

PRINCIPIOS DE PLANIFICACIÓN FISCAL

Félix DOMÍNGUEZ BARRERO
Julio LÓPEZ LABORDA

I. INTRODUCCIÓN

LOS individuos se enfrentan frecuentemente, tanto en el ámbito de su actividad económica como en la esfera de sus relaciones familiares, a decisiones que tienen un componente fiscal muy relevante.

Así, si una persona quiere invertir sus ahorros, va a poder elegir entre un conjunto de activos que están sujetos a regímenes fiscales muy dispares: depósitos bancarios, letras del Tesoro, fondos de inversión, planes de pensiones, seguros de vida, inmuebles, activos empresariales, etcétera.

De la misma forma, si un sujeto desea iniciar el ejercicio de una actividad empresarial, debe saber que los beneficios que obtenga no van a tributar igual si la actividad se desarrolla bajo la forma de sociedad que si la titularidad del negocio es del propio individuo. En este segundo caso, además, el gravamen variará de acuerdo con el sistema que haya elegido, en su caso, el empresario, para cuantificar sus beneficios.

Finalmente, los sujetos también deben conocer que las circunstancias familiares influyen decisivamente en las cargas tributarias, de suerte que, por ejemplo, los individuos casados no tributan igual que los solteros y, entre los matrimonios, la fiscalidad depende de la distribución de la renta y el patrimonio en el seno de la familia.

Para tomar adecuadamente una decisión que comporta un coste tributario determinado, no basta con conocer satisfactoriamente el sistema fiscal aplicable. Lo verdaderamente importante es saber incorporar el elemento tributario a un modelo de decisión que permita llevar a cabo una comparación rigurosa entre las distintas alternativas a disposición del sujeto. Esta actividad recibe la denominación de planificación fiscal. De la lectura de esta definición debe quedar claro, desde el principio, que la planificación fiscal no tiene nada que ver ni con la evasión fiscal ni con el fraude de ley. La planificación fiscal trata de buscar la mejor alternativa dentro de un marco normativo dado, y sin abuso de las formas jurídicas.

Aunque la planificación fiscal ha sido en España, como era de esperar, objeto tradicional de preocupación en el ámbito del ejercicio profesional de la economía, apenas ha merecido la atención, hasta la fecha, de la investigación académica, que sólo puede ofrecer un puñado de estudios aplicados y todavía menos trabajos teóricos.

Nuestra intención, con este trabajo, es contribuir a cubrir ese hueco entre teoría y praxis, presentando de manera sistemática los principios que deben regir la actividad de planificación fiscal. A tal fin, en el apartado II se describen las variables que pueden afectar al coste fiscal de las decisiones de los agentes económicos, y en el III se desarrollan dos ejercicios de planificación, en los que se utilizan algunas de las variables relacionadas en el apartado precedente.

En el apartado IV se trata de ir un poco más lejos. Siguiendo las aportaciones de una literatura muy reciente, encabezada por Joel Slemrod, se apunta cómo la existencia de planificación fiscal –pero también de elusión y evasión fiscal– obliga a replantear muchos de los problemas abordados por la teoría de la imposición, como los efectos de los impuestos sobre las variables reales o la teoría de la imposición óptima.

El trabajo concluye resumiendo sus resultados más relevantes.

II. PRINCIPIOS DE LA PLANIFICACIÓN FISCAL

En su «General theory of tax avoidance», Stiglitz (1985) identifica tres principios fundamentales en la planificación fiscal: el diferimiento en la imposición, el arbitraje entre tipos de gravamen distintos (correspondientes a individuos diferentes o a un mismo individuo en distintos momentos del tiempo) y el arbitraje entre operaciones sujetas a distinto trato fiscal. Tras estos principios, hay una pluralidad de variables que pueden afectar al coste fiscal de las decisiones de los individuos, que vamos a presentar de manera sumaria en este apartado (1). En el siguiente, aplicaremos los principios de la planificación fiscal a la resolución de dos ejercicios concretos, en los que intervienen conjuntamente algunas de las variables analizadas.

El tipo impositivo

Si queremos averiguar cómo afecta la fiscalidad a la actividad económica, lo primero que tenemos

que aclarar es qué tipo impositivo debemos considerar como relevante a la hora de tomar decisiones. La respuesta es inmediata *cuando el impuesto afectado es proporcional: el tipo relevante es el propio tipo fijo del impuesto*. Así, si una sociedad obtiene un ingreso determinado, la carga tributaria derivada será el 35 por 100 de su cuantía, y si incurre en un gasto deducible, el ahorro fiscal correspondiente será el 35 por 100 de su importe.

Ahora bien, si el impuesto afectado es progresivo, la solución no es tan inmediata. En esta clase de impuestos existen dos tipos impositivos: el medio, al que está sujeta la totalidad de la base liquidable, y el marginal, por el que tributan las adiciones a la base. Pues bien, en este caso, *el tipo relevante es el marginal*. Por ejemplo, si un individuo se está planteando realizar una inversión que le va a generar una rentabilidad determinada, sujeta al IRPF, habrá de tomar su decisión utilizando el tipo de gravamen por el que tributará esa renta adicional que va a percibir, esto es, el tipo marginal.

En los impuestos progresivos, los incrementos de la base están sujetos a tipos impositivos cada vez más elevados. De ahí que *los individuos tengan incentivos para fraccionar su base liquidable en varias porciones*: la suma de los impuestos pagados por cada porción será siempre menor que el impuesto pagado por la suma de las porciones. Aún más, *la situación óptima se alcanzará cuando todas las partes en que se divida la base impositiva sean del mismo tamaño*.

