

## Planificación fiscal con el impuesto lineal

Félix Domínguez Barrero ([fdomin@posta.unizar.es](mailto:fdomin@posta.unizar.es))

Julio López Laborda ([julio.lopez@posta.unizar.es](mailto:julio.lopez@posta.unizar.es))

*Departamento de Economía Pública, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Zaragoza, Gran Vía, 2, 50005-Zaragoza*

(febrero de 2003)

### RESUMEN

El trabajo analiza en qué medida la introducción de un impuesto lineal modifica las oportunidades de planificación fiscal que los impuestos sobre la renta vigentes ponen a disposición de los individuos. Para realizar la evaluación se consideran, sucesivamente, dos esquemas de imposición lineal: el *flat tax* de Hall y Rabushka y el que denominamos *impuesto lineal sobre la renta de las personas físicas*.

El trabajo concluye que el impuesto lineal reduce, pero no elimina totalmente, las oportunidades de planificación fiscal, y que el grado en que lo consigue está determinado por la modalidad de impuesto lineal que se contemple.

**PALABRAS CLAVE:** Impuesto lineal, planificación fiscal.

**CLASIFICACIÓN J.E.L.:** H24, H25, H31, H32.

## 1. INTRODUCCIÓN

La discusión de los méritos y deméritos del impuesto lineal con respecto a otras opciones tributarias suele argumentarse en torno a los principios de eficiencia y equidad. Resulta menos frecuente que el debate se centre en el principio de sencillez y, en particular, en la valoración del impuesto lineal desde el punto de vista de su idoneidad para minorar la plétora de oportunidades de planificación fiscal que los impuestos sobre la renta vigentes ofrecen a los contribuyentes. No obstante, la reducción de las actividades de planificación fiscal constituye, por ejemplo, uno de los objetivos principales del *flat tax* de Hall y Rabushka (1995), seguramente, la propuesta más conocida y debatida de imposición lineal.

Stiglitz (1985) y Calegari (1998) constituyen dos recientes excepciones a la tendencia apuntada. Stiglitz (1985: 334-335) sugiere que el paso a un impuesto lineal puede ser un instrumento eficaz para reducir las actividades de planificación fiscal. Por su parte, Calegari (1998) sostiene que el impuesto lineal no elimina totalmente los incentivos a la planificación fiscal, y que la incorporación de medidas dirigidas a evitar esos comportamientos no haría sino atentar contra la simplicidad ínsita a los modelos de impuesto lineal.

Como vamos a tratar de demostrar con este trabajo, ambos autores tienen razón: el impuesto lineal reduce, pero no elimina, las oportunidades de planificación fiscal. La medida en que se consigue esa reducción depende de la modalidad de impuesto lineal de la que estemos hablando. Para probar estas afirmaciones, vamos a estructurar el trabajo de la siguiente manera. En la sección segunda, presentaremos brevemente las diversas variables que pueden afectar al coste fiscal de las decisiones –personales, de trabajo, ahorro o inversión - de los individuos: el tipo impositivo, la calificación de las operaciones, los incentivos, el tiempo, el espacio, el sujeto pasivo.

A continuación, en las secciones tercera y cuarta analizaremos, sucesivamente, las posibilidades de realizar actividades de planificación fiscal que se presentan en dos modelos concretos de impuesto lineal, en cierta medida, extremos. El primero es el *flat tax* de Hall y Rabushka (1995), una suerte de impuesto sobre el valor añadido tipo consumo, que sustituiría al IRPF y al Impuesto sobre Sociedades. El segundo modelo está más próximo a las propuestas que se discuten periódicamente en nuestro país, y supondría el mantenimiento en el IRPF del concepto de renta extensiva, la eliminación de cualquier tratamiento diferenciado entre las diversas rentas y la introducción de un mínimo exento –

variable según las circunstancias personales y familiares- y un único tipo de gravamen. En este segundo modelo, el Impuesto sobre Sociedades mantendría su estructura vigente.

El trabajo se cierra con una sección de conclusiones.

## 2. PRINCIPIOS DE LA PLANIFICACIÓN FISCAL<sup>1</sup>

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 esta sección.

### *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

---

<sup>1</sup> Esta sección está basada en Domínguez Barrero y López Laborda (2001a, b).

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, la Ley 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, etc.

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 considerar 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 del 40 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, resultará favorecida la transmisión por herencia.

### 3. EL IMPUESTO LINEAL DE HALL Y RABUSHKA

#### 3.1. Descripción del impuesto<sup>2</sup>

El impuesto lineal de Hall y Rabushka es un auténtico impuesto sobre el valor añadido tipo consumo, que se calcula con el método de sustracción directa, y que sustituye al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y al Impuesto sobre Sociedades. En efecto, como es conocido, la base imponible del IVA se puede expresar de la siguiente manera:

$$VA = p \cdot Y - \sum_{i=1}^n q_i \cdot x_i - I \quad [1]$$

donde  $p$  es el precio del *output*  $Y$  (aquí se incluye la transmisión de los bienes de inversión),  $q_i$  es el precio de los *inputs*  $x_i$ , e  $I$  es el coste de las inversiones. Pues bien, Hall y Rabushka (1995) diseñan dos impuestos muy sencillos para gravar este valor añadido. Sus respectivos impresos (del tamaño de una tarjeta postal) se recogen en el cuadro 1. El primer tributo es un “impuesto sobre actividades económicas”, que grava el beneficio de las actividades empresariales y profesionales, realizadas por personas físicas o jurídicas. Su base liquidable:

$$BL_E = p \cdot Y - \sum_{i=1}^n q_i \cdot x_i - I - w \cdot L \quad [2]$$

donde  $w$  es el salario con que se retribuye el trabajo  $L$ . La base puede ser positiva, nula o negativa. La cuota tributaria se obtiene aplicando a la base liquidable el tipo de gravamen  $t$ :

$$C_E = BL_E \cdot t \quad [3]$$

---

<sup>2</sup> Sobre las diversas alternativas de imposición sobre los gastos de consumo, véase Albi *et al.* (2000: 283 y ss.).

