las empresas están más interesados en abogar por impuestos al consumo de base amplia

que por impuestos sobre la renta y las nóminas, y ven el IVA como una forma de generar una gran cantidad de dinero. A ambas partes les preocupa la complejidad y la incertidumbre de los futuros resultados de la política fiscal federal. Sin embargo, otras naciones avanzadas, como Francia, han abordado con éxito tanto la regresividad como el despilfarro de un IVA, logrando al mismo tiempo un sistema fiscal más equilibrado y sostenible fundamentado en la compensación a los hogares y rentas más vulnerables a dicho gravamen tal y como señalan Frieden y Lindholm (2021):

Estas opciones incluyen el acoplamiento de los impuestos sobre el consumo con impuestos progresivos sobre la renta, la concesión de créditos reembolsables en el impuesto sobre la renta por los impuestos sobre las ventas pagados por los hogares con ingresos más bajos, o la concesión de una exención total o parcial para algunos tipos de consumo doméstico que constituyen bienes de primera necesidad. (p.21)

Lo cierto es que la regresividad de este gravamen en EE. UU. es pronunciado dada la gran diferencia entre estados y ciudades; esta diferencia incrementa las desigualdades y la movilidad social dadas las barreras que podrían existir a la hora de trasladarse a un lugar más próspero económicamente, con una mayor oportunidad laboral, pero con un mayor tipo impositivo de este impuesto.

De igual modo, la ausencia de una tipificación federal junto con un aumento continuo de la deuda federal a largo plazo plantea mayores riesgos con relación a la composición desequilibrada de los impuestos en Estados Unidos, subrayando así la necesidad de reformar el sistema de impuestos sobre el consumo en el país. Para financiar dicho desequilibrio, el gobierno federal solo dispondría de herramientas como aumentar el impuesto sobre la renta o las contribuciones a la seguridad social, agravando el desequilibrio ya existente: “Cualquier futura subida de impuestos federales recaerá en gran medida o exclusivamente en los impuestos sobre la renta y la seguridad social, agravando el actual desequilibrio entre los impuestos sobre el consumo y los que no lo son.” (Frieden y Lindholm, 2021, p.18)

ii) Francia.

Impuesto sobre el valor añadido

El IVA, se caracteriza por la gran importancia en cuanto a los recursos fiscales franceses, constituyendo el 50% de los mismos. Tradicionalmente, la crítica más acusada es su regresividad, pues el consumo de rentas más altas se grava igual que el de las más modestas. Debemos destacar en este aspecto el hecho de que el consumo de un individuo se realiza en función de su renta futura y no presente, lo que conlleva a un consumo generalizado por encima de las posibilidades de renta y una mayor recaudación de IVA: “Un individuo consume una mayor proporción de su renta y paga un IVA relativamente más alto siempre que su renta sea inferior a su nivel permanente” (Georges-Kot, 2015, p.4).

De acuerdo con la anterior idea, es esencial estudiar este gravamen junto al consumo y nivel de renta de los ciudadanos. En la siguiente tabla detallamos los tipos de IVA aplicables y el porcentaje que representa cada bien en el consumo de los hogares. Es necesario realizar esta distinción, pues existen tipos reducidos y súper reducidos aplicables a productos esenciales.

Tabla 4: IVA en productos y servicios de los Hogares

	Cuota presupuestaria
<i>Sin IVA</i>	<i>5.3</i>
Servicios Médicos	45.5
Educación	21.7
Apuestas	17.7
Servicios de Intermediación Financiera	10.2
<i>IVA súper reducido</i>	<i>1.7</i>
Periódicos y revistas	62.9
Medicamentos	37.1
<i>IVA reducido</i>	<i>20.0</i>
Comida a domicilio	97.2
Equipamiento Médico	2.8
<i>IVA intermedio</i>	<i>16.1</i>
Servicios domésticos	20.1
Comida en restaurantes	19.7
Servicios recreativos y culturales	18.6
Mantenimiento del hogar	12.8
Servicios de transporte	12.7
Hoteles	12.0
Suministros	4.1
<i>IVA Normal</i>	<i>53.2</i>
Mantenimiento de vehículos y carburantes	22.0
Ropa	11.8
Vehículos	10.1
Equipamiento doméstico duradero	5.2
Equipamiento doméstico no duradero	6.2
Cuidado personal	4.8
Equipamiento de ocio duradero	7.1

Nota: Elaboración propia. Tomando datos de *Households consumption in 2021 – The national accounts in 2021 | Insee*. INSEE: Statistics and Studies (2022)

Tal y como señala Georges-Kot (2015) el consumo aumenta con el incremento de la renta, pero limitado a una edad determinada:

El consumo sigue un perfil bastante similar al de la renta a lo largo de la vida de los individuos. Primero aumenta aproximadamente 0,1 puntos logarítmicos (11%) entre los 26 y los 45 años, y luego disminuye lentamente 0,05 puntos logarítmicos (5 puntos porcentuales) hasta los 70 años. (p.16)

De la misma forma, el patrón de gasto difiere a lo largo de los años, por lo que podemos afirmar que las diferencias entre los perfiles de consumo e IVA son atribuibles a cambios presupuestarios:

El consumo de productos gravados a los tipos normal e intermedio disminuye en gran medida a lo largo de la vida, en aproximadamente -,3 puntos logarítmicos (23%) y -1,3 puntos logarítmicos (76%), respectivamente, entre los 26 y los 70 años. En cambio, el consumo de productos gravados a tipos reducidos o súper reducidos, o no gravados en absoluto, aumenta regularmente a lo largo de la vida. Respectivamente, el consumo de estos productos aumenta 1 punto logarítmico, 0,3 puntos logarítmicos y 0,8 puntos logarítmicos. (Georges-Kot, 2015, p.16)

Atendiendo a lo señalado con anterioridad, podríamos señalar que, en una sociedad con un IVA igual para todos los productos, la desigualdad de su redistribución persistiría ya que las personas más propensas al consumo (jóvenes) son aquellas, que por término general, reciben menores transferencias como pensiones o uso de la sanidad. Adicionalmente, se deduce una mayor acumulación del porcentaje pagado en IVA que del porcentaje de ahorro o acumulación de renta a lo largo de la vida; hecho que perjudica a las rentas bajas: “El 20% de los individuos más pobres según la renta vitalicia pagan el 16,3% del IVA vitalicio, pero sólo reciben el 14,3% de la renta vitalicia total” (Georges-Kot, 2015, p.24)

Resulta interesante estudiar el impacto que posee en IVA en la desigualdad, para lo que nos apoyaremos en un estudio de la subida de 3 puntos en el tipo medio, del 20% al 23%. Tal y como podemos observar en la Tabla 5 este aumento genera un ingreso recaudatorio extra de 11.700 millones de euros, así este incremento aumentaría en hasta en 1.1 puntos la inflación por la mayor circulación de dinero dentro de la economía. El aumento de la inflación supondría a su vez un incremento de las transferencias socio-fiscales en 6.700 millones de euros en el año N+1. Por último, las prestaciones sociales aumentan en 1.100 millones de euros, un 9% del choque inicial de la renta (11.700 millones de euros); de esta manera la renta ajustada de los hogares disminuye en 5.000 millones.

La Tabla 5 presenta datos sobre los escenarios y consecuencias de un aumento del IVA en 3 puntos porcentuales. Estos resultados sugieren la regresividad del impuesto sobre las familias más modestas.

Tabla 5: Efecto de la subida al 23% en el IVA en Francia

	<i>en miles de millones de euros</i>			
	<i>Año N</i>	<i>Año N+1</i>	<i>Año N+2</i>	<i>Total</i>
Renta antes de la redistribución [A]	0	6,70	0	6,70
Débitos directos [B]	11,70	- 0,80	1,10	12,10
Impuestos directos (impuesto sobre la renta)	0	- 1,10	1,1	0
Cotizaciones sociales	0	0,10	0	0,10
Contribuciones sociales	0	0,20	0	0,20
Impuesto sobre el Valor Añadido	11,70	0	0	11,70
Prestaciones [C]	0,6	0,30	0,2	1,10
Prestaciones familiares	0,2	0,10	0,1	0,30
Subsidios de vivienda	0,1	0,20	0,1	0,30
Mínimos sociales y bono de actividad	0,4	0,10	0	0,40
Gastos de alquiler [D]	0	0,70	0	0,70
Renta disponible ajustada [A - B + C - D]	- 11,10	7,10	- 0,90	- 5,00

Nota: Elaboración propia tomando datos de *À moyen terme, une hausse de la TVA accroît légèrement les inégalités de niveau de vie et la pauvreté*. Insee Analyses, 43. André, M. (2019).

La no compensación de la subida del IVA por parte de otras transferencias y el aumento de diversos gravámenes (un mayor salario provocado por la indexación a la inflación conllevaría una mayor recaudación del impuesto de la renta y las cotizaciones a la seguridad social) provoca un descenso del nivel de vida: “El aumento del IVA provoca un descenso del 0,6% del nivel de vida medio ajustado, es decir, aproximadamente 110 euros por unidad de consumo” (André, 2019)

Apoyándonos en los datos reflejados en la Tabla 6 podemos afirmar que la pérdida de nivel de vida en el 10% más pobre de la población francesa, estipulado en 1.4%, es el doble que la máxima pérdida experimentada por el resto de la población (0.7%). En

definitiva, los efectos complementarios de una subida del IVA, como puede ser un aumento en los salarios y pensiones, no compensan la pérdida del nivel de vida de los hogares modestos, quienes además de tener una mayor propensión a consumir bienes afectados por a subida poseen una menor capacidad de ahorro: “Estos efectos son más marcados para los hogares más modestos, que tienen una tasa de ahorro baja y a veces negativa, y para los que consumen más productos gravados al tipo normal” (André, 2019)

Tabla 6: Pérdida del nivel de vida, basado en servicios y gastos de los deciles poblacionales franceses.

	<i>en puntos porcentuales</i>										
	<i>Inferior a D1</i>	<i>D1 a D2</i>	<i>D2 a D3</i>	<i>D3 a D4</i>	<i>D4 a D5</i>	<i>D5 a D6</i>	<i>D6 a D7</i>	<i>D7 a D8</i>	<i>D8 a D9</i>	<i>Superior a D9</i>	<i>Juntos</i>
Renta antes de la redistribución [A]	0,7	0,9	1	1	1	1	0,9	0,9	0,7	0,5	0,8
Retiros directos [B1]	0	0	0	0	0	0	-0,1	-0,1	-0,1	0	0
Deducciones indirectas [B2]	-2,8	-1,9	-1,7	-1,6	-1,5	-1,4	-1,3	-1,3	-1,3	-1	-1,4
Servicios [C]	1,1	0,6	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0,1
Gastos de alquiler [D]	-0,4	-0,3	-0,2	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	0	0	-0,1
Nivel de vida ajustado [A + B1 + B2 + C + D] (en %)	-1,4	-0,7	-0,6	-0,6	-0,6	-0,5	-0,5	-0,5	-0,6	-0,5	-0,6

Nota: Elaboración propia tomando datos de *À moyen terme, une hausse de la TVA accroît légèrement les inégalités de niveau de vie et la pauvreté*. Insee Analyses, 43. André, M. (2019).

c) Transferencias directas.

i) Estados Unidos.