Por ejemplo, si un padre quiere transmitir gratuitamente unos determinados bienes a su hijo, existirá un incentivo a dividir el patrimonio en varias partes, que se transmitirán de forma sucesiva y tributarán en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, uno de los impuestos progresivos de nuestro sistema fiscal.

La calificación de las operaciones

En muchas ocasiones, la calificación que reciba la operación realizada por el individuo va a ser determinante del impuesto que haya de satisfacer. Podemos encontrar numerosos ejemplos que corroboran esta afirmación. Así, en el IRPF, una renta de 10.000 euros no tributa igual si es un rendimiento del trabajo que si es un rendimiento del capital o de una actividad económica, o una ganancia patrimonial. De la misma forma, en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones, es diferente el gravamen que soporta un patrimonio de 100.000 euros si se transmite en forma de herencia o de donación.

Finalmente, en el Impuesto sobre Sociedades, la empresa debe saber que son distintas las consecuencias fiscales de obtener una financiación de 1.000.000 euros mediante recursos propios o ajenos; en este segundo caso, la forma que adopte el propio endeudamiento también es importante: por ejemplo, no tributa igual un préstamo que un contrato de *leasing*.

Lo relevante es que, frecuentemente, y como ponen de manifiesto estos mismos ejemplos, *los sujetos van a poder elegir la forma en que realicen sus operaciones y, por lo tanto, el impuesto que van a pagar*. Así, teniendo en cuenta su diferente tratamiento fiscal, el individuo puede decidir si va a obtener los 10.000 euros mencionados más arriba como intereses de un depósito bancario, como dividendos de unas acciones o como rendimientos de un fondo de inversión.

Los incentivos

En ocasiones, el legislador utiliza el sistema fiscal para incentivar determinados comportamientos de los individuos. Uno de los instrumentos que utiliza con tal fin son las deducciones en la base o en la cuota de los impuestos. Por ejemplo, para apoyar a los sujetos pasivos que adquieren su vivienda habitual, se permite la práctica de una deducción en la cuota del IRPF de un porcentaje de las cantidades satisfechas en la adquisición. En el Impuesto sobre Sociedades también menudean las deducciones para incentivar la realización de determinadas actividades: implantación de empresas en el extranjero, investigación, desarrollo e innovación tecnológica, etcétera.

Las deducciones suponen un ahorro de impuestos: si un individuo está sujeto en el IRPF a un tipo marginal del 48 por 100 y deduce 1.000 euros de su base, su carga tributaria se reduce en 480 euros; si la misma deducción pudiera practicarse en la cuota, el ahorro fiscal ascendería a 1.000 euros. Por tal motivo, a la hora de comparar entre alternativas (por ejemplo, la inversión en diversos activos), el decisor habrá de tomar en consideración la existencia o no de deducciones. *Ceteris paribus, serán siempre preferibles las alternativas favorecidas por la deducción*.

El tiempo

El tiempo —y la incertidumbre a él asociada— aparece como una variable fundamental a conside-

rar en la mayoría de las decisiones a llevar a cabo, por muchos motivos. En primer lugar, porque pagar más tarde equivale a pagar menos. Por otra parte, porque la cuantía a pagar, en muchos casos, depende del momento en que se lleven a cabo las operaciones o de su duración. En tercer lugar, porque el propio tipo impositivo de una persona puede variar con el tiempo.

Supongamos un depósito bancario a plazo. Sus rendimientos tributarán en el IRPF como rentas del capital mobiliario, pero no lo harán anualmente, sino en el ejercicio de vencimiento del plazo: para un tipo marginal del inversor constante, el diferimiento en el pago del impuesto se traducirá en una tributación efectiva inferior a la derivada del gravamen anual de los rendimientos. Adicionalmente, si el plazo de la inversión es superior a dos años, nuestro vigente IRPF permite una reducción en la base imponible del 30 por 100 de los rendimientos percibidos, lo que minorará aún más su tributación. Una última reducción del gravamen puede producirse si el tipo marginal del sujeto experimentara una disminución en el momento de la liquidación de la inversión.

Tomando en cuenta la incidencia del tiempo en el coste fiscal de sus elecciones, *el sujeto puede decidir acerca del momento más oportuno para llevar a cabo sus actividades económicas*, tales como la obtención de una renta, la realización de una inversión o la transmisión de un patrimonio.

El espacio

El espacio constituye un factor con una importancia progresivamente creciente en las elecciones de los agentes económicos. En la medida en que diferentes jurisdicciones estén sujetas a sistemas fiscales también distintos, la tributación que soporte una operación determinada dependerá frecuentemente del lugar donde se haya realizado. Esta afirmación es aplicable a numerosos ámbitos, desde el municipal al internacional. Además, en España cada vez es más relevante el papel desempeñado por el espacio regional.

Por ejemplo, el gravamen de las rentas del trabajo de un individuo dependerá del lugar donde radique su residencia habitual. La residencia también será determinante para la tributación de la titularidad de un patrimonio o de su transmisión lucrativa, mediante herencia o donación. Por otra parte, el gravamen de los rendimientos generados por una inversión estará condicionado por el lugar en que se haya realizado esa inversión.

En consecuencia, *los sujetos tienen un incentivo para elegir el espacio en el que llevar a cabo sus actividades económicas*, atendiendo al coste fiscal asociado a las diferentes alternativas de localización.

El sujeto pasivo de los impuestos

Una misma operación puede estar sujeta a un gravamen muy diferente, en función del sujeto que resulte obligado a tributar por ella. Por ejemplo, un beneficio empresarial de 100.000 euros no soportará la misma carga fiscal si ha sido percibido por un empresario individual o por una sociedad: en el primer caso, tributará en el IRPF; en el segundo, en el Impuesto sobre Sociedades. *El individuo podrá influir sobre sus obligaciones fiscales, eligiendo en qué impuesto va a ser sujeto pasivo*. En este ejemplo, y de forma simplificada, preferirá tributar en el Impuesto sobre Sociedades si esos beneficios quedan sujetos en el IRPF a un tipo marginal superior al 35 por 100.

