

Montevideo, 2 de julio de 2025

Marcelo Abdala
Presidente del PIT-CNT
Presente

Por medio de esta nota, nos dirigimos a usted, y en su nombre al conjunto del PIT-CNT, con el objetivo de hacerle llegar un conjunto de consideraciones sobre la propuesta de incorporar un gravamen al 1% más rico de la población uruguaya. En nuestra calidad de docentes e investigadores del Instituto de Economía de la Universidad de la República (IECON-FCEA), hemos tenido la oportunidad de trabajar en temas relativos a la distribución de la riqueza y el ingreso, así como en la forma en que los impuestos inciden sobre ellas. Entendemos que tanto las propuestas realizadas por el PIT-CNT durante el acto del pasado primero de mayo, como las presentadas al Presidente de la República el 23 de junio pasado, se encuentran emparentadas con estudios que hemos realizado.

Dada la importancia de contar con fuentes de financiamiento para sustentar políticas públicas de combate a la pobreza y la desigualdad, a continuación detallamos, a título personal, algunos elementos de juicio que entendemos pueden serle útiles tanto al PIT-CNT como a la sociedad uruguaya en su conjunto, para transitar por este importante debate. El objetivo, en última instancia, es contribuir con el debate informado sobre esta potencial medida, para luego evaluar su factibilidad y pertinencia en los ámbitos que correspondan.

Estas consideraciones se organizan en cuatro elementos centrales: (1) evidencia disponible sobre la proporción de riqueza que tiene el 1%; (2) el stock de riqueza de la economía uruguaya y la recaudación potencial de un impuesto a la riqueza; (3) potenciales efectos de evasión y elusión de este tipo de impuestos; y (4) consideraciones de diseño e implementación.

1. La distribución de la riqueza en Uruguay: ¿cuál es el patrimonio del 1% más rico?

Lo primero que es importante destacar es que sabemos todavía muy poco sobre la distribución de la riqueza en Uruguay, y menos aún sobre el patrimonio que concentra el 1% más rico. Nuestro trabajo como investigadores es intentar reconstruir, a partir de pistas parciales, un conjunto de estimaciones convincentes sobre la desigualdad patrimonial. Todas las estimaciones son siempre y por definición provisorias, perfectibles, y sujetas a revisión. Por ese motivo es importante contar con una amplia variedad de aproximaciones sobre el mismo fenómeno, de modo de poder establecer algunos hechos muy generales que nos permitan

pensar, si no en números precisos, al menos en grandes órdenes de magnitud para guiar la discusión.

Cuando hablamos del “1%” podemos estarnos refiriendo al 1% de los adultos de Uruguay, unas 25.000 personas, o al 1% de los hogares, unos 10.000 hogares. ¿Qué proporción del patrimonio total tienen?

Son relativamente pocas las piezas de información que tenemos para responder esta pregunta. Una de ellas es la Encuesta Financiera de los Hogares Uruguayos (EFHU), de 2013. La EFHU, como todas las encuestas de hogares, tiene serios problemas para captar a los hogares más ricos, por lo que los resultados que arroja pueden ser confiablemente considerados como la cota inferior. Así, el 1% de los hogares acumula en el entorno del 23-25% de la riqueza total, como ha sido documentado en diversos estudios (Gandelman y Lluberas, 2024; Carranza y otros, 2025).

Otra aproximación posible es tomar los datos de ingresos por capital reportados en los registros tributarios (adecuadamente des-identificados para asegurar anonimato), que son de alta calidad, para reconstruir la riqueza que les dio origen. La intuición es sencilla: observar los flujos de ingresos generados por la riqueza de cada individuo, y estimar el stock de riqueza que genera estos ingresos a partir de tasas de retorno al capital. En base a esa aproximación, y a pesar de los problemas de evasión y elusión fiscal de los datos tributarios, es posible estimar, para el período 2009-2016, que la participación del 1% de los adultos de mayor riqueza es de 37-39% (De Rosa, 2025). Este tipo de metodología es ampliamente empleada en la literatura (ver trabajo seminal de Saez y Zucman, 2016) y arroja resultados comparables con otros para la región (Carranza y otros, 2025).