En EE. UU., las transferencias directas adoptan la forma de programas como la Asistencia Temporal para Familias Necesitadas (TANF en adelante), el Programa Suplementario de Asistencia Nutricional (SNAP en adelante) y el Crédito Fiscal por Ingreso del Trabajo

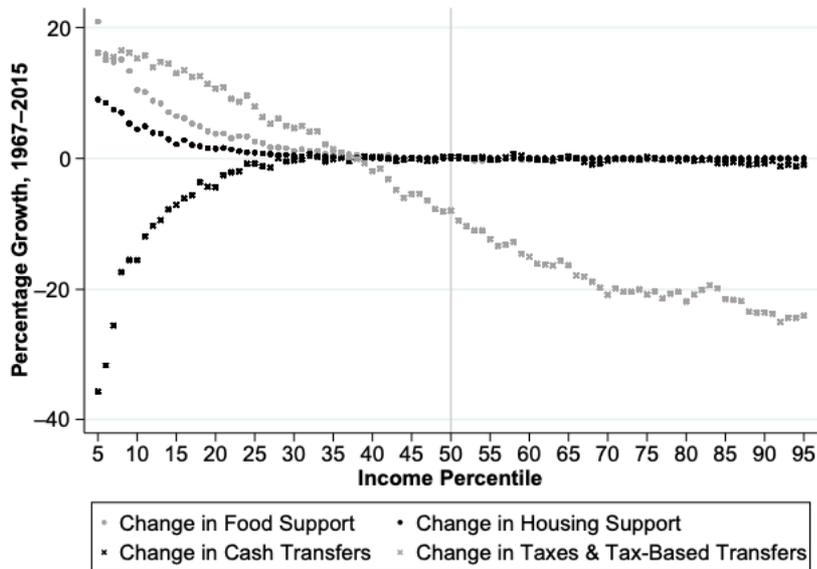
(EITC en adelante). El uso de las transferencias directas ha sido un aspecto muy polémico en Estados Unidos, ya que sus partidarios sostienen que son una forma eficaz de reducir la pobreza y sus detractores que crean una cultura de dependencia y desincentivan el trabajo. Sin embargo, numerosos estudios han demostrado que las transferencias directas pueden tener un impacto significativo en la reducción de la pobreza y en la mejora del bienestar de los hogares con bajos ingresos; empero esta mejora se ve supeditada a la estructura familiar existente tal y como señala Wimer, Parolin, Fenton, Fox y Jencks (2020): “Las transferencias han contribuido a un crecimiento más progresivo de los ingresos entre los hogares con hijos, mientras que han hecho mucho menos por igualar la distribución de los ingresos de los hogares sin hijos” (p.1834)

Uno de los principales beneficios de las transferencias directas es que proporcionan un alivio inmediato a las personas y familias que atraviesan dificultades económicas. Analizando la Figura 7 podemos afirmar que los cambios en la recepción de ayuda alimentaria/nutricional, transferencias de efectivo y ayudas a la vivienda entre 1967 y 2015 no tuvieron un efecto directo observable en el crecimiento de los ingresos por encima del percentil 35. En cambio, los aumentos en el valor de la ayuda alimentaria y nutricional tuvieron un impacto positivo en el crecimiento de los ingresos solo en la parte inferior de la distribución, en el percentil 5, con una contribución de aproximadamente el 25%. Sin embargo, este efecto desapareció rápidamente a medida que se ascendía en la distribución de ingresos: “Tras la introducción del TANF a mediados de la década de 1990, los casos de asistencia en efectivo disminuyeron constantemente a medida que disminuía el acceso a los beneficios del programa.” (Wimer, Parolin, Fenton, Fox y Jencks, 2020, p.1845)

En el percentil 25 y superiores, los cambios en la ayuda alimentaria y nutricional no parecieron tener un efecto observable en los cambios de ingresos. En cuanto a las ayudas a la vivienda, también jugaron un papel importante en el crecimiento de los ingresos en la base, pero perdieron importancia por encima del percentil 20 de la distribución.

La Figura 7 incluye la evolución sufrida por los distintos apoyos gubernamentales en EE. UU. En dicha figura podemos una tendencia decreciente en el apoyo a la comida y las transferencias basadas en impuestos; por el contrario, las transferencias en monetarias y las ayudas al hogar han tendido a crecer.

Figura 7: Efecto directo de los cambios en impuestos y programas de transferencias en el crecimiento del ingreso por percentil entre 1967 y 2015



Nota: Tomado de *The Direct Effect of Taxes and Transfers on Changes in the U.S. Income Distribution, 1967–2015*. Demography Christopher Wimer, Zachary Parolin, Anny Fenton, Liana Fox, Christopher Jencks (2020)

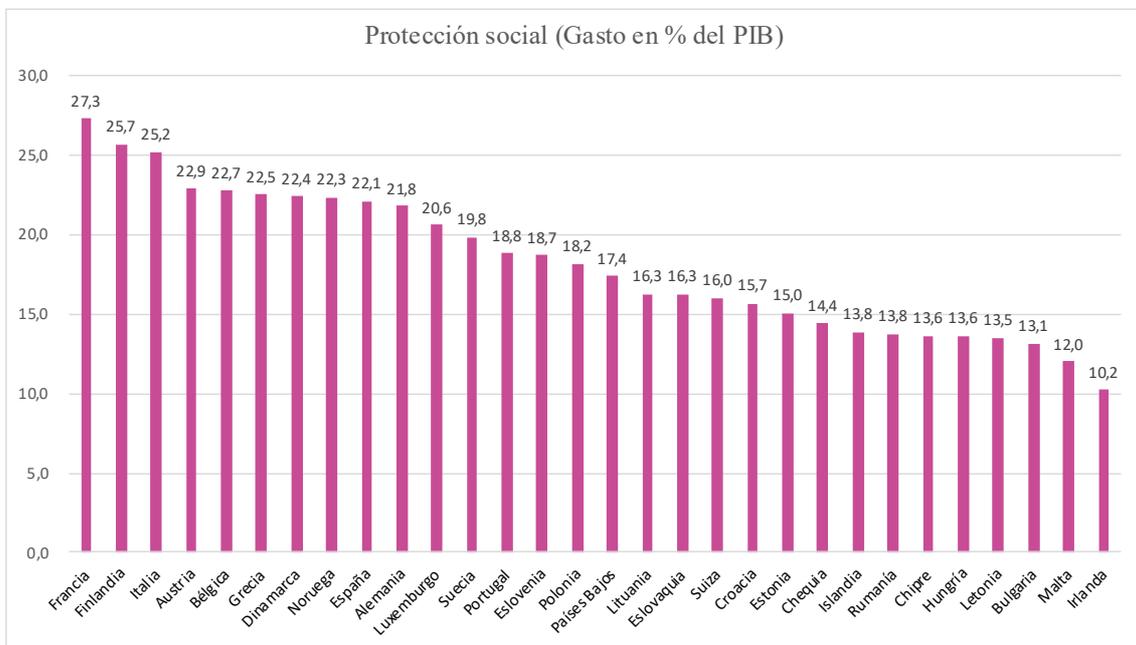
Las transferencias directas también tienen el potencial de mejorar los resultados a largo plazo para las personas y las familias. Por ejemplo, el EITC proporciona un crédito fiscal a los trabajadores con bajos ingresos, lo que puede incentivar el trabajo y aumentar los ingresos de las familias trabajadoras: “Utilizando una medida de pobreza suplementaria ajustada (SPM) que incluye las transferencias fiscales y las prestaciones en especie demostraron que las tasas de pobreza han disminuido sustancialmente en relación con las tendencias basadas en la medida oficial de la pobreza” (Wimer, Parolin, Fenton, Fox y Jencks, 2020, p.1836).

Además de reducir la pobreza, las transferencias directas también pueden tener un impacto positivo en la economía en su conjunto. Cuando las personas y familias con bajos ingresos disponen de más ingresos, es más probable que los gasten en bienes y servicios, lo que puede estimular el crecimiento económico y crear empleo. Además, las transferencias directas pueden reducir la carga de otros programas gubernamentales, como la sanidad y la justicia penal, al abordar las causas profundas de la pobreza.

ii) Francia.

En Francia, las transferencias directas adoptan la forma de programas como el *Revenu de Solidarité Active* (RSA en adelante), que proporciona ayuda financiera a las personas y familias con bajos ingresos. Históricamente, Francia ha sido uno de los países con más gasto social dentro de la zona euro tal y como podemos observar el siguiente gráfico que representa el gasto llevado a cabo por la zona euro en materia de protección social.

Figura 8: Protección social en los estados europeos representado como gasto porcentual del PIB



Nota: Elaboración propia tomando datos de *Statistics Explained: Government expenditure on social protection* EuroStat. (2022, febrero).

De acuerdo con los últimos datos disponibles a partir de abril de 2021, 1.96 millones de hogares en Francia reciben la RSA. Esto representa una disminución del 0.5% en comparación con el número de beneficiarios en abril de 2020. Sin embargo, el número de hogares beneficiarios de la RSA está volviendo gradualmente a su nivel anterior a la crisis, que era de 1.93 millones en febrero de 2020. El crecimiento interanual del número de beneficiarios de la RSA aumentó hasta agosto de 2020, alcanzando un máximo de 2.056.100 beneficiarios, lo que se debió principalmente al empeoramiento de la situación económica y al mantenimiento de los derechos durante ese período. El número de

beneficiarios continuó aumentando en octubre (2.068.400 beneficiarios) y noviembre (2.073.700 beneficiarios), pero a un ritmo más lento.

Sin embargo, en diciembre de 2020, el número de beneficiarios disminuyó por primera vez desde el inicio de la crisis, registrándose un total de 2.059.200 beneficiarios. En consecuencia, el número de hogares beneficiarios de la RSA ha estado disminuyendo constantemente, alcanzando una disminución total de 96.800 hogares entre finales de diciembre de 2020 y abril de 2021, lo que representa una disminución del 4.7% en general. (European Anti-poverty Network, 2021).