Si la cuota es negativa, puede compensarse en los ejercicios siguientes, devengando los intereses correspondientes.

El segundo impuesto es un “impuesto sobre los salarios de los individuos”, que somete a gravamen los sueldos, salarios y pensiones, sin posibilidad de deducir gasto alguno. La base imponible de este impuesto es la siguiente:

$$BI_T = w \cdot L \quad [4]$$

La base liquidable se obtiene minorando la base imponible con una reducción personal que atiende a las circunstancias personales y familiares del contribuyente:

$$BL_T = BI_T - M_j \quad [5]$$

En la propuesta de Hall y Rabushka (1995), existe una reducción por declaración individual, otra por declaración conjunta del matrimonio, una tercera para los “cabezas de familia” no casados, y una última por dependientes. La reducción por declaración conjunta de los matrimonios es superior a la reducción por declaración individual, pero inferior al doble de la misma:

$$M_s < M_c < 2 \cdot M_s \quad [6]$$

La base liquidable no puede ser negativa. La cuota tributaria se obtiene aplicando a esa base el mismo tipo impositivo  $t$  que en el impuesto empresarial:

$$C_T = BL_T \cdot t \quad [7]$$

De esta descripción del impuesto lineal de Hall y Rabushka pueden extraerse tres características que delimitan, a nuestro juicio, el campo de juego para las actividades de planificación fiscal:

1ª. Se diseña un impuesto proporcional –el impuesto empresarial- y otro progresivo –el impuesto salarial-.

2ª. Las rentas sujetas a gravamen no tributan de la misma manera: las rentas del trabajo dependiente se gravan de forma diferente a las procedentes del trabajo independiente.

3ª. Como explican Hall y Rabushka (1995: 61), las rentas del capital tributan una sola vez, en la fuente, a través del impuesto empresarial. Este impuesto no admite la



práctica de deducciones por intereses, dividendos o por cualquier otro tipo de pago a los propietarios de la empresa. En consecuencia, toda la renta distinta de la salarial estará gravada por el impuesto empresarial. Y puesto que el impuesto ya ha sido pagado, el sistema fiscal no necesita preocuparse de lo que ocurra con los intereses, dividendos o ganancias de capital una vez que estos tipos de renta hayan abandonado la empresa. Por tanto, los perceptores de estos rendimientos tampoco tendrán que tributar por ellos.

[POR AQUÍ, CUADRO 1]

### 3.2. Planificación fiscal familiar

La introducción de una reducción en la base imponible dota de progresividad al impuesto salarial. Pero, a la vez, abre la puerta a una serie de oportunidades de planificación fiscal para el contribuyente.

En el ámbito familiar (que limitaremos aquí al matrimonio, por razones de simplicidad), siguen siendo aplicables las ventajas derivadas, por un lado, de la declaración conjunta, y por otro, de la separación de rentas, tal como se sistematizan en López Laborda y Zárate (1999).

#### 3.2.1. Ventajas derivadas de la declaración conjunta

¿Contiene el impuesto lineal algún incentivo a la declaración conjunta de los matrimonios? La respuesta dependerá del importe de la base imponible de cada cónyuge. Podemos plantear los siguientes escenarios:

1°. Si los dos cónyuges obtienen rentas salariales iguales o inferiores a la reducción por declaración individual ( $BI_{T1}, BI_{T2} \leq M_S$ ), la cuota derivada de las declaraciones individuales de los cónyuges,  $C_{TS}$ , no será nunca superior a la derivada de su declaración conjunta,  $C_{TC}$ :

$$C_{TS1} + C_{TS2} = (BI_{T1} - M_S) \cdot t + (BI_{T2} - M_S) \cdot t = 0 \leq (BI_{T1} + BI_{T2} - M_C) \cdot t = C_{TC} \quad [8]$$

2°. Si uno de los cónyuges obtiene rentas iguales o superiores a la reducción individual ( $BI_{T1} \geq M_S$ ), es inmediato demostrar que la declaración conjunta será más favorable cuando se cumpla que:

$$BI_{T2} < M_C - M_S \quad [9]$$

La declaración individual será preferible, en cambio, cuando se verifique que<sup>3</sup>:

$$BI_{T2} > M_C - M_S \quad [10]$$

### ***3.2.2. Ventajas derivadas de la separación de rentas***

Como se señala en López Laborda y Zárate (1999: 30), un IRPF progresivo incentiva a los individuos a repartir sus rentas, primero, entre diversas categorías que tributen separadamente, segundo, entre diversos períodos impositivos, y tercero, entre los miembros de su familia. Los dos primeros incentivos siguen estando presentes en el impuesto lineal. De ellos nos ocuparemos en el siguiente epígrafe de esta sección, dedicado a la planificación fiscal de las actividades económicas.

La distribución de la renta entre los componentes de la familia también cabe en el impuesto lineal, pero con muchas cautelas. En el IRPF tradicional, siempre es posible el reparto del patrimonio generador de rentas entre los miembros de la familia, para así repartir también el gravamen de las rentas obtenidas. Sin embargo, el impuesto lineal –en su parte individual– sólo grava las rentas salariales, que no son susceptibles de distribución entre los cónyuges. En consecuencia, la separación de rentas sólo será posible si los cónyuges pueden decidir efectivamente si trabajan uno o los dos y qué porción de la renta total del matrimonio obtiene cada uno. Además, siendo éste el caso, sólo existirá incentivo a la separación de rentas en el seno de la familia cuando sea más favorable la tributación individual.