Una tercera posibilidad es combinar estas fuentes, para ajustar los datos de la encuesta y dar mejor cuenta de la concentración en el 1% superior para el año 2013. Así, en De Rosa y Vilá (2024) se usa la EFHU y se combina con datos de mil-millonarios provenientes de las estimaciones basadas en registros tributarios, empleando una metodología ampliamente utilizada en la literatura (Vermeulen, 2016, 2018), apoyada en una regularidad empírica sobre la forma en la que se distribuyen los patrimonios muy elevados, conocida como distribución de Pareto. En base a esas estimaciones, la riqueza acumulada por el 1% de los hogares más ricos es del entorno del 41%. Alternativamente, si en vez de usar los mil-millonarios de los registros tributarios para ajustar la encuesta, se usan los de los mil-millonarios de *Forbes* (que tiene la desventaja de tener uruguayos en la lista recién en 2021) la estimación de la participación del 1% es de 35.7%.

Empleando una metodología con el mismo espíritu, y que permite dar cuenta de datos más actualizados, es posible realizar algunas estimaciones sencillas en base a los datos recientemente publicados por el “Global Wealth Report 2025” de UBS y recogidos en

semanario Búsqueda¹, que indican que hay unos 17.600 individuos en Uruguay en 2024 con más de un millón de dólares de patrimonio, y que el patrimonio promedio son unos 90.000 dólares. Con esos dos datos, y suponiendo que el patrimonio máximo poseído por un uruguayo es equivalente al de los dos mil-millonarios que figuran en la lista de *Forbes* (1.100 millones de dólares cada uno), es posible realizar una interpolación de Pareto, para estimar que el 1% de más riqueza, que de acuerdo a esta forma de cálculo sería de un 37.5% del patrimonio.

En términos de los montos involucrados, de los registros tributarios capitalizados, el 1% de los adultos más ricos poseían en 2016, cada uno, entre un millón y un poco más de mil millones de dólares de patrimonio. De acuerdo a los datos de la EFHU ajustada, el umbral para ingresar al 1% más rico de los hogares uruguayos en 2013 era 1.2 millones de dólares, llegando hasta los 1.100 millones de dólares. En los datos de UBS, como dijimos, serían unas 17.600 personas las que tienen más de un millón de dólares del patrimonio (el 0.7% más rico aproximadamente). Naturalmente, estos datos no son estrictamente comparables porque vienen de fuentes distintas y de años diferentes (no fácilmente ajustables por inflación porque también son afectados por cambios en la valuación de los activos), pero permiten entender los órdenes de magnitud involucrados.

Primera consideración General: del panorama que emerge de todas estas fuentes de información y metodologías, y solo a los efectos de fijar ideas, es posible decir que **el 1% más rico acumula un 35-40% del total de la riqueza**. Esto ubica a Uruguay con una desigualdad similar a países muy desiguales como Estados Unidos, y similar a otros países de la región como Colombia y Brasil, y muy por encima de países como Reino Unido o Francia. Adicionalmente, **es posible establecer, al menos provisoriamente, en un millón de dólares de patrimonio neto como umbral para acceder al 1%, con un máximo que supera los mil millones de dólares**. Esto quiere decir que, dentro del 1%, tendremos individuos y hogares que, en general, tendrán patrimonios de 10, 20, 100 y más millones de dólares.

2. El stock de patrimonio en manos del 1% y la recaudación potencial

Para calcular la potencial recaudación de un impuesto al patrimonio del 1% de mayor riqueza, hay diversas aproximaciones posibles. En términos generales esto pasa por entender cuánto patrimonio existe en la economía, y cuánto de este patrimonio posee el 1%, como primera aproximación razonable de la base imponible del impuesto.

El stock de riqueza en una economía suele medirse como el ratio riqueza/ingreso, o ratio riqueza/PIB. Por ejemplo, un ratio de 500% implica que la cantidad de riqueza total equivale a 5 veces el PIB. En los países desarrollados este ratio puede ser de 400%-800%; en los de menores ingresos, es más bien 300%-500%. En general, las estimaciones de stock de

¹<https://www.búsqueda.com.uy/economia/uruguay-sumo-363-nuevos-millonarios-2024-y-son-17675-segun-banco-suizo-n5401130>

patrimonio las realizan los bancos centrales, pero desafortunadamente en Uruguay no contamos con estimaciones oficiales.