Esta transferencia discrimina a un segmento de población clave para el crecimiento económico y para la determinación de su situación futura como son los jóvenes: “Los jóvenes (18-25 años) no se benefician de la RSA, mientras que una cuarta parte de ellos vive por debajo del umbral de pobreza” (European Anti-poverty Network, 2021, p.24)

Tras la crisis sanitaria el gobierno francés ha reforzado su plan antipobreza; estas medidas consisten en varias formas de ayuda, incluido un pago único excepcional de 150 euros para las personas que reciben el RSA, el Subsidio Específico de Solidaridad (ASS en adelante) y el Subsidio Personalizado de Vivienda (APL en adelante). Para los menores de 25 años que no sean estudiantes ni becarios, existe una renta garantizada de 900 euros para los trabajadores precarios hasta febrero de 2021. Sin embargo, algunos de los trabajadores más precarios no pueden optar a esta ayuda, ya que deben haber trabajado al menos el 60% del tiempo en 2019.

Otras medidas incluyen la ampliación de una ayuda de 150 euros por parte de *Action Logement* para evitar impagos de alquileres y ayudar con los gastos de vivienda, ayudas alimentarias, mejora del acceso a la sanidad para personas sin derechos legales, aumento de las opciones de alojamiento de emergencia y duplicación del número de viviendas sociales disponibles a precios de alquiler muy bajos. Sin embargo, estas medidas han sido duramente criticadas por su cortoplacismo y por ende su eficiencia tal y como señala European Anti-poverty Network (2021): “No tienen en cuenta el hecho de que muchas personas se encontrarán en una situación de pobreza a largo plazo como consecuencia de la crisis sanitaria y de los problemas económicos y sociales” (p.19)

d) Transferencias en especie.

i) Estados Unidos.

Sanidad

En Estados Unidos, el sistema sanitario funciona con un enfoque basado en el mercado que se financia principalmente con fondos privados: “La cobertura sanitaria privada sigue siendo más frecuente que la pública, con un 66,5% y un 34,8%, respectivamente. Algunas personas pueden tener más de un tipo de cobertura durante el año civil” (Friedrich, 2021).

Sin embargo, este sistema basado en el mercado conduce a menudo a unos costes sanitarios elevados, que pueden dificultar el acceso a los servicios médicos y contribuir a la pobreza; muchos estadounidenses luchan contra el elevado coste de las primas de seguro, los copagos y las franquicias, que pueden resultar prohibitivos, sumiendo al 8,6% de la población en situación de desatención sanitaria: “En 2020, 28 millones, no tuvieron seguro médico en ningún momento del año” (Friedrich, 2021). Además, dado que el seguro médico suele estar vinculado al empleo, las personas que pierden su trabajo o no pueden trabajar debido a una enfermedad o discapacidad pueden perder su seguro médico y tener dificultades para pagar los gastos médicos, situación que se produjo entre 2018 y 2020: “Entre 2018 y 2020, la tasa de cobertura de seguro médico privado disminuyó en 0,8 puntos porcentuales, hasta el 66,5%, impulsada por un descenso de 0,7 puntos porcentuales en la cobertura basada en el empleo, hasta el 54,4%” (Friedrich, 2021).

Para hacer frente a estos problemas, el gobierno estadounidense ha puesto en marcha varias medidas para ampliar el acceso a la asistencia sanitaria y aliviar la pobreza. Una de estas medidas es la Ley de Asistencia Sanitaria Asequible (ACA en adelante) aprobada en 2010. El objetivo de la ACA era aumentar el acceso a la atención sanitaria ampliando la elegibilidad para Medicaid, creando mercados de seguros de salud en los que la gente pueda adquirir planes de seguros subvencionados y aplicando normativas para impedir que las compañías de seguros denieguen la cobertura a quienes padezcan enfermedades preexistentes. (Simon, 2011)

Además, el gobierno financia programas de atención sanitaria para personas con bajos ingresos, como Medicaid, el Programa de Seguro Médico Infantil (CHIP) y los centros de salud comunitarios; Estos programas garantizan que las poblaciones vulnerables tengan acceso a los servicios médicos necesarios, empero su efectividad no se materializa tal y como señala Simon (2011): “La proporción de niños pobres que no reciben ningún tipo de atención sanitaria en un año determinado duplica la de los niños con mayores ingresos.” (p.1)

A pesar de estas medidas, muchos estadounidenses siguen teniendo dificultades para costearse la atención sanitaria y la pobreza sigue siendo un problema importante en Estados Unidos. Para abordar estas cuestiones, es posible que los responsables políticos tengan que considerar cambios más significativos en el sistema sanitario, como la transición a un modelo de asistencia sanitaria universal o la aplicación de medidas de reducción de costes para disminuir el coste global de la asistencia sanitaria.

Educación

En Estados Unidos, la mayoría de los puestos de trabajo (más del 60%) requieren algún tipo de educación o formación postsecundaria, lo que pone de relieve la importancia de tener una educación superior en la actual economía globalizada y basada en el conocimiento. Obtener una educación universitaria es un paso crucial para que los jóvenes alcancen la independencia económica, ya que los graduados universitarios suelen tener unos ingresos a lo largo de su vida significativamente superiores a los de quienes no cursan estudios superiores. Además, los titulados universitarios disfrutan de una serie de beneficios, como tasas de desempleo más bajas y mejores resultados en materia de salud. La educación también puede tener un impacto positivo a través de las generaciones, ya que los padres con estudios universitarios tienen más probabilidades de tener hijos con estudios universitarios. El aumento de las tasas de finalización de estudios universitarios también puede impulsar la innovación, el rendimiento económico y la productividad. (Mather, & Jarosz, 2014)

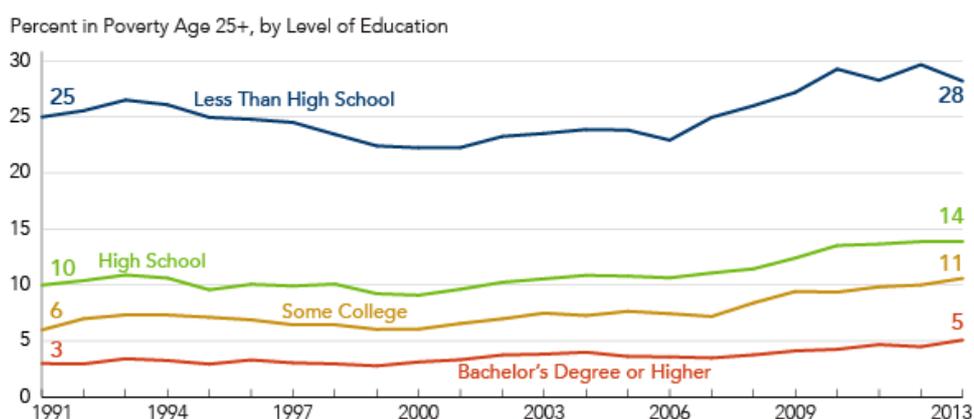
Estados Unidos tan solo destinó un 6% de su gasto a la educación (Commitment to Equity Institute, 2022) este gasto modesto conlleva a que las personas con ingresos reducidos suelen tener dificultades para cubrir los costos educativos de sus hijos, especialmente en

el nivel universitario. Los estudiantes provenientes de hogares con bajos ingresos suelen inscribirse en colegios comunitarios, que tienen menos recursos y apoyo institucional que los colegios y universidades privados más acomodados además de un menor éxito estudiantil: “la tasa de finalización de estudios universitarios de los estudiantes que empiezan en colegios comunitarios es sólo del 18%, en comparación con una tasa de finalización del 90% entre los estudiantes de colegios y universidades privadas selectivas” (Mather, & Jarosz, 2014)

Como se observa en la Figura 9 existe una brecha económica persistente entre los graduados universitarios y aquellos sin un título universitario. La tasa de pobreza para adultos de 25 años y mayores sin diploma de escuela secundaria disminuyó ligeramente en 2013, pero sigue siendo el doble de la tasa de pobreza entre los graduados de escuela secundaria (14%), con un 28%. Solo el 5% de los graduados universitarios eran pobres en 2013.

En la Figura 9 podemos observar el porcentaje de personas de hasta 25 años que se encuentran en una situación de pobreza. Podemos observar una tendencia clara en el nivel de educación respecto a la situación de pobreza; siendo el primero un determinante fundamental para dicha condición.

Figura 9: Porcentaje en situación de pobre a los 25 años por nivel de educación.



Nota: Tomado de *Education in the U.S.: The Great Equalizer?* Mather & Jarosz, (2014).

Durante la administración Obama en 2015, se informó que la brecha financiera entre las escuelas ricas y pobres aumentó un 44% en una década (Barshay, 2020). Como resultado,

el 25% de los distritos escolares más ricos gastó un promedio de \$1.500 más por estudiante que el 25% más pobre de los distritos escolares. A diferencia de la administración Trump, que incluyó todos los fondos federales que representan el 8% del gasto total en educación, la administración Obama sólo tuvo en cuenta los fondos estatales y locales que representan más del 90% de los fondos destinados a la educación. De acuerdo con la lógica de Obama estos fondos deberían ayudar a escapar de la pobreza no a equilibrar las oportunidades: “La administración Obama argumentó en su momento que los fondos federales para los estudiantes pobres estaban destinados a complementar los fondos locales porque se necesitan más recursos para superar la pobreza infantil, no para crear igualdad de condiciones” (Barshay, 2020)

Sin embargo, en 2020, se descubrió que el 1% de los distritos escolares más ricos de Estados Unidos financiaban sus escuelas a niveles mucho más altos que otras escuelas y estaban aumentando su gasto a un ritmo más rápido; lo que provocó el consecuente aumento de la brecha educativa: “la diferencia de financiación escolar entre un distrito del 1% superior (en su mayoría suburbios blancos) y un distrito escolar con un gasto medio en el percentil 50 aumentó un 32% entre 2000 y 2015.” (Barshay, 2020)

Esto ocurre en un contexto de aumento de la pobreza en las escuelas: “Casi una quinta parte de los estudiantes de todo el país viven en la pobreza, asisten a una escuela de alta pobreza, o ambas cosas.” National Association of Secondary School Principals. (2020). Así, cabe destacar la importancia que tiene el aumento de la financiación en infraestructuras y recursos a la hora de paliar las desigualdades en el sistema educativo americano.

ii) Francia

Sanidad

Francia ha puesto en marcha varias medidas para hacer frente a la pobreza y la desigualdad en el sector sanitario, siendo una de las principales la Estrategia Nacional de Prevención y Reducción de la Pobreza, que se puso en marcha en 2018. Esta incluye varias medidas para mejorar el acceso a la asistencia sanitaria, como aumentar el acceso al seguro médico complementario y mejorar la calidad de la cobertura. También pretende

reforzar los servicios sanitarios locales en las zonas desfavorecidas y mejorar las prestaciones médico-sociales para las personas muy pobres tal y como señalan Poucineau, Bricard & Dourgnon (2021):

La organización de los servicios sanitarios para lograr una mayor inclusividad pretende adaptar la prestación sanitaria a los segmentos de población a los que se supone que debe beneficiar -las personas desfavorecidas- reduciendo las distancias físicas y las barreras económicas y culturales para acceder a la asistencia. (p.2)

Para aumentar aún más la accesibilidad a la asistencia sanitaria, Francia ha puesto en marcha varias medidas, como la ampliación de la cobertura del seguro de enfermedad para incluir a los pobres, con un seguro público (CMU en adelante), un seguro de enfermedad complementario (CMUC en adelante), el Plan de Bonos de Seguro de Enfermedad Complementario (ACS en adelante), y un programa de seguro de enfermedad para inmigrantes indocumentados (AME en adelante).