Si la renta total a repartir entre los cónyuges es igual o superior al doble de la reducción por declaración individual ( $BI_T \geq 2 \cdot M_S$ ), el ahorro máximo que podrá obtenerse,  $A$ , será el siguiente:

$$A = (2 \cdot M_S - M_C) \cdot t \quad [11]$$

Y se alcanzará cuando las rentas de los dos cónyuges sean al menos iguales a la reducción individual:  $BI_{T1}, BI_{T2} \geq M_S$ , con  $BI_{T1} + BI_{T2} = BI_T$ .

---

<sup>3</sup> Los resultados obtenidos en este apartado están condicionados por la relación entre la reducción individual y la conjunta reflejada en la expresión [6]. Supongamos ahora que, como en el vigente IRPF español, se cumple que  $M_C = 2 \cdot M_S$ . En este escenario, la cuota por declaración conjunta no será superior, en ningún caso, a la suma de las cuotas derivadas de la tributación individual de los cónyuges.

Si la renta total a distribuir es inferior al doble de la reducción por declaración individual, y superior a la reducción por tributación conjunta ( $2 \cdot M_S > BI_T > M_C$ ), el impuesto pagado por la familia podrá eliminarse totalmente si se atribuye a cada cónyuge una porción de renta no superior a la reducción por declaración individual:  $BI_{T1} \leq M_S$ ,  $BI_{T2} < M_S$ . El ahorro impositivo será ahora el siguiente<sup>4</sup>:

$$A = (BI_T - M_C) \cdot t \quad [12]$$

### 3.3. Planificación fiscal de las actividades económicas

El impuesto lineal de Hall y Rabushka contiene algunos claros incentivos que el contribuyente debe tomar en consideración a la hora de planificar la organización de su actividad laboral o empresarial. En primer lugar, y dado que el mínimo exento no puede trasladarse de un ejercicio a otro, si un individuo obtiene rentas del trabajo inferiores a la reducción de la base en algunos ejercicios, y superiores en otros, podrá reducir su carga tributaria desplazando rendimientos de los ejercicios con renta alta a los ejercicios con renta más reducida, tratando de absorber todo el margen permitido por la reducción.

En segundo lugar, en algunas ocasiones, el impuesto lineal puede condicionar la decisión del individuo de prestar su trabajo con carácter dependiente o independiente. La diferencia en la tributación estriba en que, en el primer caso, el contribuyente no puede deducir ningún gasto de sus ingresos laborales, pero sí el importe correspondiente a la reducción de la base, mientras que, en el segundo, puede deducir los gastos necesarios para la obtención de sus ingresos, pero no la reducción. Obviamente, la decisión dependerá de cuál de las dos partidas –gastos o reducción– sea mayor. Sin embargo, el impuesto no afecta a las decisiones de los individuos concernientes a la forma que deba adoptar su empresa, puesto que otorga el mismo tratamiento a las empresas individuales y a las societarias.

En tercer lugar, los contribuyentes sometidos al impuesto empresarial disponen de un mecanismo para disfrutar también de la reducción personal, no obstante ser éste un elemento de aplicación exclusiva en el impuesto salarial.

---

<sup>4</sup> Si, como en la nota anterior, se cumpliera que  $M_C = 2 \cdot M_S$ , no existiría ningún incentivo a repartir la renta entre los cónyuges, ya que el método de declaración individual no resulta superior al de tributación conjunta en ningún escenario.

En efecto, la tributación de un empresario -individual o social- es la recogida en la expresión [3]. Supongamos ahora que el propio empresario (o quizás su cónyuge) presta sus servicios con carácter dependiente en la empresa, percibiendo un salario  $R$ . La tributación total –empresarial y salarial- será ahora la siguiente:

$$C_E + C_T = (BL_E - R) \cdot t + (R - M_j) \cdot t \quad [13]$$

Si la remuneración es igual o inferior a la reducción,  $R \leq M_j$ , la cuota total será:

$$C_E + C_T = (BL_E - R) \cdot t \quad [14]$$

Y si es superior:

$$C_E + C_T = (BL_E - M_j) \cdot t \quad [15]$$

En definitiva, en este último caso se consigue aplicar la reducción de la base también a las actividades empresariales y, además, sin ningún límite, ya que, como hemos visto más arriba, no existe impedimento alguno a que la cuota del impuesto empresarial sea negativa<sup>5</sup>.

Por último, el impuesto lineal elimina la posibilidad de planificar fiscalmente las decisiones de financiación e inversión empresarial. Por lo que se refiere a las primeras, todos los métodos de financiación, externa e interna, están sujetos al mismo régimen fiscal: la retribución del capital no es renta para el prestador de los fondos ni gasto deducible para la empresa pagadora. Si a esto se añade la deducción inmediata del coste de adquisición de las inversiones, tal y como refleja la expresión [2], queda garantizada la neutralidad del impuesto con respecto a las decisiones de inversión empresarial<sup>6</sup>.

### 3.4. Otras oportunidades de planificación fiscal

Hasta ahora nos hemos centrado en las actividades de planificación fiscal relacionadas con las dos primeras características del impuesto lineal que señalábamos al final del epígrafe 3.1. Todavía nos queda ocuparnos de la tercera, es decir, del hecho de que

---

<sup>5</sup> Calegari (1998: 706-707) propone un curioso ejemplo relacionado con estas estrategias. En él, un estudiante, que piensa ejercer en el futuro una actividad profesional, anticipa el ejercicio de la actividad por cuenta propia al inicio de sus estudios universitarios. Durante el período de estudios, se autocontrata y abona un salario igual al mínimo exento, para generar pérdidas a compensar con los beneficios futuros. Así disminuye la carga tributaria futura, sin generar ninguna obligación tributaria presente.

<sup>6</sup> Véase, por ejemplo, López Laborda y Romero (2001).

el impuesto lineal someta a gravamen las rentas del trabajo y de las actividades económicas, pero exima las rentas del capital: intereses, dividendos, etcétera.