De la misma manera, la decisión de donar un patrimonio a un hijo o esperar a transmitírselo vía herencia implica decidir, simultáneamente, quién tributará en el IRPF por los rendimientos de capital que genere el patrimonio. La opción entre donación y herencia estará condicionada, por tanto, no sólo por los impuestos a pagar en el momento de la transmisión, sino también por el impuesto sobre la renta que deban satisfacer adquirente o transmitente por los rendimientos obtenidos. Si el hijo soporta menor carga tributaria en el IRPF, este hecho favorecerá la donación. Mientras que si es el padre quien soporta un menor gravamen, esto favorecerá la transmisión por herencia.

III. DOS EJERCICIOS DE PLANIFICACIÓN FISCAL

En este apartado pretendemos plasmar prácticamente las nociones teóricas esbozadas en el precedente, mostrando, a la vez, cómo las variables que acabamos de describir de forma separada normalmente se presentan juntas en los problemas reales de planificación fiscal. El primer ejercicio que proponemos plantea un problema de planificación fiscal personal, como es la elección entre instrumentos de ahorro, y el segundo, de planificación empresarial, concretado en la elección de la forma de empresa, individual o social (2).

1. La elección entre instrumentos de ahorro

Supongamos un sujeto que dispone de dos activos alternativos para llevar a cabo una inversión a tres años, con una rentabilidad antes de impuestos del 4 por 100: un depósito a largo plazo, en el que los intereses se abonan al vencimiento del plazo, y un fondo de inversión. El individuo quiere saber en cuál de los dos activos debería invertir, supuesto que su tipo marginal en el IRPF es el 45 por 100.

Para responder a esta pregunta, el instrumento que utilizaremos será el capital final neto, de forma que será recomendable aquella alternativa que permita acumular un mayor capital después de impuestos en el momento de liquidar la inversión realizada, al término de los tres años.

Para analizar la incidencia de la fiscalidad sobre los dos activos, vamos a diferenciar tres fases: la aportación, la acumulación y la liquidación. La primera fase es común a los dos activos. Supondremos que el individuo realiza una inversión de un euro. Por lo tanto, el capital inicial, CI , será el siguiente:

$$CI = 1 \text{ euro}$$

A) Depósito a largo plazo

a) Acumulación

Al no abonarse los intereses hasta el momento de la liquidación, este activo no soporta tributación alguna durante el período de acumulación. Si llamamos i a la rentabilidad antes de impuestos de la inversión, e i_{N1} al interés neto de impuestos que se acumula anualmente en el depósito a largo plazo, tendremos que:

$$i_{N1} = i = 0,04$$

El capital final puede expresarse como:

$$CF_1 = CI (1 + i_{N1})^n$$

Que, en nuestro caso, se concreta en un importe de:

$$CF_1 = (1,04)^3 = 1,1249 \text{ euros}$$

b) Liquidación

En el momento de hacer efectivo el capital acumulado, la renta generada se grava como rendimiento del capital mobiliario. Estos rendimientos, cuando se generan en un período superior a los dos años, tienen derecho a una reducción de un porcentaje determinado: en nuestro ejemplo, el 30

por 100. Sea g la parte del rendimiento gravado y t_p el tipo marginal. La cuota tributaria se calculará a partir de la siguiente expresión:

$$T_p = CI \{(1 + i_{N1})^n - 1\} g \cdot t_p$$

El capital final neto podrá expresarse como:

$$CF_{N1} = CF_1 - T_p = CI (1 + i_{N1})^n - CI \{(1 + i_{N1})^n - 1\} g \cdot t_p = CI \{(1 + i_{N1})^n (1 - g \cdot t_p) + g \cdot t_p\}$$

En el ejercicio que estamos desarrollando:

$$CF_{N1} = 1,1249 \cdot (1 - 0,7 \cdot 0,45) + 0,7 \cdot 0,45 = 1,0855 \text{ euros}$$

B) Fondo de inversión

a) Acumulación

Los rendimientos obtenidos por el fondo tributan anualmente en el Impuesto sobre Sociedades a un tipo de gravamen del 1 por 100. Por consiguiente, el rendimiento que se podrá acumular anualmente será:

$$i_{N2} = i \cdot (1 - t_s) = 0,04 \cdot (1 - 0,01) = 0,0396$$

Siendo el capital final:

$$CF_2 = CI (1 + i_{N2})^n = (1,0396)^3 = 1,1236 \text{ euros}$$

b) Liquidación

En el momento de liquidar la inversión, la renta generada se grava como ganancia patrimonial. La cuota tributaria se calculará, por tanto, de acuerdo con la siguiente expresión:

$$T_g = CI \{(1 + i_{N2})^n - 1\} t_g$$

Donde t_g representa el tipo impositivo aplicable a las ganancias patrimoniales: si la inversión se ha mantenido por un período no superior al año, la ganancia se gravará al tipo marginal del individuo, esto es, al 45 por 100; si se ha mantenido durante un período superior, tributará a un tipo del 18 por 100. El capital final neto puede expresarse como:

$$CF_{N2} = CF_2 - T_g = CI (1 + i_{N2})^n - CI \{(1 + i_{N2})^n - 1\} t_g = CI \{(1 + i_{N2})^n (1 - t_g) + t_g\}$$

En nuestro ejercicio:

$$CF_{N2} = 1,1236 \cdot (1 - 0,18) + 0,18 = 1,1014 \text{ euros}$$

C) Comparación de las inversiones

Si observamos el capital final neto obtenido en cada alternativa, comprobamos que se cumple que:

$$CF_{N2} > CF_{N1}$$

Así pues, para un individuo sujeto a un tipo marginal del 45 por 100, el fondo de inversión es preferible al depósito a largo plazo. Por una parte, el depósito bancario permite acumular un capital final ligeramente superior al fondo de inversión, ya que la rentabilidad generada por éste está gravada anualmente en el Impuesto sobre Sociedades. Sin embargo, la tributación del fondo de inversión como ganancia de capital a un tipo t_g del 18 por 100 es bastante más favorable que el gravamen del depósito como rendimiento irregular del capital mobiliario, a un tipo efectivo $g \cdot t_p$ del 31,5 por 100 ($0,7 \times 45$). El efecto final es la superioridad del fondo de inversión.