Si hacemos un ejercicio extremadamente conservador, y nos imaginamos que la riqueza uruguaya equivale a tres veces su PIB (un valor relativamente bajo), y asumimos que el 1% tiene un 25% de la riqueza como dice la EFHU (que como dijimos representa la cota más baja posible de concentración), entonces el 1% tendría una riqueza que equivaldría al 75% del PIB, unos 60.000 millones de dólares ($300\% \times 0.25 = 75\%$). Estos valores podrían considerarse un mínimo de la cantidad de patrimonio acumulado por el 1%. Este ejercicio sencillo nos ayuda a entender el razonamiento general, y los valores mínimos esperados. Una aproximación más precisa es emplear estimaciones conservadoras en base a Carranza y otros, (2025) de un ratio riqueza-producto de 347%, e incorporar las estimaciones de concentración de riqueza del 1% se ubican en torno al 35%-40% de la riqueza total. Con esas estimaciones, el 1% de mayor riqueza acumularía un patrimonio equivalente a 120-140% del PIB.

Sin embargo, para estimar la potencial base imponible de este impuesto hay que incluir al menos dos elementos adicionales: la implementación de un mínimo no imponible en el impuesto, y la existencia de mecanismos de elusión y evasión fiscal que disminuyen la base imponible. En De Rosa y Vilá (2024), se realizan varios cálculos de esta naturaleza, empleando estimaciones del ratio riqueza/ingreso tomadas de Carranza y otros (2025) y la concentración del patrimonio de la EFHU corregida con listas de mil-millonarios (como se comentó en el punto 1), e incorporando un mínimo no imponible cercano al millón de dólares, la exoneración de ciertos bienes como pensiones y bienes durables del impuesto, y la incorporación de potencial evasión en el impuesto (de aproximadamente 17% de la recaudación, ver apartado siguiente). De estas estimaciones, más sofisticadas, se concluye que la masa de patrimonio gravable equivale en términos generales al PIB (unos 80.000 millones de dólares) y que, por tanto, un impuesto de 1% recaudaría en el entorno de 1% del PIB.

¿En qué medida podemos confiar en estas estimaciones? Hay que ser, naturalmente, muy cuidadosos, porque hay muchos detalles metodológicos y supuestos de por medio. Por eso es bueno chequear con otras fuentes. Una posibilidad es usar el simulador de impuesto a la riqueza del World Inequality Lab, alojado en la Paris School of Economics. En ese simulador, lamentablemente, no figura Uruguay, pero sí otros países como Chile, México y Colombia, que también fueron estudiados en De Rosa y Vilá (2024), y por tanto permiten validar parcialmente la metodología. De acuerdo a este simulador, un impuesto de 1% a los millonarios de esos países, asumiendo tasas de evasión similares, está en el entorno de 0.6-1.2%, muy parecidos a los resultados obtenidos en el trabajo antes referido, lo que brinda cierta tranquilidad de que los órdenes de magnitud son consistentes. Adicionalmente, tomando los datos de UBS y empleando la misma interpolación de Pareto que discutimos arriba, la masa de patrimonio del 1% es de 1.07 veces el PIB en 2024, consistente con una recaudación cercana al 1% del PIB, en caso de ser gravada al 1%.

Segunda Consideración General: de los abordajes anteriores, podemos decir con un nivel razonable de certeza que un impuesto de 1% al 1% más rico de la población, podría

recaudar entre 0.75 a 1% del PIB. Las estimaciones disponibles indican que la recaudación estaría más cerca del segundo valor que del primero, pero se propone ese rango para pensar, de nuevo, en grandes órdenes de magnitud. Se trata, obviamente, de una cantidad de recursos muy considerable (entre 600 y 800 millones de dólares).

3. Respuestas Comportamentales

La discusión sobre la imposición al patrimonio no se agota, obviamente, en la recaudación potencial, sino también en sus efectos. En De Rosa y Vilá (2024), se estiman los efectos distributivos sobre la distribución del patrimonio en sí, y se concluye que en el corto plazo el efecto es muy moderado, pero crece de forma acumulativa conforme pasa el tiempo. Los efectos redistributivos pasan, en esencia, por cómo se usen los recursos recaudados, lo que puede redundar en una mejora sustantiva en la distribución del ingreso en el corto plazo (aunque no necesariamente de la riqueza).

Pero hay otros efectos relevantes, incluso algunos que pueden ser no deseados. La literatura académica ha producido numerosos estudios en los últimos años, que buscan aislar el efecto de los impuestos sobre variables clave de la economía. En todos los casos, se busca entender lo que en economía se conoce como “respuestas comportamentales”, esto es, cómo la gente responde ante los impuestos. La literatura es vasta, por lo que a continuación se muestran algunos trabajos recientes particularmente relevantes, publicados en las mejores revistas del campo.