Calegari (1998) analiza una serie de estrategias dirigidas a la conversión de las rentas empresariales, y, por tanto, sujetas al impuesto lineal, en rentas del capital, no sujetas: la transformación de la venta de un activo empresarial en la venta de un bien de uso personal, la conversión de una renta de alquiler en un ingreso financiero, etcétera. Aquí vamos a presentar, mediante un sencillo ejemplo, la estrategia desarrollada también por Calegari (1998: 696-698), consistente en transformar un ingreso por ventas en un ingreso financiero.

Consideremos una empresa que vende a un particular un producto por importe de 1.000 euros, habiendo sido su coste de 800 euros. El beneficio obtenido está sujeto a un impuesto lineal del 30 por 100. En consecuencia, el beneficio después de impuestos será de 140 euros.

Supongamos ahora que la empresa decide realizar la venta a precio de coste, aplazar el cobro un año y cargar el coste financiero oportuno,  $i_E$ . Con ello, consigue evitar este año el pago del impuesto, al no haber obtenido beneficio alguno, pero también en el año siguiente, al percibir los intereses del aplazamiento, por tratarse de rentas de capital no sujetas al impuesto lineal.

Para conseguir liquidez, la empresa se endeuda por importe de los ingresos netos no obtenidos, 940 euros, satisfaciendo al banco un interés  $i_B$ . La operación no será perjudicial para el vendedor si al final del año se cumple que:

$$800 \cdot (1 + i_E) \geq 940 \cdot (1 + i_B)$$

Es decir, si:

$$i_E \geq 0,175 + 1,175 \cdot i_B$$

Cuando se cumpla esta condición, la empresa obtendrá del cliente un importe al menos igual al que el que necesita para devolver al banco el dinero anticipado en el momento de la venta. Por ejemplo, si el interés cargado por el banco fuera del 6 por 100, la empresa debería cargar en la operación un tipo de interés de, al menos, un 24,55 por 100. Para este interés, el coste para el comprador sería de 996,4 euros, inferior aún al precio al contado. En general, el particular estará dispuesto a aceptar la operación siempre que el importe a satisfacer no sea superior al resultado de capitalizar a un tipo  $i_C$  la cantidad exigida en el pago al contado:

$$800 \cdot (1 + i_E) \leq 1.000 \cdot (1 + i_C)$$

Es decir, cuando el tipo de interés aplicado por el comprador cumpla que:

$$i_C \geq 0,8 \cdot i_E - 0,2$$

Con los datos de nuestro ejemplo, la operación resultaría aceptable para el cliente para  $i_C \geq -0,0036$ . Queda, pues, patente que el aplazamiento del pago podría ser beneficioso tanto para el vendedor como para el comprador.

Ahora bien, como recuerda Calegari (1998: 697), esta estrategia sólo podrá llevarse a cabo si el comprador es un particular, pero no si es un empresario, porque éste puede deducir de sus ingresos el coste de sus compras, pero no los gastos financieros en que haya podido incurrir.

## 4. EL IMPUESTO LINEAL SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

### 4.1. Descripción del impuesto

Como hemos podido comprobar en la sección anterior, el *flat tax* de Hall y Rabushka constituye una opción “radical” de reforma fiscal. En esta sección vamos a analizar una alternativa más moderada de impuesto lineal sobre la renta –que denominaremos “impuesto lineal sobre la renta de las personas físicas”–, en línea con algunas de las propuestas que se vienen discutiendo en nuestro país desde la década de los ochenta del pasado siglo<sup>7</sup>. Sus características básicas serían las siguientes:

1ª. El único impuesto afectado sería el IRPF. El Impuesto sobre Sociedades conservaría su estructura vigente.

2ª. El IRPF mantendría su condición de impuesto de base extensiva, gravando todas las rentas obtenidas por los individuos, con independencia de la fuente de generación de las mismas: rentas del trabajo dependiente, del capital mobiliario e inmobiliario, de las actividades económicas y ganancias y pérdidas patrimoniales.

3ª. Se garantizaría el carácter sintético del IRPF, que gravaría por igual todas las categorías de renta, sin tratamiento diferencial alguno.

---

<sup>7</sup> Véase Lagares (1985, 2001), González-Páramo (1986, 1991), Fuentes Quintana (1987), Zabalza (1987), Fuentes Quintana *et al.* (1990).

4ª. Se establecería una reducción en la base del impuesto –en línea con los actuales mínimos personal y familiar-, variable en función de las circunstancias personales y familiares de los contribuyentes.

5ª. Se fijaría un único tipo de gravamen, aplicable a la diferencia entre la base imponible y la reducción en concepto de mínimo exento de tributación.

Podemos representar la cuota de este impuesto de la siguiente manera:

$$C_L = (BI_L - M_j) \cdot t \quad [16]$$

Este esquema de impuesto modifica y amplía las posibilidades de incurrir en actividades de planificación fiscal que el *flat tax* ofrece a los individuos. Para analizarlas, seguiremos la misma estructura que en la sección precedente.

#### **4.2. Planificación fiscal familiar**

Este impuesto mantiene los incentivos analizados en la sección anterior, derivados de la posibilidad de beneficiarse de la declaración conjunta y del reparto de rentas entre los miembros de la familia. La diferencia con el *flat tax* de Hall y Rabushka es que ahora están sujetas a imposición todas las rentas percibidas por los individuos, y no sólo las salariales, lo que representa un estímulo a la distribución del patrimonio y de la titularidad de las actividades económicas en el seno de la familia.

#### **4.3. Planificación fiscal de las actividades económicas**

El impuesto lineal sobre la renta de las personas físicas no discrimina entre trabajadores dependientes e independientes, al contrario de lo que hace el impuesto de Hall y Rabushka. En consecuencia, el individuo será indiferente, desde el punto de vista tributario, entre prestar su trabajo por cuenta ajena o hacerlo por cuenta propia.

En cambio, el impuesto lineal sobre la renta de las personas físicas, en combinación con el Impuesto sobre Sociedades, sí puede influir significativamente sobre las decisiones de financiación e inversión empresarial y sobre la forma de organización de la actividad económica.