Aprovechemos este resultado para extraer alguna conclusión de carácter general. Tratándose de inversiones de idéntica duración, los depósitos a largo plazo serán preferibles a los fondos de inversión cuando se cumpla que:

$$CF_{N2} < CF_{N1}$$

Sustituyendo cada una de estas expresiones por su equivalente:

$$(1 + i_{N2})^n (1 - t_g) + t_g < (1 + i_{N1})^n (1 - g \cdot t_p) + g \cdot t_p$$

Puesto que $i_{N1} > i_{N2}$, esta desigualdad se cumplirá, al menos, siempre que:

$$t_p \leq \frac{t_g}{g}$$

Y, dado un tipo impositivo t_g del 18 por 100 para las ganancias patrimoniales, y una reducción g del 30 por 100, los depósitos serán preferibles a los fondos de inversión siempre que:

$$t_p \leq \frac{0,18}{0,7} = 0,2571 = 25,71 \text{ por } 100$$

Lo que, con la escala del IRPF vigente en 2000 y 2001, afectará a personas con base liquidable inferior a 2.142.000 pesetas.

2. La elección de la forma de empresa

Consideremos un individuo que desarrolla una actividad económica que le produce una rentabilidad bruta anual del 5 por 100. Dispone de tres alternativas para organizar esa actividad:

- Desarrollar la actividad como empresario individual, tributando anualmente por sus beneficios en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- Constituir una sociedad, que realizará la activi-

dad y acumulará los beneficios obtenidos hasta su liquidación, momento en que serán percibidos por el accionista y tributarán en el IRPF como ganancias de patrimonio.

- Desarrollar la actividad como sociedad, que distribuirá anualmente sus beneficios netos del Impuesto sobre Sociedades a su accionista. Los dividendos tributarán cada año en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.

Como puede observarse, en este ejercicio de planificación están presentes gran parte de los elementos que se han descrito en el apartado anterior: la elección del sujeto pasivo de la imposición (individuo o sociedad), la calificación de las operaciones (dividendos o ganancias de patrimonio), el tiempo (tributación anual o diferida), el tipo de gravamen (fijo o variable).

Siguiendo a Scholes y Wolfson (1992), el instrumento que utilizaremos para elegir la forma de empresa será, como en el ejercicio anterior, el capital final. También distinguiremos entre las fases de aportación, acumulación y liquidación. Supondremos que la inversión inicial es de un euro, por lo que:

$$CI = 1 \text{ euro}$$

A) Empresa individual

a) Acumulación

Caso de llevarse a cabo la actividad bajo forma de empresa individual, los rendimientos anuales serán gravados en el IRPF, a un tipo t_p . Si la rentabilidad antes de impuestos es i_1 , la rentabilidad anual neta después de impuestos será:

$$i_{N1} = i_1 \cdot (1 - t_p)$$

Supongamos que el individuo de nuestro ejercicio está sujeto en el IRPF al tipo marginal máximo del 48 por 100. Entonces:

$$i_{N1} = 0,05 \cdot (1 - 0,48) = 0,026$$

Siendo el capital final acumulado mediante la empresa individual, tras n años, el siguiente:

$$CF_1 = CI \cdot (1 + i_{N1})^n = (1,026)^n$$

b) Liquidación

En el momento de liquidar el negocio, el empresario no estará sujeto a gravamen adicional alguno. Por consiguiente, el capital final neto coincidirá con el capital final:

$$CF_{N1} = CF_1 = (1,026)^n$$

B) *Empresa social, con acumulación de beneficios*

a) *Acumulación*

Si la inversión se lleva a cabo bajo forma societaria, el rendimiento se gravará anualmente en el Impuesto sobre Sociedades al tipo impositivo t_s , del 35 por 100. Si el rendimiento anual antes de impuestos es i_2 , entonces la rentabilidad anual neta será:

$$i_{N2} = i_2 \cdot (1 - t_s) = 0,05 \cdot (1 - 0,35) = 0,0325$$

Con esta rentabilidad, tras n años, se habrá acumulado un capital final de:

$$CF_2 = CI \cdot (1 + i_{N2})^n = (1,0325)^n$$

b) *Liquidación*

En el momento de su disolución, la sociedad entrega al individuo, en concepto de cuota de liquidación social, la inversión inicial y los beneficios acumulados. El accionista tributará en el IRPF por la ganancia de capital obtenida, a un tipo de gravamen t_g : como ya hemos explicado en el ejercicio anterior, si la inversión se ha mantenido por un período no superior al año, la ganancia se gravará al tipo marginal del individuo, esto es, al 48 por 100; si se ha mantenido durante un período superior, tributará a un tipo del 18 por 100. Por tanto:

$$T = (CF_2 - CI) \cdot t_g = CI \{ (1 + i_{N2})^n - 1 \} t_g = \{ (1,0325)^n - 1 \} \cdot t_g$$