Desde el punto de vista teórico, tradicionalmente la economía pública solía desalentar la imposición sobre la riqueza (y más en general sobre el capital), en base a modelos con supuestos muy restrictivos (ver Atkinson y Stiglitz, 1976). La literatura teórica más reciente, con supuestos menos exigentes, concluye que la tributación puede ser no solo redistributiva sino eficiente (Saez y Stancheva, 2018). En particular, Guvenen y otros (2023) sostienen que los impuestos al patrimonio, al gravar relativamente más a las empresas que producen menos en relación a su patrimonio, terminan siendo particularmente eficientes, porque favorecen el redireccionamiento de recursos desde actividades de menor productividad hacia actividades de mayor productividad.

En cuanto a las respuestas comportamentales que la literatura empírica efectivamente mide, Scheuer y Slemrod (2020) explican que éstas dependen crucialmente de cómo se diseñe el impuesto y qué tan fácil sea evadirlo. Advani y otros (2021) revisaron varios estudios y encuentran que, si el impuesto está bien diseñado, un aumento del 1% en la tasa podría hacer que la riqueza declarada baje entre un 7% y un 17% (la cota máxima de 17% fue la empleada en la estimación para Uruguay discutida en el apartado anterior). En lugares como Suiza, Cataluña y Dinamarca, reducir el impuesto un 1% redundó en que la riqueza reportada suba mucho (43%, 32% y 21%, respectivamente), pero esto se debió más a cambios en las declaraciones fiscales que a un genuino crecimiento de los patrimonios (Brühlhart y otros, 2022; Durán-Cabré y otros., 2019; Jakobsen y otros, 2020). En cambio, en Suecia el efecto fue

mínimo (0.10%-0.27%; Seim, 2017), y en Colombia, una reducción del impuesto del 1% aumentaría la riqueza declarada en 2% (Londoño-Vélez y Avila-Mahecha, 2024). Las respuestas comportamentales a atender con mayor cuidado refieren a la capacidad de evasión empleando cuentas en el extranjero y paraísos fiscales, que deben ser cuidadosamente abordados (Alstadsæter y otros, 2019; Guyton y otros, 2020; Londoño-Vélez y Avila-Mahecha, 2024).

Sobre si el impuesto afecta el ahorro o el trabajo, los resultados son mixtos: en Países Bajos, la reducción del impuesto un 1% aumentó la riqueza acumulada declarada en un 14% (Zoutman, 2018), pero otro estudio encontró que, en ciertos casos, la gente de hecho ahorra más para compensar el impuesto (Ring, 2024). En Escandinavia, hubo un ligero incremento de la emigración por los impuestos, pero el efecto fue muy moderado (Jakobsen y otros, 2024). Finalmente, aunque teóricamente el impuesto podría afectar el esfuerzo laboral, la evidencia es mixta. Ring (2024) muestra que de hecho suben los ingresos laborales reportados, mientras que Brühlhart y otros (2022) y Seim (2017) no hallaron impactos significativos en ingresos laborales.

Tercera Consideración General: Lo que puede decirse con cierta certeza es que la evidencia es, al menos, mixta. Hay tres grandes conclusiones a retener: (i) **los efectos en general tienen más que ver con lo que la gente declara que hace, que con lo que efectivamente hace**, es decir, tienden a declarar menos patrimonio para pagar menos impuestos, lo que obviamente impacta en la recaudación y es el tipo de respuestas que se contabilizan en los cálculos del apartado anterior; (ii) **los efectos en lo que la gente efectivamente hace**, es decir, cómo impacta en el ahorro, la inversión, la migración o el empleo, **son más bien moderados**; (iii) **el éxito o fracaso de estos impuestos se juega en los detalles de diseño**.

4. Algunos elementos relativos al diseño y al sistema tributario en general

Finalmente, es necesario mencionar, al menos sucintamente, algunos elementos relativos al diseño del impuesto y cómo se articula con el resto del sistema tributario uruguayo. Lo primero es que un impuesto como el que se propone debe construirse a partir del actual Impuesto al Patrimonio de las Personas Físicas. Este impuesto existe, pero es pagado por muy pocas personas y no termina gravando al conjunto de los activos. Es razonable, por tanto, que cualquier innovación se monte sobre este impuesto ya existente. Por otra parte, en esta nota solo nos referimos al diseño de un impuesto con tasa plana de 1% sobre el 1% más rico porque es como está planteado el debate y es la forma más sencilla de discutirlo, pero un diseño cuidadoso debería incluir tasas progresionales por tramos de patrimonio neto, que empiecen por debajo del 1% y terminen por encima de estos valores. Adicionalmente, es importante estudiar con cuidado la interacción de este impuesto con el Impuesto al Patrimonio de las Personas Jurídicas, que grava al patrimonio de las empresas. Una discusión razonable debería incluir ambos componentes de forma articulada, empleando mayor cantidad de datos que los disponibles para las estimaciones aquí presentadas.