Supongamos que el impuesto lineal sobre la renta da el mismo trato fiscal a intereses y ganancias de capital, y que se aplica, como en nuestro actual IRPF, el método de imputación para corregir la doble imposición de dividendos. Por su parte, el Impuesto sobre Sociedades sólo permite la deducción como gasto de los intereses satisfechos. En este escenario, las reservas se convierten en la fuente de financiación de las inversiones peor tratada fiscalmente, al dejar de ser aplicable la tributación a tipo reducido de las plusvalías, característica del IRPF convencional. Tampoco existirá neutralidad en el tratamiento de los intereses y los dividendos. Adicionalmente, la imposición no será neutral con respecto a las decisiones de inversión empresarial.

A continuación, pasamos a preguntarnos cómo afectará a la elección de la forma de empresa el cambio de un IRPF tradicional a un impuesto lineal como el descrito. En ambas modalidades de imposición, las empresas individuales tributan en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, y las empresas con forma societaria, en el Impuesto sobre Sociedades.

Como es sabido, la elección de la forma de empresa está condicionada por el método que emplee la empresa societaria para distribuir sus beneficios entre los propietarios del capital. Si los beneficios se distribuyen anualmente en forma de dividendos, en Domínguez Barrero y López Laborda (2001b: 339-341) ya hemos demostrado que la elección dependerá solamente del tipo de gravamen del Impuesto sobre Sociedades,  $t_s$ , y del coeficiente de imputación  $c$  que se emplee para corregir la doble imposición de dividendos. De tal manera que la opción de la sociedad será preferible a la de la empresa individual cuando se cumpla que:

$$c > \frac{t_s}{1-t_s} \quad [17]$$

Por consiguiente, la introducción de un impuesto lineal sobre la renta de las personas físicas no tiene por qué alterar las decisiones tomadas por los empresarios con el IRPF anterior.

La respuesta cambia si la sociedad acumula los beneficios obtenidos y los propietarios los hacen efectivos en el momento  $n$  mediante la enajenación de su participación en el capital social. En este caso, y supuesto que las ganancias de capital se graven en el momento de su realización, en Domínguez Barrero y López Laborda (2001b) mostramos que la sociedad será preferible a la empresa individual cuando el capital final



neto de impuestos obtenido de una inversión bajo forma societaria sea superior al percibido por una empresa bajo forma individual. Es decir, cuando:

$$\{1 + i \cdot (1 - t_s)\}^n \cdot (1 - t_g) + t_g > \{1 + i \cdot (1 - t_p)\}^n \quad [18]$$

donde  $i$  es la rentabilidad anual de la empresa,  $t_p$  es el tipo marginal del empresario en el IRPF de varios tramos, y  $t_g$  es el tipo impositivo aplicable a las plusvalías<sup>8</sup>.

La sustitución del IRPF convencional por un impuesto lineal alteraría los dos términos de la expresión anterior, al suprimir la tributación especial de las plusvalías y reducir la escala de tipos impositivos a un único tipo  $t = t_p = t_g$ . En general, el lado izquierdo de la desigualdad se reduciría. El lado derecho se haría mayor para los contribuyentes que vieran reducido su tipo marginal con el cambio al impuesto lineal. Para estos individuos, la opción societaria se haría menos atractiva que antes, con respecto a la opción de la empresa individual. Para los contribuyentes que vieran aumentado su tipo marginal con el nuevo impuesto, el lado derecho de la expresión [18] se haría más pequeño, por lo que el efecto sobre la elección de la forma de empresa resulta, a priori, indeterminado<sup>9</sup>.

#### 4.4. Otras oportunidades de planificación fiscal

En principio, no existirá ningún incentivo a arbitrar entre operaciones cuyos rendimientos tributen dentro de una misma categoría de renta o en categorías distintas porque, como ha quedado dicho, el impuesto lineal no establece tratamiento diferencial alguno. Ahora bien, por una parte, debe recordarse que algunas operaciones están también sujetas a otros impuestos y, en especial, al Impuesto sobre Sociedades. En la medida en que este impuesto no se modifique, seguirán existiendo actividades favorecidas fiscalmente: piénsese, por ejemplo, en la tributación a tipo cero, en el Impuesto español sobre Sociedades, de los rendimientos de los fondos de pensiones, frente al tipo del 1 por 100 soportado por los fondos de inversión.

---

<sup>8</sup> El planteamiento sería diferente si las ganancias de capital tributarán a medida que se fueran generando, con independencia de su realización. En tal hipótesis, cabe pensar que sería aplicable algún mecanismo de corrección de la doble imposición similar al que se emplea para los dividendos, en cuyo caso el problema de la elección de la forma de empresa se plasmaría en una expresión semejante a la [17].

<sup>9</sup> En Domínguez Barrero y López Laborda (1999) se analiza el problema de la elección de la forma de empresa utilizando la metodología del coste del capital de King y Fullerton. Con este enfoque, la valoración de la sustitución del IRPF convencional por un impuesto lineal resulta mucho más compleja.

Por otra parte, en la medida en que las ganancias patrimoniales tributen en el momento de su realización, y no a medida que se generen, se mantendrá en vigor el estímulo contenido en el IRPF convencional a convertir rentas del capital en ganancias patrimoniales, para disfrutar del beneficio derivado del aplazamiento en la tributación.

Con respecto a las variaciones patrimoniales, el inversor continuará teniendo incentivos a diferir la realización de ganancias patrimoniales y anticipar la realización de pérdidas, para de esta forma aplazar el pago del impuesto.

En efecto, si las ganancias patrimoniales no se gravan a medida que se generan, sino en el período en que se realizan mediante la enajenación del activo, el particular puede aplazar la tributación difiriendo la enajenación del bien a períodos futuros. El aplazamiento en la realización de las ganancias patrimoniales puede dar lugar a dificultades de liquidez y elevación del riesgo del inversor, pero el sistema financiero ofrece figuras para obviar estas dificultades.