El capital final neto de impuestos será la diferencia entre el capital final y los impuestos satisfechos en la liquidación de la sociedad:

$$CF_{N2} = CF_2 - T = CI \{ (1 + i_{N2})^n (1 - t_g) + t_g \} = (1,0325)^n \cdot (1 - t_g) + t_g$$

Será preferible la opción societaria como forma de organización de la actividad empresarial cuando se cumpla que:

$$CF_{N2} > CF_{N1}$$

Es decir, cuando:

$$(1 + i_{N2})^n (1 - t_g) + t_g > (1 + i_{N1})^n$$

A partir de esta expresión, se puede calcular cómo influyen las diversas variables utilizadas en el modelo, y determinar para qué valores de cada una de ellas es preferible una u otra opción. Con los datos de nuestro problema, la empresa individual sólo es recomendable para una duración de la inversión de un año, con la que se consigue un capital final neto de impuestos de 1,026 euros. Al estar su-

jetas las ganancias de patrimonio generadas en un año al tipo marginal del 48 por 100, la opción de la empresa societaria genera un capital final neto de 1,017 euros. Ahora bien, para una duración de la inversión de dos años, el capital final neto de la empresa societaria es ya superior al de la empresa individual (1,054 frente a 1,053 euros), y la diferencia entre ambos se amplía con el tiempo. Si el individuo estuviera sujeto a un tipo marginal igual o inferior al 35 por 100, resultaría preferible la empresa individual para cualesquiera duración y rentabilidad de la inversión.

C) *Empresa societaria, con distribución de dividendos*

a) *Acumulación*

La misma metodología puede aplicarse, sin ninguna dificultad, al escenario en que la sociedad distribuye anualmente los rendimientos obtenidos, netos del Impuesto sobre Sociedades, en forma de dividendos. En tal caso, la rentabilidad bruta i_2 soportará anualmente el Impuesto sobre Sociedades, t_s :

$$T_s = i_2 \cdot t_s$$

Además, la rentabilidad neta percibida por el accionista como dividendo estará gravada, también con carácter anual, en el IRPF. En este impuesto se aplicará algún método para corregir la doble imposición de dividendos. El método utilizado en España es el de imputación, por lo cual, la tributación de los dividendos en el IRPF será la siguiente:

$$T_p = i_2 \cdot (1 - t_s) \cdot (1 + c) \cdot t_p - i_2 \cdot (1 - t_s) \cdot c$$

donde c es el coeficiente de imputación que, en nuestro país, es un 40 por 100. El gravamen total se obtendrá agregando la tributación en el IRPF y el Impuesto sobre Sociedades:

$$T = i_2 \cdot t_s + i_2 \cdot (1 - t_s) \cdot (1 + c) \cdot t_p - i_2 \cdot (1 - t_s) \cdot c$$

De donde, la rentabilidad anual neta de impuestos será la siguiente:

$$i_{N2} = i_2 \cdot (1 - t_s) \cdot (1 + c) \cdot (1 - t_p)$$

En nuestro ejemplo, para un tipo de gravamen del 35 por 100 en el Impuesto sobre Sociedades:

$$i_{N2} = 0,05 \cdot (1 - 0,35) \cdot (1 + 0,4) \cdot (1 - 0,48) = 0,02366$$

El capital acumulado al cabo de n años será el siguiente:

$$CF_2 = CI \cdot (1 + i_{N2})^n = (1,02366)^n$$

b) Liquidación

En el momento de la liquidación de la sociedad, no existirá ningún gravamen adicional. Por tanto:

$$CF_{N2} = CF_2 = (1,02366)^n$$

En definitiva, en este escenario, será preferible la opción de la sociedad si se cumple que:

$$CF_{N2} > CF_{N1}$$

Es decir:

$$(1 + i_{N2})^n > (1 + i_{N1})^n$$

O, también:

$$i_{N2} = i_2 \cdot (1 - t_s) \cdot (1 + c) \cdot (1 - t_p) > i_1 \cdot (1 - t_p) = i_{N1}$$

Si $i_2 = i_1$, la desigualdad anterior se verificará cuando se cumpla que:

$$t_s < \frac{c}{1 - c} = 0,2857 = 28,57 \text{ por } 100$$

En consecuencia, para un tipo de gravamen en el Impuesto sobre Sociedades del 35 por 100 podremos afirmar que la empresa individual será preferible a la social, para cualquier duración de la actividad económica, como hemos comprobado en el ejercicio que se ha estado resolviendo.

IV. CONSECUENCIAS DE LA PLANIFICACIÓN FISCAL PARA LA TEORÍA DE LA IMPOSICIÓN

Hasta ahora nos hemos ocupado sólo de la vertiente teórica, conceptual, de la planificación fiscal. Pero lo cierto es que los individuos se implican en actividades, más o menos sofisticadas, de planificación. La evidencia suministrada por la literatura comparada –sobre todo estadounidense– es amplia y bastante concluyente.

Como hemos advertido al inicio del trabajo, la investigación aplicada sobre esta materia está todavía poco desarrollada en nuestro país (3). En el cuadro nº 1 se realiza una aproximación muy elemental al problema. Con una muestra de 10.022 declarantes solteros, extraída del Panel de Declarantes del IRPF del Instituto de Estudios Fiscales, se ha calculado, para el ejercicio 1994, cuál sería el tipo medio efectivo que soportarían si sólo percibieran rentas del trabajo (columna 3). A continuación, se ha determinado el tipo efectivo sobre esas mismas rentas, pero teniendo en cuenta el impuesto que realmente ha pagado cada contribuyente por todas las rentas que ha obtenido en el ejercicio (columna 4).

