

CAPÍTULO 1

Introducción

"Usted debe pagar sus impuestos. Pero no hay ninguna ley que diga que tenga que dejar propina"
(Publicidad de Morgan Stanley)

"Dado que las normas fiscales a menudo tratan de forma diferente transacciones que son similares, la reestructuración puede reducir significativamente la carga fiscal"
(David M. Schizer, 2001)

"La planificación fiscal es un gran negocio"
(Michael S. Knoll, 2000)

Mientras los gobiernos incurren en costes para recaudar impuestos, los contribuyentes gastan recursos para evitar su pago, participando en actividades de planificación fiscal que son, en su mayor parte, socialmente improductivas¹. Los contribuyentes tienen un claro incentivo para estructurar sus transacciones de forma que puedan explotar las inconsistencias y las lagunas existentes en las normas fiscales, con objeto de reducir sus obligaciones tributarias², pero también para elegir aquellas opciones que ofrece el legislador intencionadamente. Cuanto más altos son los tipos impositivos, mayor es el incentivo a realizar estrategias de planificación fiscal, que es una conducta legal, pero también de elusión y evasión fiscal.

Este libro pretende ser una herramienta útil para aproximarse a la planificación fiscal y tiene una finalidad esencialmente pedagógica. El texto está destinado a estudiantes de Economía con interés en conocer cómo los impuestos afectan a las decisiones que pueden adoptar los sujetos pasivos de diferentes tipos de tributos.

¹ Véase Curry et al. (2006).

² Weisbach (2002).

No es objetivo de este libro ofrecer conocimientos de *economía positiva* sobre los efectos impositivos. En este sentido, se ignoran aspectos muy relevantes para el *policy-maker* relativos a cuestiones de *eficiencia económica*, de *equidad* y de *sencillez administrativa*, que son los principales principios básicos que utilizan los hacendistas para evaluar la bondad del diseño de los impuestos y del sistema impositivo en su conjunto. Por el contrario, el texto se centra en las decisiones del contribuyente y, particularmente en cómo los impuestos afectan a su nivel de utilidad. La utilidad de los sujetos pasivos habitualmente se relaciona en el texto con el nivel de renta o de patrimonio después de impuestos que éstos pueden obtener. Para maximizar su utilidad los contribuyentes pueden adoptar decisiones alternativas que afectan al resultado fiscal, según la estructura, el formato o el tiempo en el que se ejecutan las transacciones.

Por otra parte, tampoco se abordan en el texto cuestiones de *economía normativa*, o de cómo deben diseñarse los impuestos para alcanzar determinados objetivos de política económica, a la vista de la reacción esperada de los agentes (sujetos pasivos). El enfoque utilizado consiste en partir de un marco fiscal determinado y analizar cómo diferentes decisiones de los contribuyentes alteran su factura fiscal, sin que se propongan modificaciones en el diseño del tratamiento fiscal.

A lo largo de doce capítulos y 30 casos prácticos el texto se ocupa de aspectos muy diferentes de la planificación fiscal y aborda algunas cuestiones tradicionalmente analizadas y otras que se han incorporado recientemente al foco de interés de los hacendistas. Por ejemplo, se analiza un aspecto como la corrección del gravamen de plusvalías puramente nominales por efecto de la inflación. Una cuestión que ha sido objeto histórico del debate académico y de preocupación de los profesionales, particularmente en la década de los años 70, pero que en un contexto como el actual en el que las autoridades económicas y los bancos centrales están luchando por escapar a escenarios deflacionistas, claramente pierde interés. Y por otra parte, se comentan los intentos para mitigar las prácticas de erosión de las bases imponibles por parte de las compañías multinacionales. Esta es una cuestión de gran preocupación actual ya que los procesos de globalización y las herramientas que poseen las compañías multinacionales para trasladar sus rentas hacia jurisdicciones de menor tributación, y para erosionar las bases imponibles en aquellas jurisdicciones de tributación estándar, parece estar poniendo en peligro el *principio de suficiencia presupuestaria* de los países desarrollados. Incluso los medios de comunicación vienen prestando atención al hecho que de algunas compañías multinacionales altamente rentables parecen no pagar casi impuestos sobre los beneficios que obtienen en sus países anfitriones³, mientras que más gobiernos