Otra forma de retrasar la tributación es anticipar la realización de pérdidas, con la finalidad de adelantar la reducción de la carga tributaria que tales pérdidas generan.

Es cierto que, para limitar estas prácticas, la legislación suele establecer restricciones a la compensación de pérdidas. Por ejemplo, nuestro vigente IRPF sólo permite la compensación de las pérdidas con las ganancias patrimoniales. Además, el legislador fija una serie de cautelas como, por ejemplo, impedir que se computen como pérdidas las derivadas de las transmisiones de elementos patrimoniales, cuando el transmitente vuelva a adquirirlos dentro del año siguiente a aquella transmisión; o las derivadas de las transmisiones de valores o participaciones, cuando el vendedor hubiera adquirido valores homogéneos dentro de un plazo determinado (dos meses, para los valores admitidos a negociación en los mercados oficiales, un año en otro caso) anterior o posterior a dichas transmisiones. Aunque estas limitaciones pueden tener algún efecto disuasorio, la existencia de activos financieros derivados, como las opciones de compra o de venta, permite superarlas con cierta facilidad.

Pongamos un ejemplo. Una persona tiene ganancias en acciones de la sociedad A y pérdidas en acciones de la sociedad B de igual cuantía. Desea vender las acciones de A, pero no quiere desprenderse de las acciones de B, aunque le gustaría hacer efectiva la pérdida patrimonial a efectos fiscales, vendiendo y comprando simultáneamente las acciones de B por el mismo precio a tal efecto. Como la legislación impide compensar tales

pérdidas, podría pensar en vender las acciones de B al tiempo que adquiere una opción de compra sobre las mismas al precio de venta actual, para hacerla efectiva transcurrido un año desde el momento de la venta. Por este camino conseguiría hacer efectiva la pérdida fiscal, sin desprenderse de las acciones de B con carácter definitivo.

#### 4.5. Mantenimiento de incentivos en el impuesto lineal

Aunque uno de los puntos centrales de las propuestas de impuesto lineal sea la supresión de todos los incentivos fiscales, los argumentos de economía política suelen acabar teniendo un peso decisivo en los procesos de reforma fiscal. De ahí que no resulte descabellado sostener la hipótesis de la pervivencia de algunos incentivos en el seno de un impuesto lineal sobre la renta. De los diversos regímenes especiales de tributación que existen en el IRPF vigente en España, analizaremos cómo se verían afectados por la introducción de un impuesto lineal aquéllos que, a nuestro juicio, presentan más probabilidades de mantenimiento: la inversión en planes de pensiones y en vivienda habitual.

##### 4.5.1. Planes de pensiones

Supongamos que un individuo realiza una inversión única en un plan de pensiones con derecho a deducción. Como puede verse, por ejemplo, en Domínguez Barrero y López Laborda (2001a: 135-136), la TIR del plan de pensiones se calculará de la siguiente manera, supuesto que el tipo marginal del contribuyente en el momento de la prestación sea el mismo que en el momento de la aportación:

$$TIR = (1 + i) \cdot \left( \frac{1 - g \cdot t_p}{1 - t_p} \right)^{\frac{1}{n}} - 1 \quad [19]$$

siendo  $g$  la parte de la prestación final incluida en la base imponible.

El paso a un impuesto lineal alterará la TIR de los inversores. Si la aportación se había realizado con el anterior impuesto, no se modificará el denominador de la expresión [19], pero sí el numerador, que se hará más grande (pequeño) para los contribuyentes cuyo tipo marginal se reduzca (aumente) con el nuevo impuesto y, en consecuencia, obtendrán una TIR más elevada (reducida) que con el IRPF convencional.

Para los individuos que realicen su aportación al amparo del nuevo impuesto lineal, el signo de la modificación se obtiene a partir de la siguiente expresión:

$$\frac{\partial TIR}{\partial t_p} = \left( \frac{1+i}{n} \right) \left( \frac{1-g \cdot t_p}{1-t_p} \right)^{\frac{1}{n}-1} \cdot \frac{(1-g)}{(1-t_p)^2} > 0 \quad [20]$$

Es decir, que las personas cuyo tipo marginal se eleve (reduzca) a consecuencia de la introducción del impuesto lineal, verán aumentar (disminuir) el incentivo vinculado a la inversión en un plan de pensiones.

#### **4.5.2. Vivienda habitual**

En el IRPF vigente, existen dos tipos de incentivos a la inversión en vivienda habitual. En primer lugar, los contribuyentes no deben imputar renta alguna por la utilización de su vivienda (ni pueden deducir ningún gasto relacionado con ésta). En segundo lugar, la adquisición de vivienda habitual habilita para el disfrute de una deducción en la cuota del impuesto (sujeta a ciertos límites), que, en caso de financiación externa, se aplica tanto a los intereses como a la amortización del principal. La existencia de esta deducción incentiva la financiación de la compra de la vivienda –en todo o en parte– mediante endeudamiento<sup>10</sup>.

Como mostramos en Domínguez Barrero y López Laborda (2001c), tanto el período óptimo de endeudamiento como el beneficio derivado de esta forma de financiación son una función inversa del tipo marginal del adquirente. Por tanto, las personas cuyo tipo marginal se incremente (disminuya) a consecuencia de la introducción del impuesto lineal, verán reducirse (aumentar) el incentivo a endeudarse para financiar la compra de su vivienda habitual.

Todavía cabe abordar el impacto del impuesto lineal sobre la adquisición de vivienda habitual desde una perspectiva diferente, que considere la vivienda como una alternativa más de inversión para los individuos. En este caso, se puede evaluar cómo se vería afectado el coste del capital de la inversión en vivienda habitual con la sustitución del IRPF tradicional por un impuesto lineal. Como es sabido, el coste del capital es la rentabilidad real antes de impuestos, y neta de depreciación, exigible a una inversión

---

<sup>10</sup> Véase Domínguez Barrero y López Laborda (2001c).

marginal para obtener una rentabilidad después de impuestos equivalente a la que ofrece el mercado para proyectos de riesgo semejante.