En Francia, aunque la proporción de gastos a cargo de los usuarios en el gasto sanitario total es la más baja de la OCDE, las tasas de rechazo al tratamiento médico por razones económicas son altas y hay desigualdades sociales en el uso de los servicios sanitarios: “La mejora de la cesta de cuidados puede permitir reducir el rechazo de tratamientos médicos por motivos económicos, que es la principal causa de rechazo de tratamientos médicos en Francia” (Poucineau, Bricard & Dourgnon, 2021, p.3). La creación del CMUC y ACS buscaba reducir las dificultades de acceso a los seguros complementarios de salud, pero las tasas de no aceptación son elevadas: “Entre el 34 y el 45% para el CMUC, y entre el 41 y el 59% para el ACS en un contexto en el que están gestionados por una combinación de operadores públicos y privados.” (Poucineau, Bricard & Dourgnon, 2021, p.4)

La creación de la cobertura sanitaria complementaria tenía como objetivo mejorar el acceso al seguro de salud complementario para las personas de menores ingresos, en particular para los hogares que anteriormente habían sido elegibles para el Plan de Vales de Seguro de Salud. Por otro lado, el CMUC permitió eliminar los gastos de bolsillo para la mayoría de los beneficiarios y tener un consumo sanitario similar al del resto de la población, empero, persiste una desigualdad para las rentas más modestas : “los hogares

cuyos ingresos están justo por encima del umbral del CMU-C siguen teniendo dificultades para pagar el seguro complementario de enfermedad, a pesar de la existencia del Plan de Bonos del Seguro de Enfermedad (ACS)” (Poucineau, Bricard & Dourgnon, 2021, p.4)

Educación

En el mercado laboral francés, el nivel de educación es un factor determinante para acceder a un empleo. Aquellas personas con menor cualificación (generalmente de origen obrero y frecuentemente mujeres) enfrentan un proceso de integración profesional particularmente complejo, lo que los lleva a ser rechazadas en el empleo o a ocupar puestos precarios, estrechamente ligado con su nivel de educación: “En Francia, el origen social está más estrechamente vinculado al éxito escolar que en muchos otros países” (OCDE, 2018, p.2). Así, la tasa de AROPE para personas con bajo nivel de educaciones del 25,2%, en comparación con el 8,8% para las personas con alto nivel de educación (educación superior) tal y como observamos en la siguiente tabla.

En la Tabla 7, podemos observar el porcentaje de población francesa mayor de edad que se encuentra en una situación de AROPE, según la educación recibida. De nuevo, encontramos una alta correlación entre el nivel de educación y las probabilidades de caer en esta situación.

Tabla 7: Tasa de AROPE por nivel de educación recibido en Francia.

Educación Recibida (Ciudadanos mayores de 18 años)	Tasa AROPE
Baja (por debajo de educación primaria, primaria y educación secundaria de primer ciclo)	25,20%
Media (educación secundaria de segundo ciclo, post-secundaria y educación no terciaria)	16,2%
Alta (educación superior)	8,80%

Nota: Elaboración propia tomando datos de *National Poverty Report 2021*. European Anti-poverty Network. (2021)

Entre las medidas antipobreza del sistema educativo francés, destaca el sistema de becas y ayudas financieras. Este sistema establece becas para los estudiantes con bajos ingresos y para los estudiantes con un rendimiento académico destacado, así como ayudas para

financiar los gastos escolares y de transporte. Pese a ello, este sistema parece no funcionar ya que la brecha entre los alumnos más privilegiados socioeconómicamente y los más modestos se situaba en 118 puntos, equivalente a cuatro años de escolarización: “La puntuación media en ciencias en PISA 2015 entre los estudiantes socioeconómicamente desfavorecidos en Francia fue de 441 puntos, mientras que entre los estudiantes socioeconómicamente favorecidos fue de 558 puntos” (OCDE, 2018, p.2).

Otra medida importante es el sistema de educación prioritaria, destinado a las escuelas ubicadas en zonas desfavorecidas y que ofrece recursos adicionales para mejorar la calidad de la enseñanza y reducir las desigualdades en el rendimiento académico. Es de vital importancia mejorar dicha educación ya que cerca del 50% de los estudiantes de bajos recursos en Francia asisten a escuelas desfavorecidas, es decir, escuelas en las que la mayoría de los estudiantes también provienen de contextos desfavorecidos. Esta situación radica fundamentalmente en la calidad de la educación mas que en la capacidad de los niños: “Cuando los alumnos desfavorecidos asisten a colegios favorecidos, obtienen 134 puntos más, o el equivalente a casi cuatro años y medio de escolarización, que los que asisten a colegios desfavorecidos” (OCDE, 2018, p.2).

En Francia, si bien se ha logrado que el 45% de los adultos alcancen un nivel de estudios superior al de sus padres, aún persisten importantes desigualdades en el acceso a la educación terciaria. Solo el 17% de los adultos cuyos padres no terminaron la educación secundaria lograron completar la educación terciaria, en comparación con el 73% de aquellos cuyos padres cuentan con educación terciaria. Estas cifras reflejan una clara brecha en el acceso a la educación superior en función del origen socioeconómico. (OCDE, 2018)

Este tipo de desigualdades en la educación tienen graves implicaciones para la movilidad social y la igualdad de oportunidades en el mercado laboral. Los adultos con menor nivel educativo tienen menos probabilidades de acceder a empleos bien remunerados y de progresar en sus carreras, lo que a su vez perpetúa el ciclo de la pobreza y la exclusión social.

5) Resultado de la Comparación.

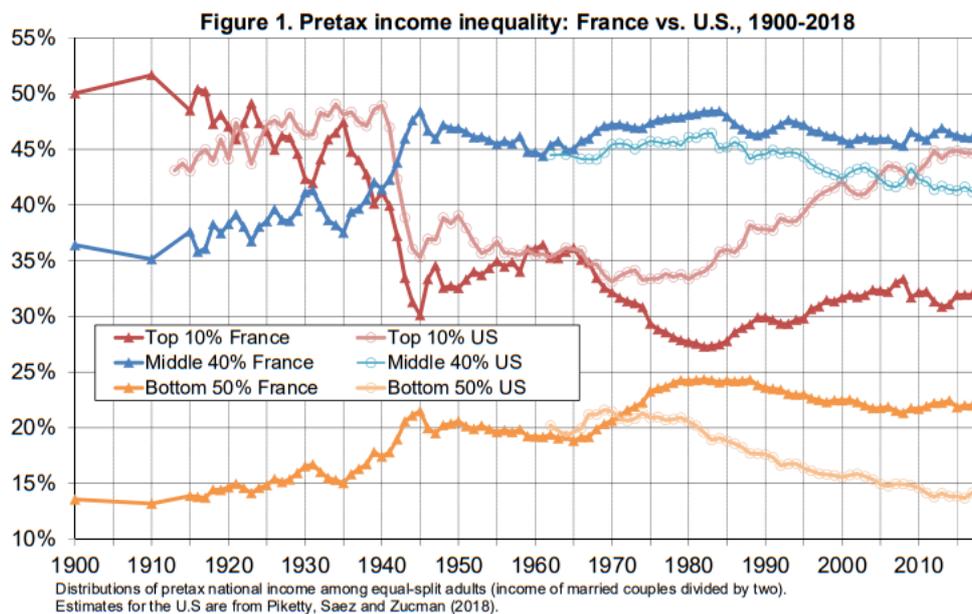
a) Desigualdad de ingresos antes y después de impuestos.

En comparación con Europa, EE. UU. presenta mayores niveles de desigualdad antes de impuestos en su economía, además la volatilidad de la economía estadounidense es considerablemente mayor que la de la mayoría de los países europeos. Aunque una mayor desigualdad antes de impuestos podría llevar a una mayor demanda de redistribución en una sociedad democrática, esto no parece estar ocurriendo en EE. UU. A pesar de experimentar una mayor desigualdad antes de impuestos y de transferencias en comparación con Europa, EE. UU. cuenta con menos redistribución. Además, no hay indicios de una presión creciente para aumentar la seguridad social. (Alesina & Glaeser, 2006)

En Francia, la proporción de la renta antes de impuestos del 10% superior (T10) ha disminuido considerablemente, pasando de alrededor del 51% en 1900-1910 al 27% en 1983. (Ver Figura 10). Ello se ha traducido en un notable aumento de la renta antes de impuestos del 50% inferior (B50), que ha pasado del 13% al 24%, y del 40% medio (M40), que ha pasado del 36% al 48%. Sin embargo, desde 1983, se ha producido una inversión de esta tendencia, con un modesto aumento de la cuota de ingresos del 10% superior (5 puntos porcentuales más, del 27% en 1983 al 32% en 2018), lo que ha provocado un descenso de las cuotas de ingresos tanto del 50% inferior como del 40% medio. Aunque este cambio ha sido mucho menos significativo que la disminución que se produjo entre la década de 1910 y principios de la década de 1980, sigue siendo un cambio de dirección digno de mención dada la diferencia con EE. UU.: “la disminución de la cuota de ingresos del 10% superior en Francia es significativamente mayor que la experimentada por EE. UU. durante el periodo 1913-1980 (-43% frente a -23%).” (Bozio, Garbinti, Goupille-Lebret, Guillot, & Piketty, 2020, p.19).

A continuación, podemos observar la tendencia en la desigualdad que existe antes de impuestos tanto en Francia como en EE. UU. entre 1900 y 2018. La tendencia muestra una clara disminución en Francia mientras que en EE. UU. pese a reducirse sigue siendo notable dicha desigualdad.

