

## ¿Puede un impuesto sobre los rendimientos del trabajo aumentar el número de horas trabajadas?

José M. Domínguez Martínez

**Resumen:** Esta nota tiene como propósito ofrecer el esquema de razonamiento básico para analizar la posible reacción de la oferta de trabajo de un empleado ante la aplicación de un impuesto sobre los rendimientos del trabajo. En particular se presta atención a la posibilidad de que el establecimiento de dicho impuesto o la elevación de su tipo de gravamen originen como resultado un aumento del número de horas trabajadas.

**Palabras clave:** Impuestos; oferta de trabajo; efecto renta; efecto sustitución.

**Códigos JEL:** J22; H24; H31.

El número de horas que decida trabajar un(a) asalariado(a) representativo(a) tiene una enorme trascendencia para la sociedad. Naturalmente, para poder plantearnos coherentemente esta cuestión tendríamos que partir de la hipótesis -bastante heroica en los tiempos que corren- de que todo el mundo tiene la oportunidad de realizar una actividad laboral. Asimismo, habría que suponer que el número de horas de trabajo se presta a modulación. Aunque siguen existiendo una serie de restricciones y limitaciones, lo cierto es que las fórmulas de trabajo a tiempo parcial permiten concebir razonablemente la posibilidad de distintas opciones de dedicación horaria con ajustes salariales proporcionales.

Otro aspecto importante concierne a la concepción de la actividad para el trabajador. El análisis económico tradicional se ha limitado a considerar el trabajo como una actividad no agradable, como una mera renuncia al ocio, compensada con la percepción de una retribución dineraria. Se trata, sin duda, de una visión bastante estrecha. Es difícil rebatir la idea de que el desarrollo de una actividad laboral con carácter obligatorio, especialmente en las ocupaciones de riesgo o penalidad, es una carga, pero no puede admitirse que quede reducida a esa única dimensión centrada en la carga/retribución. Abordar estas cuestiones nos llevaría a adentrarnos en una serie de consideraciones que excederían claramente las pretensiones de esta nota, mucho más modestas.

Para exponer los aspectos básicos que nos pueden permitir analizar el interrogante planteado es útil centrarnos en un marco muy simple en el que se supone que el empleado representativo tiene una retribución salarial fija y que dispone de capacidad para aumentar o disminuir sus horas de dedicación laboral. Supongamos también que, en la situación

inicial en la que no se aplica ningún impuesto sobre los rendimientos del trabajo, con un salario de 20 euros por hora ( $w_1$ ), decide trabajar 30 horas a la semana. Así, obtendría una retribución semanal de 600 euros.

Demos entrada a la imposición en este escenario simplificado, bajo la forma de un impuesto sobre los rendimientos del trabajo con tipo de gravamen ( $t$ ) fijo (impuesto proporcional) del 30%. La aplicación de este tributo origina al empleado una obligación impositiva semanal de 180 euros ( $30\% \times 600$ ), con lo que su retribución semanal neta se ve reducida hasta los 420 euros. ¿Cómo cabe esperar que reaccione este asalariado ante la nueva situación que impacta directamente en su bolsillo? ¿Podemos pronosticar si se mantendrá en el mismo número de horas de trabajo o si, por el contrario, tenderá a disminuirlo o a aumentarlo?

Los economistas se muestran muy cautelosos ante este tipo de interrogantes y, antes que nada, hacen gala de sus construcciones teóricas con las que pretenden que comprendamos los elementos que entran en juego una vez que se pone en marcha el impuesto sobre la renta salarial. Concretamente, llevan a cabo una verdadera disección del comportamiento que podamos observar en la práctica. Dos son los efectos que se desencadenan:

- En primer término, el denominado *efecto sustitución*. Para exponerlo debemos partir de apreciar el significado de la retribución de una hora de trabajo. Ésta refleja en cierta medida el precio de una hora de ocio, es decir, lo que el trabajador deja de obtener si dedica una hora de su tiempo al ocio en lugar de al trabajo; es lo que los economistas denominan *coste de oportunidad*, lo que no se obtiene por realizar

una determinada acción, en este caso, disfrutar de una hora de ocio. Inicialmente, cuando no se aplica el impuesto, el empleado percibe por una hora de trabajo 20 euros y, por tanto, éste es el precio de una hora de ocio. La aplicación del impuesto hace que se obtenga menos por una hora de trabajo (14 euros:  $20 - 30\% \times 20$ ), con lo que, de hecho, se abarata el precio o el coste de una hora de ocio. Antes había que renunciar a 20 euros, ahora sólo a 14. Cabe esperar que, a consecuencia de este abaratamiento del ocio, los trabajadores tiendan a disfrutar de más horas de ocio y, consiguientemente, disminuyan el número de horas trabajadas. En una situación en la que la decisión de trabajar/no trabajar sólo dependiera del precio del ocio, parece razonable pensar que ese sería el resultado de la aplicación de un impuesto sobre los rendimientos del trabajo o de aumento de su tipo de gravamen.

- Sin embargo, todo impuesto genera otro efecto, el denominado *efecto renta*: La obligación de pagar el impuesto origina una pérdida de poder adquisitivo al trabajador; su renta neta pasa de 20 a 14 euros por hora de trabajo, de 600 a 420 por semana. Las consecuencias de esta disminución de ingresos pueden enfocarse de diferentes maneras. Una de ellas consiste en preguntarnos cómo evolucionará el consumo de ocio. Si éste es un bien normal (aquél cuyo consumo aumenta con el nivel de renta de las personas), cabe prever que disminuya en una situación de menor renta y, por tanto, que aumente el número de horas de trabajo. Otra forma menos abstracta de enfocarlo consiste en considerar que los nuevos ingresos disponibles del trabajador (o la trabajadora) no son suficientes para cubrir sus necesidades o alcanzar sus objetivos. De hecho, si quisiera preservar sus ingresos iniciales tendría que trabajar casi 13 horas más a la semana. Si trabajase 43 horas, obtendría 860 euros brutos y 602 netos de impuesto. Con uno u otro enfoque, parece claro que el impuesto empuja a trabajar un mayor número de horas para compensar la parte de los ingresos que hay que entregar a la Hacienda Pública.

Dado que los dos efectos expuestos, sustitución y renta, actúan en sentido contrario, no podemos predecir cómo responderá un trabajador ante un aumento del impuesto sobre los rendimientos del trabajo. Dependerá de cuál de los dos efectos predomine: si el efecto sustitución supera al efecto renta, trabajará un menor número de horas; si el efecto renta supera al efecto sustitución, aumentará el

número de horas trabajadas; si los dos efectos son equivalentes, no se alterará el número de horas trabajadas. Las preferencias y los objetivos concretos de cada persona son los que van a condicionar la magnitud de los dos efectos.

El análisis anterior se basa en el supuesto de que el salario por hora antes de impuesto permanece constante. Obviamente, cabría esperar que el trabajador intentase, en primera instancia, obtener una mayor retribución por hora de trabajo para compensar el coste de la obligación impositiva. Idealmente, desearía obtener un salario superior ( $w_2$ ), de tal manera que  $w_2(1 - t) = 20$  euros; así, el importe de  $w_2$  vendría dado por la expresión:  $w_2 = 20/(1 - t) = 20/(1 - 0,3) = 20/0,7 = 28,57$  euros. En este caso extremo, se estaría anulando el efecto sustitución (el precio de una hora de ocio sigue siendo de 20 euros) y también el efecto renta. Con 30 horas de trabajo a la semana obtendría 857,1 euros brutos y 600 netos. Subidas parciales, que vendrían determinadas por la interacción de la oferta y la demanda en el mercado, tendrían un impacto atenuante en ambos casos. Otra cuestión importante que no puede soslayarse es la reacción de la demanda de trabajo por los empleadores en el supuesto de que haya un aumento de la remuneración unitaria, así como el equilibrio del mercado ante una variación de la oferta de trabajo.

El mantenimiento, el aumento o la disminución del número de horas trabajadas dependerán de la magnitud relativa de los dos efectos considerados. Cuando se aplica un impuesto observamos un cambio en el comportamiento de los oferentes de trabajo, pero ese cambio, aisladamente considerado, puede estar camuflando las diferentes repercusiones que realmente origina. El aumento de la carga impositiva puede propiciar una elevación del número de horas trabajadas, pero a costa de distorsionar acusadamente la elección entre ocio y trabajo.