De manera muy simplificada, el coste del capital de la inversión en vivienda habitual bajo la legislación del IRPF actualmente vigente se puede representar de la siguiente manera<sup>11</sup>:

$$p = \{1 - A(t_p)\} \{d(t_p) + \delta - \pi\} - \delta \quad [21]$$

donde:

$A(\cdot)$  es el valor actual de los ahorros fiscales generados por la deducción en la cuota del impuesto. Se cumple que  $\frac{\partial A(\cdot)}{\partial t_p} > 0$ .

$d(\cdot)$  es el coste financiero nominal, que dependerá de la fuente de financiación de la inversión. Se cumple que  $\frac{\partial d(\cdot)}{\partial t_p} < 0$ .

$\delta$  es la tasa de depreciación económica de la vivienda.

$\pi$  es la tasa de inflación.

Obsérvese cómo la expresión [21] refleja la inexistencia de tributación de las rentas imputadas por la utilización de la vivienda habitual.

El impuesto lineal supone una modificación del tipo marginal al que deben hacer frente los contribuyentes. La variación del coste del capital ante cambios en el tipo de gravamen viene determinada por la siguiente expresión:

$$\frac{\partial p}{\partial t_p} = -\frac{\partial A}{\partial t_p} (d + \delta - \pi) + \frac{\partial d}{\partial t_p} (1 - A) < 0 \quad [22]$$

En consecuencia, aquellos contribuyentes cuyo tipo impositivo se eleve (reduzca) a causa de la introducción del impuesto lineal, verán disminuir (aumentar) la rentabilidad antes de impuestos exigible a la inversión en vivienda habitual para obtener una determinada renta de mercado neta de impuestos.

---

<sup>11</sup> En González-Páramo y Badenes (2000) y Sanz Sanz (2000) se presentan modelos más completos.

## 5. CONCLUSIONES

En este trabajo hemos analizado en qué medida la introducción de un impuesto lineal modifica las oportunidades de planificación fiscal que los impuestos sobre la renta vigentes ponen a disposición de los individuos.

Para realizar nuestra evaluación, hemos considerado sucesivamente dos modelos de imposición lineal. El primero es el *flat tax* de Hall y Rabushka, que implica la sustitución de los vigentes IRPF e Impuesto sobre Sociedades por un impuesto sobre el valor añadido tipo consumo, que se desdobra en un tributo sobre las actividades económicas y otro sobre los salarios de los individuos. En este impuesto hemos identificado tres características, que hacen posible la subsistencia de algunas actividades de planificación fiscal: primera, mientras el impuesto empresarial es proporcional, el impuesto salarial es progresivo; segunda, las rentas sujetas a gravamen no tributan de la misma manera: las rentas del trabajo dependiente se gravan de forma diferente a las procedentes del trabajo independiente; y tercera, mientras unas rentas están sometidas a gravamen –las del trabajo y actividades económicas–, otras sólo están sujetas a tributación en la fuente –las rentas del capital–.

El segundo modelo contemplado ha sido el que hemos denominado impuesto lineal sobre la renta de las personas físicas, que sustituiría solamente al IRPF, y que no representaría una transformación tan radical del tributo como el *flat tax*. Este impuesto lineal se caracterizaría por basarse en un concepto de renta extensiva y sintética y por la sustitución de la tarifa impositiva por un único tipo marginal, aplicable a la diferencia entre la base y una reducción en concepto de mínimo exento. Este tributo podría ampliar significativamente las oportunidades de planificación fiscal con respecto a la propuesta de Hall y Rabushka, especialmente, si la reforma afectara sólo al IRPF, olvidando la estrecha relación de este tributo con el Impuesto sobre Sociedades, que hemos tratado de poner de manifiesto a lo largo del trabajo.

En definitiva, y como afirmábamos al inicio de esta investigación, el impuesto lineal reduce, pero no elimina totalmente, las posibilidades de que los individuos planifiquen fiscalmente sus actividades. Y esa reducción depende decisivamente de la modalidad de impuesto lineal que se contemple.

Los impuestos lineales no son la única opción de reforma de los vigentes sistemas de imposición sobre la renta. Como recuerda Durán (2003) en este mismo volumen, el

modelo de imposición dual representa una alternativa que no es sólo teórica, puesto que se está ensayando por algunos países desde principios de los noventa. La evaluación de los impuestos duales desde la perspectiva de la planificación fiscal constituye, pues, una extensión natural de la presente investigación.

## REFERENCIAS

ALBI, E., J.M. GONZÁLEZ-PÁRAMO e I. ZUBIRI (2000): *Economía Pública II*, Barcelona: Ariel.

CALEGARI, M. (1998): “Flat taxes and effective tax planning”, *National Tax Journal*, 51 (4): 689-713.

DOMÍNGUEZ BARRERO, F. y J. LÓPEZ LABORDA (1999): “Efectos de la reforma del IRPF sobre las decisiones de financiación e inversión societaria y sobre la elección de la forma de empresa”, *Papeles de Trabajo*, 6, Madrid: Instituto de Estudios Fiscales.

DOMÍNGUEZ BARRERO, F. y J. LÓPEZ LABORDA (2001a): *Planificación fiscal*, Barcelona: Ariel.

DOMÍNGUEZ BARRERO, F. y J. LÓPEZ LABORDA (2001b): “Principios de planificación fiscal”, *Papeles de Economía Española*, 87: 335-345.

DOMÍNGUEZ BARRERO, F. y J. LÓPEZ LABORDA (2001c): “Una metodología para la utilización óptima de los incentivos por adquisición de vivienda habitual en el IRPF”, *Hacienda Pública Española*, 159: 115-134.