³ Véase Fuest et al (2013).

practican de forma también agresiva estrategias de *competencia fiscal* para atraer empresas hacia sus jurisdicciones.⁴ Junto a estos dos temas se abordan otras cuestiones que han sido y son objeto de análisis tradicional en el ámbito hacendístico. Sin embargo, el número de decisiones en las que los impuestos pueden afectar al comportamiento económico de los agentes, que han sido ampliamente investigadas en la literatura sobre economía pública y que son motivo de atención desde el ámbito profesional del asesoramiento fiscal, es muy superior. El texto aborda sólo una fracción pequeña de todo ese ámbito, pero cabe confiar en que el lector esté en disposición de aplicar con el mismo nivel de utilidad la metodología que se ofrece en el texto a estas otras cuestiones.

El libro está organizado en tres partes:

En la primera parte (capítulos 2 y 3) se ofrece una introducción conceptual a los principios de planificación fiscal y al análisis de la evasión fiscal. Se comentan, por ejemplo, las diferentes estrategias fiscales de diferimiento en la imposición; cambios temporales en la realización del hecho imponible; arbitraje entre operaciones con distinto tratamiento fiscal; arbitraje entre impuestos distintos y/o tipos de gravamen diferentes. Se realiza una distinción entre los comportamientos de *elusión* y *evasión fiscal* y de *tax fly*, que en ocasiones se encuentran en un área gris. Se aborda también el tema de los paraísos fiscales, los *refugios fiscales* (*tax shelters*) y los mecanismos para su eliminación. Y se comentan las acciones que utilizan los gobiernos para luchar contra la elusión fiscal en el ámbito internacional como la *transparencia fiscal internacional*, el *exit tax*, o las recomendaciones de la OCDE y de la Unión Europea para mitigar la erosión de las bases imponibles y del traslado masivo de beneficios hacia jurisdicciones de menor imposición. También se aborda el modelo de análisis económico de la evasión fiscal de Allingham y Sandmo y sus extensiones.

La segunda parte (capítulo 4) está dedicada a introducir una metodología para el análisis de las cuestiones de planificación fiscal. Se trata de describir un conjunto de indicadores y herramientas para realizar diferentes tipos de análisis orientados a tomar decisiones en escenarios en los que los impuestos alteran significativamente las decisiones de los agentes económicos, que son sujetos pasivos de dichos impuestos. En este capítulo se proponen algunos casos prácticos sencillos. Las herramientas comentadas en este capítulo son posteriormente utilizadas en los siguientes capítulos.

La tercera parte está dedicada a ofrecer aplicaciones de planificación fiscal relativas a un conjunto de temas. En concreto, los capítulos 5 al 8 ofrecen apli-

⁴ Véase Grubert (2000).

caciones en el ámbito personal. En estos capítulos los casos prácticos propuestos se refieren a decisiones en las que los impuestos con mayor influencia son los de renta personal, el impuesto sobre patrimonio y el impuesto sobre sucesiones y donaciones. Algunas de las cuestiones abordadas en esta parte son el *efecto de cierre fiscal* y de diferimiento fiscal; las estrategias de *lavado de cupones y de dividendos*; el tratamiento de las aportaciones a fondos de pensiones; los incentivos a la inversión en vivienda; el impacto de los impuestos sobre la tenencia de riqueza y sobre la transmisión lucrativa de riqueza en la decisión sobre el lugar de residencia, así como las normas anti-elusión establecidas al respecto.