Por otro lado, para pensar más en general el problema de la tributación al 1%, es importante no circunscribir la discusión únicamente al impuesto al patrimonio. El Impuesto a la Renta de las Personas Físicas categoría I, que grava a las rentas por capital de las personas, debe ser reformado para, idealmente, dotarlo de progresividad o, al menos, elevar las tasas que gravan los dividendos (concentrados en el 1% y especialmente en el 0.1% de más ingresos, ver Burdín y otros (2022)). Vale señalar, de paso, que la evidencia reciente muestra que el efecto de los impuestos sobre la distribución de dividendos es de muy moderado a inexistente en variables clave como la inversión o el salario (ver Alstadsaeter, Jacob y Michaely (2017), Bach, y otros (2024) y Yagan (2015)). Otro tanto podría decirse sobre la tributación a la herencia, que debería pensarse como una adaptación del actual Impuesto a las Transmisiones Patrimoniales y sobre los que la evidencia también muestra respuestas comportamentales modestas (Goupille-Lebret y Infante 2018), con efectos potencialmente mixtos sobre variables reales como el ahorro, debido en parte a que recibir herencias reduce el ahorro de los herederos (Druehl y Martinello 2022).

Así, una reforma que busque que el 1% contribuya de mayor forma al financiamiento de las políticas públicas, y que a su vez permita reducciones lentas pero sostenidas en la desigualdad de ingresos y patrimonio, debería instrumentar cambios en un conjunto de impuestos. En todos los casos, un incremento de la presión fiscal como los que se está discutiendo (en el entorno de 1%, para fijar ideas) nos seguiría ubicando aproximadamente en el promedio de presión fiscal de países con similar desarrollo relativo que Uruguay, y contribuiría a acortar la brecha en materia de impuestos directos que mantenemos con países similares (Bérgolo y otros 2025).

Cuarta Consideración General: la instrumentación de un impuesto al patrimonio al 1% debe hacerse articuladamente con otros impuestos, aprovechando el diseño actual del sistema tributario uruguayo. **Gran parte del potencial recaudatorio y los efectos no deseados de estos impuestos depende de un correcto diseño que considere la información disponible y las oportunidades de evasión.** Esto requiere un análisis detallado del patrimonio actual de los uruguayos teniendo en cuenta donde se encuentra (en Uruguay o el exterior), cuál es su destino (inversiones productivas o no), que sectores institucionales lo poseen en mayor medida (hogares o empresas), y qué impuestos ya alcanzan a parte de los ingresos generados por este patrimonio.

Consideraciones finales

Entendemos que estos elementos de juicio deben leerse como una primera aproximación a un tema complejo y, en particular, solo como una forma de alimentar el debate y sin ninguna pretensión de cerrarlo. De avanzarse con una propuesta de esta naturaleza, es necesario desarrollar estudios cuidadosos, en los que deberán tener un rol protagónico las reparticiones del Estado con más información sobre el patrimonio de este grupo de población, esencialmente el Ministerio de Economía y Finanzas, el Banco Central del Uruguay y la Dirección General Impositiva, tanto en términos de diseño como de recaudación potencial. Instrumentar modificaciones tributarias como las planteadas por el PIT-CNT implica desafíos considerables,

algunos explicados aquí y otros que exceden a nuestras competencias, pero lo que quisiéramos destacar es que, **de la revisión de la literatura especializada, así como de los trabajos realizados para Uruguay, no se desprende que una propuesta de esta naturaleza sea inviable.** Dicho esto, como en todos los casos y como en cada política justa jamás ensayada, la decisión no es de naturaleza técnica, sino política.

Esperando haber sido de utilidad, lo saludan muy atentamente

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Mauricio De Rosa', with a long horizontal flourish extending to the right.

Mauricio De Rosa

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Joan Vilá', with a stylized, angular shape.

Joan Vilá

Bibliografía

Advani, A., & Tarrant, H. (2021). Behavioural responses to a wealth tax. *Fiscal Studies*, 42(3), 509–537.

Alstadsaeter, A., Jacob, M., & Michaely, R. (2017). Do dividend taxes affect corporate investment? *Journal of Public Economics*, 151, 74–83.