DURÁN, J.M. (2003): “La imposición sobre la renta: otras propuestas de reforma”, *Cuadernos Aragoneses de Economía*, 13 (1):

FUENTES QUINTANA, E. (1987): “El Impuesto lineal: una opción fiscal diferente”, *Papeles de Economía Española*, 30/31: 175-192.

FUENTES QUINTANA, E. *et al.* (1990): *La reforma fiscal y los problemas de la Hacienda Pública española*, Madrid: Civitas.

GONZÁLEZ PÁRAMO, J.M. (1986): “El Impuesto lineal sobre la Renta”, *Papeles de Economía Española*, 27: 297-302.

GONZÁLEZ PÁRAMO, J.M. (1991): “La tarifa del IRPF: alternativas de reforma”, *Hacienda Pública Española, Monografía 2*: 197-200.

GONZÁLEZ-PÁRAMO, J. M. y N. BADENES (2000): “Los impuestos y las decisiones de ahorro e inversión de las familias”, *Estudios de la Fundación*, 8, Madrid: FUNCAS.

HALL, R.E. y A. RABUSHKA (1995): *The Flat Tax*, 2ª ed., Stanford: Hoover Institution Press.

LAGARES, M.J. (1985): “Esquema inicial para una reforma tributaria”, *Papeles de Economía Española*, 23: 309-322.

LAGARES, M.J. (2001): “Reformas pendientes en el sistema fiscal español”, *Papeles de Economía Española*, 87: 68-90.

LÓPEZ LABORDA, J. y D. ROMERO (2001): “Eficacia de los incentivos fiscales a la inversión: aspectos teóricos y aplicados”, *Hacienda Pública Española, Monografía 2001*: 207-250.

LÓPEZ LABORDA, J. y A. ZÁRATE (1999): “IRPF, familia e incentivos. Una propuesta metodológica y una aplicación”, *Hacienda Pública Española*, 151: 27-42.

SANZ SANZ, J.F. (2000): “Las ayudas fiscales a la adquisición de inmuebles residenciales en la nueva Ley del IRPF: un análisis comparado a través del concepto de coste de uso”, *Hacienda Pública Española*, 155: 149-176.

STIGLITZ, J. E. (1985): “The general theory of tax avoidance”, *National Tax Journal*, 38 (3): 325-337.

ZABALZA, A. (1987): “Algunas reflexiones sobre el impuesto lineal”, *Papeles de Economía Española*, 30/31: 170-174.



**Cuadro 1. Impresos de declaración del *flat tax* de Hall y Rabushka (1995)**

<b>Impreso 1</b>		<b>Impuesto sobre los salarios de los individuos</b>		<b>1995</b>
Nombre y apellidos (incluidos los del cónyuge en declaración conjunta)		N° de la Seguridad Social		
Domicilio		N° de la S.S. del cónyuge		
Ciudad, Estado, Código postal		Ocupación▶		
		Ocupación del cónyuge▶		
<b>1</b> Sueldos y salarios		<b>1</b>		
<b>2</b> Pensiones y beneficios de la jubilación		<b>2</b>		
<b>3</b> Retribución total ( <i>línea 1 + línea 2</i> )		<b>3</b>		
<b>4</b> Reducción personal				
(a) <input type="checkbox"/> \$ 16,500 para matrimonios en declaración conjunta		<b>4(a)</b>		
(b) <input type="checkbox"/> \$ 9,500 para declaración individual		<b>4(b)</b>		
(c) <input type="checkbox"/> \$ 14,000 para cabezas de familia no casados		<b>4(c)</b>		
<b>5</b> Número de dependientes, sin incluir el cónyuge		<b>5</b>		
<b>6</b> Reducción personal por dependientes ( <i>línea 5 × \$4,500</i> )		<b>6</b>		
<b>7</b> Total reducciones personales ( <i>línea 4 + línea 6</i> )		<b>7</b>		
<b>8</b> Retribución gravable ( <i>línea 3 – línea 7, si es positivo; en otro caso, cero</i> )		<b>8</b>		
<b>9</b> Impuesto ( <i>19 por 100 de la línea 8</i> )		<b>9</b>		
<b>10</b> Retenciones soportadas		<b>10</b>		
<b>11</b> Impuesto debido ( <i>línea 9 – línea 10, si es positivo</i> )		<b>11</b>		
<b>12</b> Devolución ( <i>línea 10 – línea 9, si es positivo</i> )		<b>12</b>		

<b>Impreso 2</b>		<b>Impuesto sobre actividades económicas</b>		<b>1995</b>
Nombre de la empresa		N° de identificación fiscal		
Domicilio		Provincia		
Ciudad, Estado, Código postal		Objeto principal		
<b>1</b> Ingresos brutos por ventas		<b>1</b>		
<b>2</b> Gastos deducibles				
(a) Compras de bienes, servicios y materiales		<b>2(a)</b>		
(b) Sueldos, salarios y pensiones		<b>2(b)</b>		
(c) Compras de bienes de equipo, construcciones y terrenos		<b>2(c)</b>		
<b>3</b> Gastos deducibles totales ( <i>suma de las líneas 2(a), 2(b) y 2(c)</i> )		<b>3</b>		
<b>4</b> Base imponible ( <i>línea 1 – línea 3</i> )		<b>4</b>		
<b>5</b> Impuesto ( <i>19 por 100 de la línea 4</i> )		<b>5</b>		
<b>6</b> Pérdidas compensables de 1994		<b>6</b>		
<b>7</b> Intereses sobre las pérdidas compensables ( <i>6 por 100 de la línea 6</i> )		<b>7</b>		
<b>8</b> Pérdidas compensadas en 1995 ( <i>línea 6 + línea 7</i> )		<b>8</b>		
<b>9</b> Impuesto debido ( <i>línea 5 – línea 8, si es positivo</i> )		<b>9</b>		
<b>10</b> Pérdidas compensables en 1996 ( <i>línea 8 – línea 5, si es positivo</i> )		<b>10</b>		

Fuente: Hall y Rabushka (1995).