Figura 10: Desigualdad en el ingreso pre-impuesto en Francia y EE. UU. entre 1900 y 2018



Nota: Tomado de *Predistribution vs. Redistribution: Evidence from France and the U.S.* World Inequality Lab. Bozio, Garbinti, Goupille-Lebret, Guillot, & Piketty (2020)

b) El alcance de la redistribución.

La redistribución tiene efectos diferentes en los porcentajes de renta en Francia y en EE. UU. En Francia, la redistribución ha reducido la proporción de ingresos del 10% superior en un 21%, mientras que en Estados Unidos la ha reducido en un 17%. También aumenta la proporción del 50% inferior de la renta en un 40% en Francia, frente al 46% en Estados Unidos. Sin embargo, la proporción del 40% intermedio sólo se ve ligeramente afectada, con beneficios marginales en EE. UU. y un impacto negativo en Francia. En conjunto, la redistribución ha reducido la desigualdad antes de impuestos en un 44% en Francia y en un 43% en Estados Unidos durante el periodo 2010-2018. (Ver tabla 8)

En la Tabla 8 podemos observar tanto las cuotas de ingresos percibidos en EE. UU. y Francia, así como los principales indicadores de desigualdad entre distribuciones poblacionales.

Tabla 8: ¿En qué medida reduce la redistribución la desigualdad?

	Francia			Estados Unidos		
	Antes de impuestos	Después de impuestos	Después de impuestos /Antes de impuestos-1	Antes de impuestos	Después de impuestos	Después de impuestos /Antes de impuestos-1
Cuotas de ingresos (medias 2010-2018)						
Top 10%	0,32	0,25	-0,21	0,44	0,37	-0,17
Medio 40%	0,46	0,44	-0,04	0,42	0,43	0,02
50% Inferior	0,22	0,31	0,4	0,14	0,21	0,46
Indicadores de desigualdad (ratios entre ingresos medios)						
Desigualdad total (T10/B50)	7.2	4.1	-0,44	15.8	9.0	-0,43
Desigualdad superior (T10/M40)	2.7	2.3	-0,18	4.3	3.5	-0,19
Desigualdad inferior (M40/B50)	2.6	1.8	-0,31	3.7	2.6	-0,3
Desigualdad total simplificada (T10/B90)	4.2	3.0	-0,28	7.2	5.3	-0,27

Nota: Elaboración propia tomando datos de *Predistribution vs. Redistribution: Evidence from France and the U.S. World Inequality Lab*. Bozio, Garbinti, Goupille-Lebret, Guillot, & Piketty (2020)

A pesar de tener políticas e instituciones diferentes, Francia y Estados Unidos llevan a cabo un nivel similar de redistribución durante este periodo con lo que podemos afirmar la no incidencia directa de la redistribución en sendas diferencias sino la desigualdad de ingresos: “el nivel mucho más bajo de desigualdad después de impuestos en Francia no es el resultado de una mayor redistribución, sino que se debe casi totalmente a un nivel mucho más alto de desigualdad antes de impuestos.” (Bozio, Garbinti, Goupille-Lebret, Guillot, & Piketty, 2020, p.22)

c) ¿En qué medida reduce la redistribución la desigualdad a lo largo del tiempo?

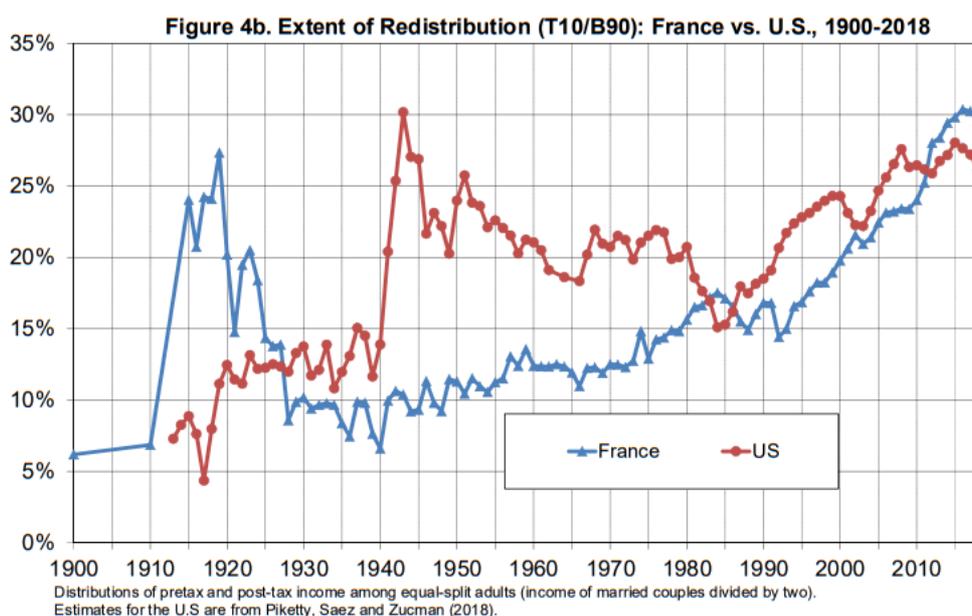
La figura 11 representa la extensión de la distribución en Francia y EE. UU. durante periodo de tiempo analizado, con una dispar tendencia entre ambos. Pese a alcanzar una mayor distribución en la década de los 40, EE. UU. ha ido reduciendo su distribución a lo largo de la historia, siendo 2010 el año en que por primera vez Francia superó a EE. UU.

EE. UU. y Francia experimentaron tendencias similares en el aumento de la redistribución a lo largo del tiempo, partiendo de niveles comparables en la década de 1960 y dando lugar a una reducción de la desigualdad antes de impuestos del 45% en ambos países al

final del período. Ambos países se vieron afectados por guerras, que causaron shocks en su indicador T10/B90, con la Primera Guerra Mundial para Francia y la Segunda Guerra Mundial para EE. UU.

Empero, EE. UU. fue capaz de mantener un alto nivel de redistribución en la posguerra durante las décadas de 1950, 1960 y 1970, convirtiéndose en el país más redistributivo hasta principios de la década de 1980, mostrando la diferente recuperación que tuvieron ambos en sendos conflictos: “La redistribución ha aumentado primero en EE.UU., donde se observa un mayor nivel de redistribución desde 1945, mientras que en Francia la redistribución aumentó sobre todo a partir de mediados de la década de 1970” (Bozio, Garbinti, Goupille-Lebret, Guillot, & Piketty, 2020, p.23). En cambio, durante el periodo 2010-2018, ambos países redujeron el mismo indicador de desigualdad en un 28%.

Figura 11: Extensión de la redistribución, entre el top 10% de la población Con mayores ingresos y el 90% con menores ingresos en Francia y EE. UU.



Nota: Tomado de *Predistribution vs. Redistribution: Evidence from France and the U.S.* World Inequality Lab. Bozio, Garbinti, Goupille-Lebret, Guillot, & Piketty (2020)

d) Descomposición a largo plazo de los cambios en los indicadores de desigualdad

En la Tabla 9 podemos observar la evolución de la desigualdad de ingresos en ambos países en distintos periodos. Se diferencian dos paneles entre los que se comparan el top

10% con mayores ingresos con el 50% menos pudiente, de igual manera se procede a comparar el top 10% con el 90% de la población con menores ingresos.

En Francia, la reducción de la desigualdad T10/B50 después de impuestos durante el periodo 1900-2018 (-75%) puede atribuirse principalmente a una disminución de la desigualdad antes de impuestos (-50%), así como a las transferencias fiscales y monetarias (-21%). Sin embargo, el impacto de las transferencias en especie o los gastos colectivos en la reducción de la desigualdad es relativamente menor, hecho que corrobora el indicador T10/B90: “La evidencia es cualitativamente similar utilizando el indicador T10/B90 con, respectivamente, un descenso global de la desigualdad del -65%, explicado principalmente por los cambios en la desigualdad antes de impuestos (-7%) y los impuestos y transferencias monetarias (-13%).” (Bozio, Garbinti, Goupille-Lebret, Guillot, & Piketty, 2020, p.25)

Tabla 9: Descomposición de la evolución de la desigualdad de ingresos después de impuestos.

	Francia			Estados Unidos		
	1900 - 2018	1900 - 1983	1983 - 2018	1900 - 2018	1900 - 1983	1983 - 2018
Panel A: Indicador de desigualdad T10/B50						
Cambios en la desigualdad de ingresos después de impuestos	-75%	-0,76	1%			48%
Debido a los cambios en la desigualdad antes de impuestos	-50%	-0,64	26%			67%
Debido a cambios en la redistribución por impuestos y transferencias de efectivo	-21%	-0,09	-21%			-9%
Debido a cambios en los gastos en especie y colectivos (en relación con la renta disponible)	-5%	-2.5%	-4%			-10%
Panel B: Indicador de desigualdad T10/B90						
Cambios en la desigualdad de ingresos después de impuestos	-65%	-0,67	7%	-0,14	-37%	37%
Debido a los cambios en la desigualdad antes de impuestos	-47%	-0,59	24%	0,07	-29%	51%
Debido a cambios en la redistribución por impuestos y transferencias de efectivo	-13%	-0,05	-13%	-0,13	-6%	-7%
Debido a cambios en los gastos en especie y colectivos (en relación con la renta disponible)	-4%	-0,02	-3%	-0,08	-2%	-7%

Nota: Elaboración propia tomando datos de *Predistribution vs. Redistribution: Evidence from France and the U.S. World Inequality Lab*. Bozio, Garbinti, Goupille-Lebret, Guillot, & Piketty (2020)

En Estados Unidos, la disminución general de la desigualdad T10/B90 después de impuestos en el período de 1913-2018 (-14%) se debe a un aumento de la desigualdad

antes de impuestos (+7%), compensado por una redistribución cada vez mayor a través de impuestos y transferencias monetarias (-13%) y transferencias en especie y gastos colectivos (-8%).

De nuevo, las evidencias señalan la mayor disminución de la desigualdad en Francia respecto a los Estados Unidos; disminución no provocada por la redistribución tal y como señalan Bozio, Garbinti, Goupille-Lebret, Guillot, & Piketty (2020): “El principal factor que explica la evolución diferencial de la desigualdad de ingresos después de impuestos procede de la evolución diferencial de la desigualdad de ingresos antes de impuestos entre los dos países.” (p.26)

e) De la estructura de la fiscalidad a la progresividad fiscal.