La última columna refleja la diferencia entre el tipo efectivo simulado y el real, y contiene un indicio de la existencia e importancia de las actividades de planificación fiscal. Como puede observarse, aunque

CUADRO Nº 1

TRIBUTACIÓN DE LAS RENTAS DEL TRABAJO EN PRESENCIA DE PLANIFICACIÓN FISCAL. AÑO 1994

DECILAS (1)	RENTAS MEDIAS DEL TRABAJO, EN PESETAS (2)	IMPUESTO SIMULADO EN PORCENTAJE DE LA RENTA DEL TRABAJO (3)	IMPUESTO REAL EN PORCENTAJE DE LA RENTA DEL TRABAJO (4)	DIFERENCIA PORCENTUAL ENTRE IMPUESTO SIMULADO Y REAL (5)
1.....	395.537	1,27	51,84	3.975,08
2.....	707.571	3,40	6,68	96,27
3.....	963.875	4,13	5,82	40,73
4.....	1.211.043	7,94	6,28	-20,95
5.....	1.425.531	10,39	7,79	-25,03
6.....	1.676.642	12,55	10,25	-18,38
7.....	2.002.788	14,78	12,21	-17,36
8.....	2.452.368	16,76	14,55	-13,15
9.....	3.079.960	19,21	16,97	-11,66
10.....	5.299.085	24,75	23,80	-3,84
Total.....	1.921.377	11,52	15,62	35,58

el tipo efectivo agregado sobre las rentas del trabajo se incrementa en cuatro puntos, sólo las tres decilas inferiores aumentan su tipo al añadir otras rentas a las laborales. A partir de la cuarta decila, la tributación efectiva se reduce sustancialmente, aunque de forma decreciente, seguramente, por efecto de la existencia de límites en la práctica de las deducciones. En consecuencia, los contribuyentes pueden estar realizando actividades de planificación (como la inversión en determinados activos) que les permiten rebajar el gravamen de sus rentas del trabajo.

La existencia de la planificación fiscal obliga a abordar desde una perspectiva diferente muchos de los problemas tradicionales de la teoría de la imposición, desde los efectos de los impuestos sobre la oferta de trabajo o ahorro hasta la fijación de la progresividad impositiva óptima.

Al enfrentarse al análisis de la experiencia impositiva estadounidense de la década de los ochenta, Slemrod (1992) advierte que el impuesto sobre la renta es un conjunto de reglas que gravan ciertas transacciones, más que el propio flujo de rentas. Consecuentemente, el impuesto no sólo altera los precios relativos de las variables reales, afectando a las decisiones de individuos y empresas para trabajar, tomar riesgos, ahorrar e invertir, sino que también ofrece incentivos para que los agentes incurran en actividades de planificación fiscal (o, incluso, de auténtica evasión), eligiendo, por ejemplo, la forma de organización de sus negocios, el momento de realización de sus transacciones o la composición de su cartera de activos.

La evidencia de las reformas fiscales de los ochenta avala, para Slemrod (1992), Auerbach y Slemrod (1997), y Slemrod (ed.) (2000), la argumentación anterior, y sugiere que existe una jerarquía en los efectos que los impuestos generan en el comportamiento de los individuos y las empresas. Jerarquía que ha sido ratificada en el análisis de la reforma fiscal sueca de 1991 llevado a cabo por Agell, Englund y Södersten (1996) (4).

Presidiendo esa jerarquía se encuentra la elección del momento de realización de las transacciones económicas. Así, por ejemplo, la anticipación de una elevación de los tipos de gravamen de determinadas transacciones provoca la aceleración de esas operaciones, para beneficiarse de un ahorro fiscal que supera al coste de adelantar las transacciones.

En el segundo nivel de la jerarquía se sitúan las decisiones financieras y contables de los agentes, que se ajustan a los cambios que las reformas introducen en los sistemas fiscales.

Finalmente, en el nivel inferior se hallan las decisiones reales de los individuos y empresas —sobre el trabajo y el ahorro, por ejemplo— para las que se detecta una menor respuesta a los impuestos.

Dadas esta multiplicidad y jerarquía de respuestas, Slemrod (1992) entiende que el impacto de los impuestos sobre el comportamiento sólo se puede analizar correctamente si los efectos sobre las variables reales se consideran conjuntamente con los efectos sobre las variables temporales, financieras y contables. Y concluye: «Esta estrategia investigadora debe arrojar luz sobre un tema importante para los noventa: en qué medida las bajas elasticidades observadas en los ochenta para las variables reales son debidas a elasticidades de sustitución pequeñas y en qué medida se deben al hecho de que la política fiscal cambia el conjunto de oportunidades disponibles por vías complejas y, en ocasiones, inesperadas» (pág. 255).

Varios autores han respondido a este reto de construir un modelo general de comportamiento que tome en consideración conjuntamente el impacto fiscal sobre las variables reales y sobre las actividades de evasión, elusión y planificación fiscal: Mayshar (1991), Slemrod (1998), Agell y Persson (1998), Feldstein (1999). Nosotros vamos a presentar aquí el modelo de Slemrod (1998), por ser el más sencillo y completo, si bien introduciendo una modificación en el mismo para dotarlo de mayor generalidad.

Slemrod (1998) se centra en el estudio del impacto del impuesto sobre la renta sobre la oferta de trabajo, aunque su formulación se puede extender a cualquier otra respuesta de comportamiento. En los modelos convencionales, el individuo maximiza su utilidad, que es una función de su renta, Y , y de su oferta de trabajo, L , sujeto a una restricción presupuestaria afectada por los impuestos:

$$\begin{aligned} & \text{Max } U(Y, L) \\ & L \\ \text{s.a: } & Y = (1 - t) wL \end{aligned} \quad [1]$$

donde t es el tipo del impuesto sobre la renta, que se supone fijo, y w es la tasa salarial. Supuesta una solución interior, la condición de primer orden para este problema es la siguiente:

$$w(1 - t) = \frac{-U_L}{U_Y} \quad [2]$$

Es decir, la oferta de trabajo es óptima cuando la relación marginal de sustitución entre trabajo y renta se iguala a la tasa salarial neta de impuestos.