Bach, L., Bozio, A., Guillouzouic, A., Leroy, C., & Malgouyres, C. (2024). *Follow the money! Why dividends overreact to flat-tax reforms* (Working Paper).

Bérgolo, M., Londoño-Vélez, J., & Tortarolo, D. (2023). Tax progressivity and taxing the rich in developing countries: Lessons from Latin America. *Oxford Review of Economic Policy*, 39(3), 530–549.

Brülhart, M., Gruber, J., Krapf, M., & Schmidheiny, K. (2022). Behavioral responses to wealth taxes: Evidence from Switzerland. *American Economic Journal: Economic Policy*, 14(1), 111–150.

Burdín, G., De Rosa, M., Vigorito, A., & Vilá, J. (2022). Falling inequality and the growing capital income share: Reconciling divergent trends in survey and tax data. *World Development*, 158.

Carranza, R., De Rosa, M., & Flores, I. (2025). Wealth inequality in Latin America (2000–2020): Data, facts and conjectures. *Oxford Open Economics*, 3(1).

De Rosa, M. (2025). Wealth inequality in the South: Multi-source evidence from Uruguay. *Review of Income and Wealth*, 70(1).

De Rosa, M., & Vilá, J. (2024). *Taxing the rich in Latin America* (Serie de Documentos de trabajo del IECON No. DT-14-24). Universidad de la República, Uruguay.

Djankov, S., Ganser, T., McLiesh, C., Ramalho, R., & Shleifer, A. (2010). The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship. *American Economic Journal: Macroeconomics*, 2(3), 31–64.

Druehl, J., & Martinello, A. (2022). Long-run saving dynamics: Evidence from unexpected inheritances. *Review of Economics and Statistics*, 104(5), 1079–1095.

Duran-Cabré, J. M., Esteller-Moré, A., & Mas-Montserrat, M. (2019). *Behavioural responses to the (re)introduction of wealth taxes: Evidence from Spain* (Working Paper).

Gandelman, N., & Lluberas, R. (2024). Wealth in Latin America: Evidence from Chile, Colombia, Mexico and Uruguay. *Review of Income and Wealth*, 70(1), 4–32.

Goupille-Lebret, J., & Infante, J. (2018). Behavioral responses to inheritance tax: Evidence from notches in France. *Journal of Public Economics*, 167, 21–34.

Guvenen, F., Kambourov, G., Kuruscu, B., Ocampo, S., & Chen, D. (2023). Use it or lose it: Efficiency and redistributive effects of wealth taxation. *The Quarterly Journal of Economics*, 138(2), 835–894.

Guyton, J., Langetieg, P., Reck, D., Risch, M., & Zucman, G. (2020). Tax evasion by the wealthy: Measurement and implications. In *Measuring and understanding the distribution and intra/inter-generational mobility of income and wealth* (pp. [páginas si disponibles]). University of Chicago Press.

Lee, Y., & Gordon, R. H. (2005). Tax structure and economic growth. *Journal of Public Economics*, 89(5–6), 1027–1043.

Londoño-Vélez, J., & Avila-Mahecha, J. (2024). Behavioural responses to wealth taxation: Evidence from Colombia. *Review of Economic Studies*, 91(2).

Ring, M. A. K. (2024). Wealth taxation and household saving: Evidence from assessment discontinuities in Norway. *Review of Economic Studies*, 91(2).

Saez, E., & Stantcheva, S. (2018). A simpler theory of optimal capital taxation. *Journal of Public Economics*, 162, 120–142.

Saez, E., & Zucman, G. (2016). Wealth inequality in the United States since 1913: Evidence from capitalized income tax data. *The Quarterly Journal of Economics*, 131(2), 519–578.

Scheuer, F., & Slemrod, J. (2021). Taxing our wealth. *Journal of Economic Perspectives*, 35(1), 207–230.

Seim, D. (2017). Behavioral responses to wealth taxes: Evidence from Sweden. *American Economic Journal: Economic Policy*, 9(4), 395–421.

Vermeulen, P. (2016). Estimating the top tail of the wealth distribution. *American Economic Review*, 106(5), 646–650.

Vermeulen, P. (2018). How fat is the top tail of the wealth distribution? *Review of Income and Wealth*, 64(2), 357–387.

Yagan, D. (2015). Capital tax reform and the real economy: The effects of the 2003 dividend tax cut. *American Economic Review*, 105(12), 3531–3563.

Zwick, E., & Mahon, J. (2017). Tax policy and heterogeneous investment behavior. *American Economic Review*, 107(1), 217–248.