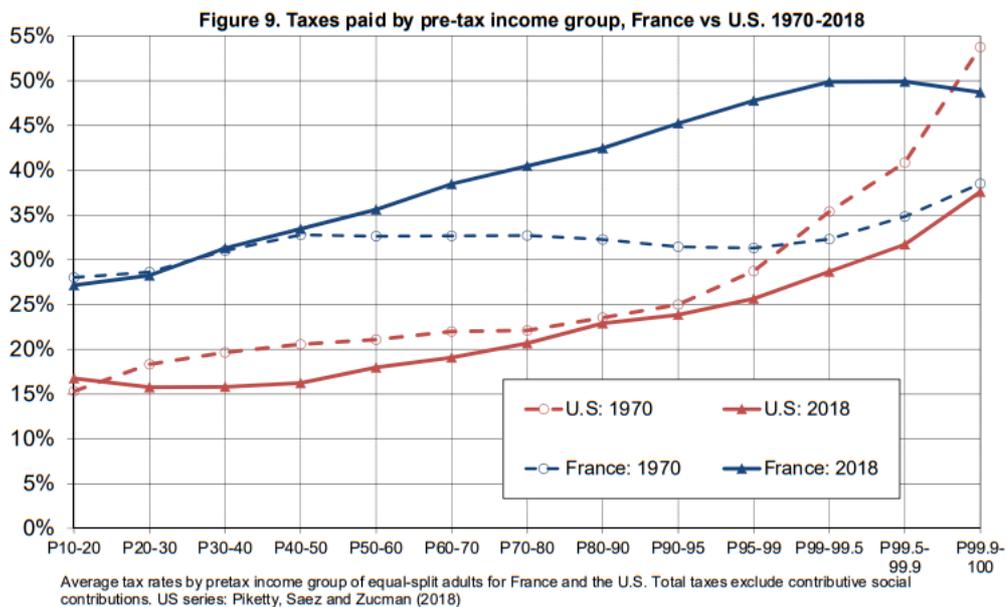
En cuanto a la Figura 12, podemos encontrar de nuevo una tendencia opuesta en el pago de los impuestos por grupos de ingreso. En EE. UU., el impuesto ha caído hasta un 20%, mientras que en Francia encontramos un incremento del 15%.

Así en Francia, se observa un claro movimiento hacia una mayor progresividad fiscal: en 1970, las tasas impositivas aumentaron ligeramente del 27% al 33% al pasar de P10-P20 a P40-50, permaneciendo luego estables hasta P99,5, antes de alcanzar el 39% para P99,9-100. Hasta 2018, las tasas impositivas medias aumentaron para el 50% superior de la distribución de ingresos, con un aumento casi lineal del 27% para P10-P20 al 50% para P99-99,9. En la parte superior de la distribución de ingresos (P99.9-100), el aumento es menos pronunciado, del 39% en 1970 al 49% en 2018, lo que lleva a una pequeña regresividad en las tasas impositivas francesas. Por otro lado, el aumento de impuestos es mayor para la mitad superior del 1% superior (P99-99,5), cuya carga fiscal media aumentó del 32% al 50%.

En 2016, la carga fiscal en los Estados Unidos disminuyó, pero no de manera igual para todos los grupos de ingresos. Dos partes de la distribución de ingresos sufrieron la mayor disminución en las tasas impositivas: primero, el medio de la distribución de ingresos, de P20 a P70, vio una reducción en las tasas impositivas medias de 3-4 puntos porcentuales; segundo, los primeros 5% de la distribución de ingresos vieron reducida su carga fiscal

en al menos 3 puntos porcentuales, con la mayor disminución para los primeros 0,1%, donde las tasas impositivas disminuyeron del 54% en 1970 al 38% en 2018.

Figura 12: Impuestos pagados por grupo de ingresos en Francia y EE. UU.



Nota: Tomado de Predistribution vs. Redistribution: Evidence from France and the U.S. World Inequality Lab. Bozio, Garbinti, Goupille-Lebret, Guillot, & Piketty (2020)

Curiosamente, las tasas impositivas francesas y estadounidenses en la cima han seguido tendencias opuestas. La tasa impositiva enfrentada por los primeros 0,1% franceses aumentó drásticamente durante el período 1970-2018 y ahora es igual al nivel enfrentado por los primeros 0,1% de los Estados Unidos en 1970. En contraste, la tasa impositiva enfrentada por los primeros 0,1% en los Estados Unidos disminuyó drásticamente y se está acercando al nivel enfrentado por los primeros 0,1% franceses en 1970.

f) El papel de las transferencias monetarias en la redistribución.

La Figura 13 muestra las transferencias monetarias promedio que reciben los diferentes grupos de ingresos definidos previamente en Francia (Campo A) y Estados Unidos (Campo B).

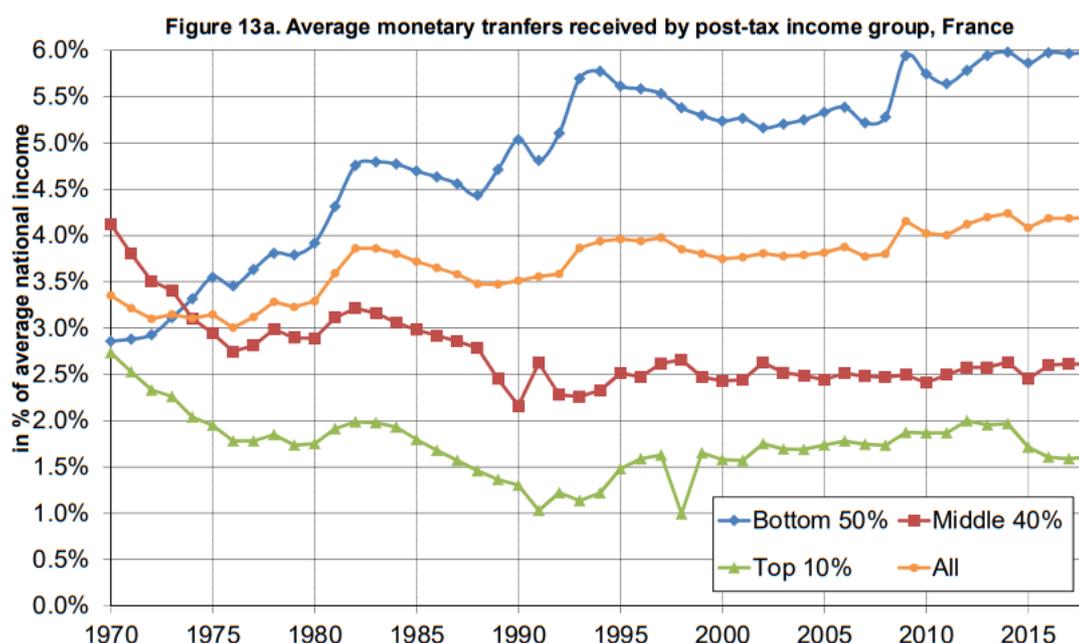
En Francia, la evolución a largo plazo ha sido una disminución de las transferencias familiares generales (no sujetas a pruebas de necesidad) y un fuerte aumento en las transferencias sujetas a pruebas de necesidad, como la ayuda de ingresos y la ayuda de

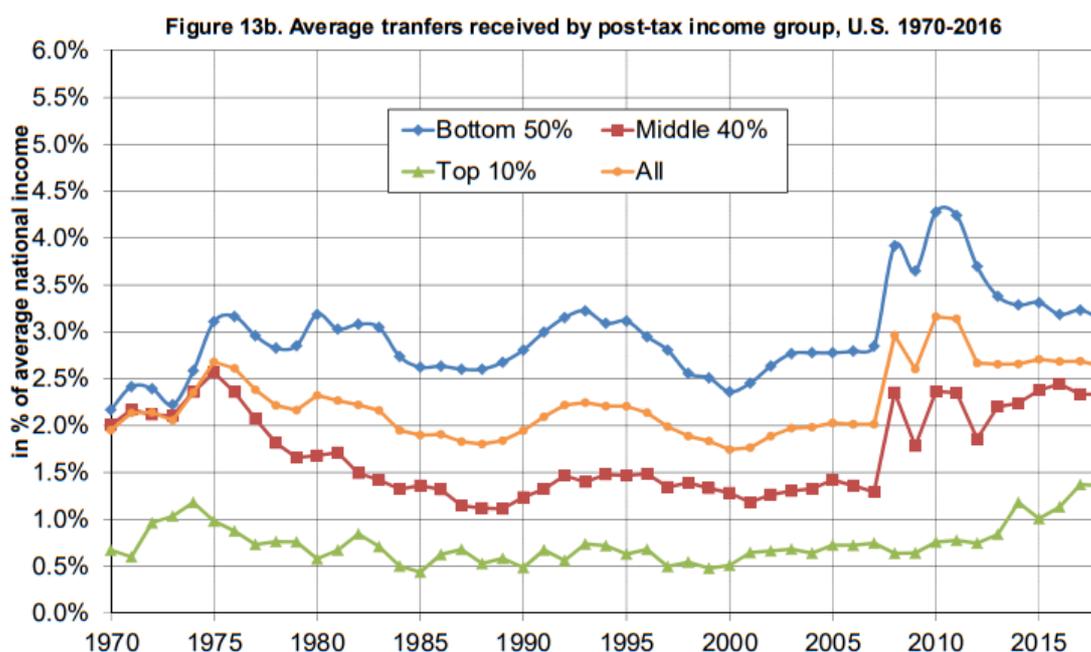
vivienda. Este cambio en la composición ha afectado la distribución de las transferencias monetarias, donde los grupos del 10% superior y el 40% medio recibieron menos transferencias, mientras que el 50% inferior recibió más, es decir, las transferencias promedio que recibió B50 aumentaron del 2,7% al 6% del ingreso nacional en el periodo de 1970-2018.

La Figura 13b muestra estimaciones similares para los Estados Unidos. En las décadas de 1970 y 1980, las transferencias monetarias que recibieron el 10% superior y el 40% medio disminuyeron significativamente a favor del 50% inferior. En los años 2007-2010, después de la Gran Recesión, las transferencias monetarias para el 50% inferior y el 40% medio aumentaron significativamente. Se implementaron programas estatales excepcionales, además de créditos fiscales para familias de bajos y medianos ingresos, se aumentaron los fondos y el acceso a programas de asistencia alimentaria para familias de bajos ingresos y se extendió la ayuda de desempleo.

En general, la redistribución a través de transferencias monetarias ha aumentado en ambos países, pero el alcance de estas transferencias, especialmente para el 50% inferior, ha sido mucho más pronunciado en Francia que en Estados Unidos.

Figura 13: Media de las transferencias monetarias recibidas por grupo de ingreso en Francia y EE. UU.