Slemrod (1998) propone una corrección al modelo convencional. Este autor supone que parte de la renta, A , logra eludir la tributación, a un coste $C(wL, A)$, de suerte que sólo tributa la diferencia entre la verdadera renta y la no declarada: $wL - A$. Nosotros vamos a sugerir un modelo todavía más general, construido de la siguiente manera. De la renta total obtenida, wL , el individuo puede conseguir, a través de la actividad de planificación fiscal, que parte de su renta, A , tribute a un tipo inferior. La tributación total de este individuo tendrá, entonces, los siguientes dos componentes:

$$\begin{aligned} T_1 &= (wL - A) t_1 \\ T_2 &= A \cdot t_2 \end{aligned} \quad 0 \leq t_2 < t_1 \quad [3]$$

Por ejemplo, t_1 puede ser el tipo de gravamen del impuesto sobre la renta de las personas físicas, y t_2 , del impuesto sobre sociedades. En el caso de que $t_2 = 0$, el problema es equivalente al desarrollado por Slemrod (1998). Supondremos, con este autor, que el coste de la planificación depende directamente de A ($C_2 > 0$), pero inversamente del importe de wL , la renta obtenida por el individuo ($C_1 < 0$). Slemrod (1998: 3) se refiere a esta última relación como el valor «facilitador de la planificación» de la renta verdadera.

El programa maximizador será ahora el siguiente:

$$\begin{aligned} \text{Max } U(Y, L) \\ L, A \end{aligned} \quad [4]$$

$$\begin{aligned} \text{s.a: } Y &= wL - (wL - A) t_1 - A \cdot t_2 - C(wL, A) = \\ &= (1 - t_1) wL + (t_1 - t_2) A - C(wL, A) \end{aligned}$$

Las condiciones de primer orden:

$$L: w(1 - t_1 - C_1) = \frac{-U_L}{U_Y} \quad [5a]$$

$$A: C_2 = t_1 - t_2 \quad [5b]$$

La segunda condición establece que el sujeto incurrirá en actividades de planificación fiscal hasta que su coste marginal se iguale al beneficio marginal derivado de la reducción de la tributación. La primera condición muestra, nuevamente, que la oferta de trabajo es óptima cuando la relación marginal de sustitución entre trabajo y renta se iguala a la tasa salarial neta. Pero, como afirma Slemrod (1998: 4), ahora esta última incluye un incentivo implícito a trabajar igual a $|wC_1|$, debido al hecho de que la obtención de más renta reduce el coste marginal de la planificación en esa misma cuantía. En definitiva, los efectos del comportamiento sobre la oferta de trabajo (u otras variables reales) dependen tanto de la elasticidad de sustitución como de la «tecnología de planificación». Un modelo de comportamiento que incorpore am-

bos factores muestra que la oferta de trabajo óptima es superior a la derivada del análisis convencional, bajo el supuesto –razonable– de que el coste de la planificación varía inversamente con el nivel de renta (5).

Pero la existencia de planificación fiscal, evasión y elusión tiene consecuencias más amplias en los planos de la eficiencia y la equidad impositiva. Por ejemplo, Feldtsein (1999) propone medir el exceso de gravamen de la imposición sobre la renta con la elasticidad compensada de la base imponible, en lugar de con la elasticidad de la oferta de trabajo, para, de esa forma, recoger todas las posibles respuestas de los individuos a la imposición. Aunque Feldstein (1999) registra, en la experiencia estadounidense, una elasticidad de la base sustancialmente mayor que las estimaciones de la elasticidad de la oferta de trabajo, Agell y Persson (1998) entienden que se trata de una cuestión empírica, que depende de las circunstancias de cada país.

Por su parte, Mayshar (1991), y posteriormente Slemrod y Yitzhaki (1996), incorporan al cálculo del coste marginal de los fondos públicos tanto las respuestas de planificación, fraude y elusión como los costes de administración y cumplimiento, y estiman que estos elementos pueden representar una fracción del coste marginal de eficiencia de los fondos superior a la correspondiente a los costes de sustitución, que han constituido la preocupación tradicional en la literatura.

Finalmente, Slemrod y Yitzhaki (2000) enfatizan que los comportamientos de los sujetos relacionados con la planificación, el fraude o la evasión fiscal pueden alterar las hipótesis tradicionales de incidencia impositiva y, derivadamente, los resultados sobre el grado de progresividad y redistribución de los sistemas fiscales. Así, Agell y Persson (1998) sostienen que las comparaciones internacionales de desigualdad de la renta exageran los logros redistributivos de países con altos tipos impositivos, como Suecia, donde la fiabilidad de los datos declarados como indicadores de la verdadera renta es seguramente una función decreciente del tipo de gravamen.

Todos estos resultados justifican la propuesta de Slemrod (1990) de sustituir la teoría de la imposición óptima, preocupada por la estructura de las preferencias, por una «teoría de los sistemas fiscales óptimos», que ponga el énfasis en el objeto transaccional del sistema fiscal y en los aspectos de administración y cumplimiento de la legislación fiscal, y que persiga la optimización conjunta de to-

dos los elementos del sistema fiscal: bases imponibles, tipos de gravamen e instrumentos administrativos encaminados a garantizar el cumplimiento tributario. En Slemrod (1994) y Slemrod y Kopczuk (2000) pueden encontrarse dos recientes intentos de integración de los elementos administrativos en la teoría normativa de la imposición. Slemrod (1994) demuestra que si los instrumentos administrativos están fijados subóptimamente, el grado óptimo de progresividad puede estar por debajo del que se obtendría con una optimización conjunta de esos instrumentos y de los tipos de gravamen.