Finalmente, en los capítulos 9 al 13 se ofrecen algunas aplicaciones en las que las decisiones son adoptadas esencialmente por los representantes de los sujetos pasivos del impuesto sobre el beneficio societario, bien por el impacto de este tributo o por el efecto conjunto de los impuestos sobre beneficios empresariales y del impuesto sobre renta personal. En este terreno, se abordan cuestiones como la forma de la organización empresarial (es decir la constitución de sociedades o el desarrollo de la actividad económica como empresario individual); el tratamiento fiscal de las retribuciones en especie, y de los salarios materializados en la entrega de acciones y opciones sobre acciones; el impacto fiscal sobre la indemnizaciones salariales; los mecanismos de integración de los ámbitos personal y societario para la corrección de la doble imposición por dividendos, el impacto del tratamiento de deducibilidad fiscal de las dotaciones por amortización en las decisiones de inversión; el impacto fiscal en la estructura financiera óptima de las corporaciones; el efecto de la limitación en la deducibilidad de los gastos financieros en el nivel óptimo de endeudamiento corporativo; o el efecto del tratamiento de la deducibilidad de los gastos derivados de la emisión de bonos convertibles y canjeables.

El esquema de cada capítulo de la parte correspondiente a las aplicaciones es bastante homogéneo: se inicia el capítulo mostrando cuáles son las principales preocupaciones que sobre el tema muestra la literatura hacendística, con objeto de situar al lector en el terreno del debate. A continuación se exponen determinados casos prácticos y se comentan sus soluciones. Los casos prácticos planteados no están necesariamente referidos a una jurisdicción fiscal ni a un momento temporal, ya que la metodología aplicable no debería cambiar sustancialmente por las variaciones que experimentan los sistemas tributarios. Como el libro pretende ser particularmente útil para los residentes fiscales en España, en las notas a pie de página, y especialmente en los anexos de cada capítulo, se incluye una referencia a la normativa fiscal en el caso español. En algunos casos, incluso, se ofrece una descripción de la evolución de los principales cambios legislativos que se han producido en nuestro país, en las últimas décadas, en relación a determinados tratamientos fiscales. El objetivo último de estos comentarios no es otro que mostrar por qué motivo resulta relevante realizar una planificación fiscal considerando un escenario dinámico, en el que no está asegurado un mantenimiento del tratamiento fiscal

de los diferentes aspectos relevantes en una transacción/decisión. En este sentido, el legislador español, en muchos de los temas que son objeto de comentario en el texto, claramente no ha seguido la sabiduría hacendística convencional de que un *impuesto viejo es un impuesto bueno*. La referencia a las numerosas Disposiciones Transitorias que contiene el cuerpo de legislación fiscal en nuestro país aproxima los notables efectos negativos derivados de los cambios normativos al aumentar el coste de gestión directo (para la Administración Tributaria) e indirecto (para los contribuyentes). Finalmente las referencias citadas en cada capítulo se incluyen al final del mismo.

REFERENCIAS

- Curry, P. A., Hill, C. A. y Parisi, F. (2006) “Creating Failures in the Market for Tax Planning”. *Va. Tax Review*, 26, *Legal Studies Research Paper Series*, 07-07.
- Fuest, C., Spengel, C., Finke, K., Heckemeyer, J. y Nusser, H. (2013) “Profit shifting and aggressive tax planning by multinational firms: Issues and options for reform”, *ZEW-Centre for European Economic Research Discussion Paper*, 13-044.
- Grubert, H. (2000) “Tax planning by companies and tax competition by governments: Is there evidence of changes in behavior?” en *International Taxation and Multinational Activity*: 113-142, University of Chicago Press.
- Knoll, M. S. (2000) “Tax planning, effective marginal tax rates, and the structure of the income tax”. *Tax Law Review*, 54: 555-583.
- Schizer, D. M. (2001) “Frictions as a Constraint on Tax Planning”, *Columbia Law Review*: 1312-1409.
- Weisbach, D. A. (2002) “An Economic Analysis of Anti-Tax-Avoidance Doctrines”, *American Law and Economics Review*, 4(1): 88-115.