Nota: Tomado de *Predistribution vs. Redistribution: Evidence from France and the U.S.* World Inequality Lab. Bozio, Garbinti, Goupille-Lebret, Guillot, & Piketty (2020)

6) Discusión y Recomendaciones.

La desigualdad de ingresos es una preocupación creciente en Estados Unidos, dónde la brecha entre ricos y pobres ha aumentado considerablemente en las últimas décadas. Tal y como hemos observado, Estados Unidos tiene uno de los niveles más altos de desigualdad de ingresos entre los países desarrollados, sobre todo si se consideran los ingresos antes de impuestos. Francia, por su parte, ha aplicado diversas políticas destinadas a reducir la pobreza y promover la redistribución de la renta. En este contexto, se proponen cinco propuestas políticas que podrían aplicarse en Estados Unidos para reducir la pobreza y la desigualdad, basadas en el sistema redistributivo y fiscal, e inspiradas en las políticas aplicadas en Francia.

Propuesta política 1: Aumentar la progresividad del sistema del impuesto sobre la renta.

Estados Unidos tiene uno de los tipos impositivos más bajos para las rentas altas entre los países desarrollados. Aumentando la progresividad del sistema del impuesto sobre la

renta, el gobierno podría generar más ingresos y utilizarlos para financiar programas sociales que beneficien a los hogares con rentas bajas; posibilidad que se ha visto privada desde la reforma fiscal de 2017 en EE. UU.: “Esas medidas han privado a la nación de recursos que podrían emplearse para financiar funciones básicas del gobierno e inversiones públicas esenciales” (Boushey & FMI, 2020, p.33). En Francia, el sistema del impuesto sobre la renta es muy progresivo, con un tipo impositivo marginal máximo del 45%.

De igual modo, el debate actual sobre cómo lograr una fiscalidad personal más justa es el diferente tratamiento de cada fuente de ingresos en el impuesto, que debería combinarse con esta reforma. La tendencia a largo plazo ha sido bajar los tipos máximos en prácticamente todos los países ricos, esta tendencia ha persistido durante mucho tiempo agravando las consecuencias de esta: “Si la fiscalidad en la cima de la jerarquía social se volviera más regresiva en el futuro, el impacto sobre la dinámica de la desigualdad de la riqueza sería probablemente significativo, conduciendo a una concentración muy alta del capital” (Piketty, 2014, p.635).

El economista británico, Atkinson señalaba la discrepancia entre lo que se afirma y lo que dicen realmente las estimaciones sobre la elasticidad de la renta imponible y la interpretación incorrecta que debe darse a las afirmaciones hechas sobre las interdependencias entre las rentas. Es más lógico suponer que el aumento de la renta del percentil más rico provocado por un recorte de los tipos máximos se produce a expensas de otros contribuyentes. (Ayala Cañón, 2016)

Propuesta política 2: Implantar un impuesto sobre el patrimonio

El impuesto sobre el patrimonio grava el patrimonio neto de las personas físicas. Este impuesto se aplicaría a los estadounidenses más ricos y contribuiría a reducir la desigualdad mediante la redistribución de la riqueza. Un impuesto sobre la riqueza se ha aplicado con éxito en Francia, con un tipo impositivo de hasta el 1,5% sobre el patrimonio neto superior a 1,3 millones de euros.

El patrimonio difiere de los ingresos; estos son la remuneración del trabajo. Debido a que la riqueza se mantiene en inversiones que producen riqueza adicional, continúa

expandiéndose automática y exponencialmente, práctica que se ha extendido en los estratos más altos dados sus beneficios fiscales. Tal y como hemos observado en nuestra investigación, la recaudación fiscal estadounidense se centra en el impuesto sobre la renta y las nóminas; ignorando la capacidad recaudatoria que tendría la introducción de este gravamen. (Reich, 2019).

Así y en el supuesto de establecer una tasa del 1% para aquellos patrimonios que superasen los 32.2 millones de dólares en EE. UU. la recaudación alcanzaría niveles considerables para la financiación de proyectos como la sanidad universal:

Suponiendo que se aplicara el mismo nivel de incumplimiento a un impuesto federal sobre el patrimonio, el tipo impositivo efectivo impuesto sería del 0,86% en lugar del 1%. En 2020, el impuesto efectivo del 0,86% sobre los 13,8 billones de dólares de riqueza imponible recaudaría unos 118.000 millones de dólares. (Wamhoff, 2019, p.8)

Propuesta política 3: Ampliar el crédito fiscal por rendimientos del trabajo (EITC)

El EITC es un crédito fiscal reembolsable para trabajadores con ingresos bajos y moderados, proporciona un incentivo financiero para que las personas que se encuentran en una situación vulnerable trabajen complementando sus ingresos: “las ampliaciones del EITC han fomentado la participación laboral de las madres solteras estadounidenses” (Diamond & Saez, 2011, p.12). Lejos de desincentivar la participación en el mercado laboral, la ampliación de estos instrumentos premia la involucración en el mismo: “Estas reformas fomentan la participación de la mano de obra y proporcionan transferencias a los trabajadores de bajos ingresos considerados como un grupo merecedor” (Diamond & Saez, 2011, p.14).

Así, ampliar el EITC beneficiaría a los trabajadores con rentas bajas y contribuiría a reducir la pobreza y la desigualdad con un coste muy reducido tal y como señala Igan (2014): “La ampliación del crédito impositivo, especialmente a aquellas personas sin hijos, ayudaría a sacar de la pobreza a un mayor número de trabajadores. Los costos fiscales serían muy manejables: según nuestras estimaciones, menos del 0,1% del PIB por año.”

Propuesta política 4: Aumentar el salario mínimo federal

El salario mínimo federal en Estados Unidos no se ha aumentado en más de una década y actualmente está fijado en 7,25 dólares por hora (Wage and Hour Division: United States Department of Labor, s. f.). Dicho salario, no proporciona a los trabajadores unos ingresos suficientes para cubrir sus necesidades básicas. Además, un aumento del salario mínimo mitigaría los inconvenientes del aumento del EITC:

Un aumento del salario mínimo podría limitar de manera eficaz el grado en que el crédito impositivo presiona los salarios antes de impuestos a la baja. También transferiría algunos de los costos fiscales derivados de la ampliación del crédito impositivo a las empresas, en lugar de financiarse a través del presupuesto. (Igan, 2014)

Con esta propuesta, los trabajadores con salarios bajos dispondrían de un capital extra, lo que estimularía la economía, reduciría la pobreza y la desigualdad y mejoraría la movilidad social.

Propuesta política 5: Proporcionar asistencia sanitaria universal

La falta de asistencia sanitaria asequible contribuye de forma significativa a la pobreza y la desigualdad en Estados Unidos: “Mientras que el modelo estadounidense siga orientado a la innovación mundial en cuanto a investigación sin mirar hacia una atención comunitaria pública los malos resultados en los indicadores y las deudas de las personas enfermas se seguirán sucediendo.” (Váldes López et al, 2021).

Esta asistencia sanitaria universal puede financiarse de manera eficaz a través del aumento en la recaudación de diversos gravámenes tal y como hemos demostrado a lo largo de la investigación y como afirman Saez, & Zucman (2021): “EE. UU. podría recaudar hasta cuatro puntos de la renta nacional en impuestos adicionales gravando a los mas ricos. Ello bastaría para proporcionar asistencia sanitaria a los millones de estadounidenses que carecen de seguro médico” (p.220).

De esta manera, con la asistencia sanitaria universal, el gobierno podría garantizar que todos los ciudadanos tengan acceso a la asistencia sanitaria independientemente de sus ingresos, lo que reduciría la pobreza y la desigualdad.

Con todo, las propuestas realizadas con anterioridad en torno a la reducción de la desigualdad en Estados Unidos son el resultado de la investigación realizada en el marco de esta tesis. Es importante señalar que existen numerosas propuestas posibles que podrían contribuir a disminuir la desigualdad económica en este país.

7) Conclusión

El sueño americano se ha idealizado durante mucho tiempo como la encarnación de la movilidad social y la prosperidad económica. Sin embargo, a pesar de la reputación de Estados Unidos como el país de las oportunidades, los datos muestran que la movilidad social ascendente es cada vez más difícil de alcanzar, y la brecha entre ricos y pobres ha aumentado considerablemente en las últimas décadas. De acuerdo con nuestra investigación, los elevados niveles de desigualdad de Estados Unidos pueden atribuirse a diversos factores, como un sistema fiscal regresivo y poco homogenizado, la falta de acceso a la educación y la sanidad. Estos factores perpetúan un sistema que recompensa a las rentas más altas y deja a muchas personas y familias con bajos ingresos luchando por llegar a fin de mes.

Aunque el Sueño Americano ha sido una fuerza motriz para muchos, la realidad es que las políticas económicas y las estructuras institucionales de Estados Unidos no abordan adecuadamente las desigualdades estructurales que impiden a las personas con bajos ingresos progresar económicamente.

Para abordar este problema, los responsables políticos deben dar prioridad a políticas que promuevan una mayor igualdad de ingresos, como una reforma fiscal progresiva, y un mayor acceso a la educación y la sanidad. Además, debe existir un esfuerzo concertado para abordar la discriminación sistémica que afecta de manera desproporcionada a las comunidades marginadas, perpetuando aún más la desigualdad.

En conclusión, el sueño americano debe reevaluarse a la luz de la creciente evidencia de desigualdad económica y limitada movilidad social. Para crear una sociedad más equitativa, los responsables políticos deben tomar medidas audaces para abordar los factores estructurales que perpetúan la desigualdad y ofrecer más oportunidades a todas las personas para alcanzar la prosperidad económica.