V. RECAPITULACIÓN

En este trabajo hemos presentado, de forma sumaria, los principios de la planificación fiscal, entendida como aquella actividad que se ocupa de incorporar el elemento tributario a un modelo de decisión que permita llevar a cabo una comparación entre distintas alternativas a disposición de los agentes económicos.

Se han descrito algunas de las variables que pueden afectar al coste fiscal de las decisiones de los individuos: el tipo impositivo, la naturaleza de las operaciones, los incentivos, el tiempo, el espacio, el sujeto pasivo de los impuestos.

A continuación, se ha puesto de manifiesto cómo la realización por los individuos de actividades de planificación fiscal obliga a enfocar de manera diferente muchos de los problemas tradicionales de la teoría de la imposición, desde los efectos de incentivo de la imposición hasta la fijación de la progresividad impositiva óptima.

NOTAS

(1) Para un desarrollo en profundidad, véase DOMÍNGUEZ BARRERO y LÓPEZ LABORDA (2001).

(2) En DOMÍNGUEZ BARRERO y LÓPEZ LABORDA (2001) se contiene una amplia colección de ejercicios de planificación fiscal.

(3) Véase, por ejemplo, la selección de trabajos recopilada en DOMÍNGUEZ BARRERO y LÓPEZ LABORDA (2001).

(4) Sobre las lecciones que se pueden extraer, para nuestro país, de las recientes reformas estadounidense y sueca, desde esta misma perspectiva de la jerarquía de los efectos de los impuestos sobre el comportamiento, véase LÓPEZ LABORDA y ONRUBIA (1998).

(5) Hipótesis alternativas sobre la tecnología de planificación permiten alcanzar resultados muy interesantes: véase SLEMROD (1998: 8) y SLEMROD y YITZHAKI (2000:19).

BIBLIOGRAFÍA

- AGELL, J.; P. ENGLUND, y J. SÖDERSTEN (1996), «Tax reform of the century-the Swedish experiment», *National Tax Journal*, 49 (4): 643-664.
- AGELL, J., y M. PERSSON (1998), «Tax arbitrage and labor supply», *NBER Working Paper*, 6708.
- AUERBACH, A., y J. SLEMROD (1997), «The economic effects of the tax reform act of 1986», *Journal of Economic Literature*, 35: 589-632.
- DOMÍNGUEZ BARRERO, F., y J. LÓPEZ LABORDA (2001), *Planificación fiscal*, Barcelona, Ariel.
- FELDSTEIN, M. (1999), «Tax avoidance and the deadweight loss of the income tax», *The Review of Economics and Statistics*, 81 (4): 674-680.
- LÓPEZ LABORDA, J., y J. ONRUBIA (1998), «Imposición e incentivos: ¿qué podemos aprender de la experiencia comparada?», *Revista del Instituto de Estudios Económicos*, 2 y 3: 283-298.
- MAYSHAR, J. (1991), «Taxation with costly administration», *Scandinavian Journal of Economics*, 93 (1): 75-88.
- SCHOLES, M. S., y M. A. WOLFSON (1992), *Taxes and business strategy: A Planning Approach*, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall.
- SLEMROD, J. (1990), «Optimal taxation and optimal tax systems», *Journal of Economic Perspectives*, 4 (1): 157-178.
- (1992), «Do tax matter? Lessons from the 1980's», *American Economic Review*, 82 (2): 250-256.
- (1994), «Fixing the leak in the Okun's bucket: Optimal tax progressivity when avoidance can be controlled», *Journal of Public Economics*, 55 (1): 41-51.
- (1998), «A general model of the behavioral response to taxation», *NBER Working Paper*, 6582.
- , ed. (2000), *Does Atlas Shrug? The Economic Consequences of Taxing the Rich*, Russell Sage Foundation-Harvard University Press.
- SLEMROD, J., y W. KOPCZUK (2000), «The optimal elasticity of taxable income», *NBER Working Paper*, 7922.
- SLEMROD, J., y S. YITZHAKI (1996), «The cost of taxation and the marginal efficiency cost of funds», *International Monetary Fund Staff Papers*, 43 (1): 172-198.
- (2000), «Tax avoidance, evasion, and administration», *NBER Working Paper*, 7473.
- STIGLITZ, J. E. (1985), «The general theory of tax avoidance», *National Tax Journal*, 38 (3): 325-337.

Resumen

Este trabajo presenta los principios de la planificación fiscal, entendida como aquella actividad que se ocupa de incorporar el elemento tributario a un modelo de decisión que permita llevar a cabo una comparación entre distintas alternativas a disposición de los agentes económicos. En primer lugar, se describen algunas de las variables que pueden afectar al coste fiscal de las decisiones de los individuos. A continuación, se pone de manifiesto cómo la realización por los individuos de actividades de planificación fiscal obliga a abordar de manera diferente muchos de los problemas tradicionales de la teoría de la imposición.

Palabras clave: planificación fiscal, teoría de la imposición.

Abstract

This article sets forth the principles of fiscal planning, taking this to be the activity that concerns itself with incorporating the taxation element into a decision model that will enable a comparison to be made between the different alternatives at the disposal of the economic operators. First of all, we describe some of the variables that may affect the fiscal cost of the decisions of individuals. We then go on to explain how fiscal planning activities performed by individuals make it necessary for many of the traditional problems of taxation theory to be addressed in a different way.

Key words: fiscal planning, taxation theory.

JEL classification: H20, H30.