8) Bibliografía

Alesina, A. & Glaeser, E. (2006). Why are welfare states in the US and Europe so different: What do we learn? *Horizons stratégiques*, 2. <https://doi.org/10.3917/hori.002.0051>

André, M. (2019). À moyen terme, une hausse de la TVA accroît légèrement les inégalités de niveau de vie et la pauvreté. *Insee Analyses*, 43. <https://www.insee.fr/fr/statistiques/3713290>

Ayala Cañón, L. (2016). Explicar la desigualdad con Inequality de A.B. Atkinson. Editorial Harvard University Press, Cambridge, Ma., 2015, 384 páginas. *Revista Electrónica Sobre La Enseñanza de La Economía Pública*, Nº 18, 62-74. <http://publica.unizar.es/wp-content/uploads/2016/02/art.-18.4-1-2.pdf>

Barshay, J. (2020, 29 junio). A decade of research on the rich-poor divide in education. The Hechinger Report. <https://hechingerreport.org/a-decade-of-research-on-the-rich-poor-divide-in-education/>

Garbinti B., Goupille-Lebret J., Piketty, T. Accounting for Wealth-Inequality Dynamics: Methods, Estimates, and Simulations for France, *Journal of the European Economic Association*, Volume 19, Issue 1, February 2021, Pages 620–663, <https://doi.org/10.1093/jeea/jvaa025>

Bouvard, L. (2021). EUROMOD Country Report: France 2018-2021. *En EUROMOD*. Bozio, A., Garbinti, B., Goupille-Lebret, J., Guillot, M., & Piketty, T. (2020). Predistribution vs. Redistribution: Evidence from France and the U.S. *World Inequality Lab*, 2020/22. <https://wid.world/document/predistribution-vs-redistribution-evidence-from-france-and-the-u-s/>

Boushey, H. & Fondo Monetario Internacional (FMI). (2020). Cómo hacer de Estados Unidos un país más igualitario. *Punto de Vista: FINANZAS & DESARROLLO*, 32-35. <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/spa/2020/12/pdf/how-to-make-america-more-equal-boushey.pdf>

Causa, O., & Hermansen, M. (2017). Income redistribution through taxes and transfers across OECD countries. *OECD Economics Department Working Papers*, 1453(ECO/WKP(2017)85), 1-91. <https://doi.org/10.1787/bc7569c6-en>

Coady, D., & Le, N.-P. (2020). Designing Fiscal Redistribution: The Role of Universal and Targeted Transfers. *IMF Working Paper*, WP/20/105. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2020/06/26/Designing-Fiscal-Redistribution-The-Role-of-Universal-and-Targeted-Transfers-49502>

Commitment to Equity Institute. (2022, 5 mayo). *CEQ Data Center*. Commitment to Equity. Recuperado 16 de febrero de 2023, de <https://commitmenttoequity.org/datacenter>

Congressional Research Service. (2022). Overview of the Federal Tax System in 2022. R45145. Retrieved from <https://crsreports.congress.gov/product/details?prodcode=R45145>

Cremer, H., Pestieau, P., & Rochet, J.-C. (2001). Direct versus Indirect Taxation: The Design of the Tax Structure Revisited. *International Economic Review*, 42(3), 781–799. <http://www.jstor.org/stable/827029>

Diamond, P. A., & Saez, E. (2011a). The Case for a Progressive Tax: From Basic Research to Policy Recommendations. *RePEc: Research Papers in Economics*, 3548, 1-45. https://econpapers.repec.org/RePEc:ces:ceswps:_3548

Emmanuel Saez, Gabriel Zucman, Wealth Inequality in the United States since 1913: Evidence from Capitalized Income Tax Data , *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 131, Issue 2, May 2016, Pages 519–578, <https://doi.org/10.1093/qje/qjw004>

European Anti-poverty Network. (2021). National Poverty Report 2021. EUROPEAN Anti-poverty Network (EAPN) France, 1-26. https://www.eapn.eu/wp-content/uploads/2021/10/eapn-EAPN-France_National-Poverty-Watch-Report-2021-ENG-5261.pdf

EuroStat. (2022, febrero). *Statistics Explained: Government expenditure on social protection*. Recuperado 21 de febrero de 2023, de https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Government_expenditure_on_social_protection

Frieden, K., & Lindholm, D. (2021). A Global Perspective on U.S. State Sales Tax Systems as a Revenue Source: Inefficient, Ineffective, and Obsolete. *The State Tax Research Institute (STRI)*, 1-104. <https://www.cost.org/globalassets/cost/state-tax-resources-pdf-pages/cost-studies-articles-reports/sales-tax-study---final.pdf>

Friedrich, M. (2021, 14 septiembre). Income, Poverty and Health Insurance Coverage in the United States: 2020. US Census Bureau. Recuperado 23 de febrero de 2023, de <https://www.census.gov/newsroom/press-releases/2021/income-poverty-health-insurance-coverage.html>

Hagen-Zanker, J., Bastagli, F., Harman, L., Barca, V., Sturge, G., & Schmidt, T. (2016). Understanding the impact of cash transfers: the evidence. ODI ORG, 1-7. <https://cdn.odi.org/media/documents/11465.pdf>

Higgins, S., Lustig, N., Ruble, W., & Smeeding, T. M. (2015). Comparing the Incidence of Taxes and Social Spending in Brazil and the United States. *Review of Income and Wealth*, 62(S1), S22-S46. <https://doi.org/10.1111/roiw.12201>

Igan, D. (2014, 1 septiembre). *Cómo combatir la pobreza en Estados Unidos*. Foro Económico Mundial. Recuperado 15 de marzo de 2023, de <https://es.weforum.org/agenda/2014/09/como-combatir-la-pobreza-en-estados-unidos/>

Lara, M. D. R. H. (2008). Los conceptos de Estado Social de Derecho, Bienestar social e Interés colectivo. *Letras jurídicas: revista de los investigadores del Instituto de Investigaciones Jurídicas UV*, (18), 161-181.

Leventi C, Katsimi M, Tsakloglou P. Going regional: distributional effect of taxes and transfers in six EU countries and the UK. (2022). *Centre for Microsimulation and Policy Analysis, CeMPA WP 04/22*, 1-27. <https://euromod-web.jrc.ec.europa.eu/research/publications/going-regional-distributional-effect-taxes-and-transfers-six-eu-countries-and>

Martinez-Vazquez, J., Vulovic, V., & Liu, Y. (2009). Direct versus Indirect Taxation: Direct versus Indirect Taxation: Trends, Theory and Economic Significance. Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University. <https://icepp.gsu.edu/files/2015/03/ispwp0911.pdf> 1-61

Mather, M., & Jarosz, B. (2014, noviembre). Education in the U.S.: The Great Equalizer? PRB (Population Reference Bureau). Recuperado 23 de febrero de 2023, de <https://www.prb.org/resources/us-inequality-education/>

National Association of Secondary School Principals. (2020). Poverty and its impact on students' education. *National Association of Secondary School Principals*, 1-4. <https://www.nassp.org/poverty-and-its-impact-on-students-education/>

Navarro Ruvalcaba, M. A. (2006). Modelos y regímenes de bienestar social en una perspectiva comparativa: Europa, Estados Unidos y América Latina. *Desacatos*, 21. <https://www.scielo.org.mx/pdf/desacatos/n21/n21a8.pdf>

OCDE. (2018). Equity in education: breaking down barriers to social mobility france. Country Note: Programme for International Student Assessment (PISA), 1-4. <https://www.oecd.org/pisa/Equity-in-Education-country-note-France.pdf>

Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Amsterdam University Press.

Poucineau, J., Bricard, D., & Dourgnon, P. (2021). Expectable Effects on Poverty Reduction of the Health System Reforms Introduced in the National Strategy for the Prevention and Reduction of Poverty Conceptual Framework and Literature Review. *Institute for Research and Information in Health Economics*, 259, 1-8. <https://www.irdes.fr/english/issues-in-health-economics/259-expectable-effects-on-poverty-reduction-of-the-health-system-reforms-introduced-in-the-national-strategy-for-the-prevention-and-reduction-of-poverty.pdf>

Reich, R. (2019, 19 mayo). Why We Need a Wealth Tax. *Robert Reich Blog*. Recuperado 23 de marzo de 2023, de <https://robertreich.org/post/184864571375>

Roach, B. R. (2010). Taxes in the United States: History, Fairness, and Current Political Issues. *Global Development And Environment Institute Tufts University*. <http://ase.tufts.edu/gdae>

S. Georges-Kot, 2015. "Annual and lifetime incidence of the value-added tax in France," *Documents de Travail de l'Insee - INSEE Working Papers g2015-12*, Institut National de la Statistique et des Etudes Economiques.

Saez, E. (2004). Direct or indirect tax instruments for redistribution: short-run versus long-run. *Journal of Public Economics*, 88(3-4), 503-518. [https://doi.org/10.1016/s0047-2727\(02\)00222-0](https://doi.org/10.1016/s0047-2727(02)00222-0)

Saez, E., & Zucman, G. (2021). *El Triunfo de la Injusticia: Cómo Los Ricos Evaden Impuestos Y Cómo Hacer Que Paguen / The Triumph of Injustice: How the Rich Dodge Taxes and How to Make Them*. Taurus.

Simon, D. (2011). Poverty Fact Sheet: Poor and In Poor Health. The Institute for Research on Poverty and the Morgridge Center for Public Service, 1-3. <https://www.irp.wisc.edu/publications/factsheets/pdfs/PoorInPoorHealth.pdf>

Slemrod, Joel. 1990. "Optimal Taxation and Optimal Tax Systems." *Journal of Economic Perspectives*, 4 (1): 157-178. DOI: 10.1257/jep.4.1.157

Tax Policy Center. (2020). How do state and local sales taxes work? *Tax Policy Center Briefing Book* 1-6. https://www.taxpolicycenter.org/sites/default/files/briefing-book/how_do_state_and_local_sales_taxes_work_1.pdf

Valdrés López, A., Bruna Barranco, I., Martínez Giménez, L., López Zapater, B., & Maestre Aguilar, R. (2021, 16 febrero). *Análisis del sistema sanitario de Estados Unidos de América, salud y negocio*. RSI - Revista Sanitaria de Investigación. Recuperado 14 de marzo de 2023, de <https://revistasanitariadeinvestigacion.com/analisis-del-sistema-sanitario-de-estados-unidos-de-america-salud-y-negocio/>

Wage and Hour Division: United States Department of Labor. (s. f.). *Hoja de Datos #47: Disposiciones sobre salario mínimo, mantenimiento de registros y trabajo de menores de la Ley de los Estados Unidos aplicables a los conductores extranjeros de vehículos comerciales y sus ayudantes*. United States Department of Labor. Recuperado 21 de marzo de 2023, de <https://www.dol.gov/agencies/whd/fact-sheets/47-flsa-foreign-commercial-vehicles/espanol>

Wamhoff, S. (2019). The U.S. Needs a Federal Wealth Tax. *Institute on Taxation and Economic Policy*, 1-11. https://itep.sfo2.digitaloceanspaces.com/012319-The-US-Needs-a-Federal-Wealth-Tax_Wamhoff.pdf

Wimer C., Parolin Z., Fenton A., Fox L., Jencks C; The Direct Effect of Taxes and Transfers on Changes in the U.S. Income Distribution, 1967–2015. *Demography* 1 October 2020; 57 (5): 1833–1851. doi: <https://doi.org/10.1007/s13524-020-00903-6>

Zainal, Zaidah. (2007). Case study as a research method. *Jurnal Kemanusiaan*. 9.