



Efectos económicos del ISD sobre el comportamiento económico y la movilidad regional de las empresas familiares aragonesas. Algunas evidencias empíricas

II CONVOCATORIA DE PREMIOS DE INVESTIGACIÓN CÁTEDRA DE EMPRESA FAMILIAR *(septiembre 2021)*

Autores[#]

Fernando Rodrigo Sauco, frodrigo@unizar.es *

Carmen Trueba Cortés, ctrueba@unizar.es **

Miguel Ángel Barberán Lahuerta, mabarber@unizar.es **

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

* Departamento de Economía Aplicada, Facultad de Economía y Empresa, e Instituto Universitario de Investigación en Empleo, Sociedad Digital y Sostenibilidad (IEDIS), Universidad de Zaragoza

** Departamento de Economía Aplicada, Facultad de Economía y Empresa, Universidad de Zaragoza

[#] Los autores quieren agradecer la financiación concedida por el Gobierno de Aragón y el Fondo Europeo de Desarrollo Regional al Grupo de Investigación de Economía Pública (proyecto S23_20R).

Resumen: Este informe presenta determinados indicios de la existencia (o no) de algunos efectos económicos impositivos sobre las empresas familiares aragonesas derivados de la regulación del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) y de su interacción con otros impuestos personales. Dichos efectos han sido seleccionados entre una miríada de comportamientos analizados por la literatura especializada más reciente. En concreto, con el uso de diversas bases de datos económicas y fiscales, nos centramos en la detección de posibles efectos impositivos sobre la liquidez, solvencia o rentabilidad de los negocios familiares aragoneses, así como de la influencia que la heterogeneidad regional en la imposición sobre la riqueza puede estar teniendo en la posible movilidad residencial de los contribuyentes españoles. De forma general, se puede sostener que la actual imposición aragonesa sobre herencias y donaciones, con un tratamiento favorable de las transmisiones intrafamiliares de empresas, no parece estar afectando de forma particular a la liquidez de las compañías familiares transmitidas, ni al comportamiento de sus ratios y magnitudes básicas (solvencia, rentabilidad o cifras de empleo). Sí que se detecta cierta migración por motivos fiscales, focalizada en la región de Madrid que, a priori, puede estar motivada por el no gravamen efectivo del Impuesto sobre el Patrimonio en esta comunidad, junto a su oferta de una fiscalidad menor en otros impuestos personales (IRPF e ISD).

INDICE

1. MOTIVACIÓN, OBJETIVOS Y ESTRUCTURA GLOBAL DEL INFORME	7
2. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL ISD	13
3. CARACTERIZACIÓN Y ASPECTOS DIFERENCIALES DE LAS TRANSMISIONES DE LAS EF'S ARAGONESAS	31
3.1. ASPECTOS GENERALES DE LAS EMPRESAS SELECCIONADAS	33
3.2. CARACTERIZACIÓN DE LAS TRANSMISIONES DE LA EF SEGÚN EL VÍNCULO FAMILIAR	37
3.3. DISTRIBUCIÓN EN EL TIEMPO DE LAS TRANSMISIONES DE PROPIEDAD	39
3.4. ACCIONISTA MAYORITARIO Y TRANSMISIONES DE LA PROPIEDAD	42
3.5. TRANSMISIONES DE LA PROPIEDAD Y SOCIEDADES INTERPUESTAS	44
3.6. EMPRESAS CON TRANSMISIONES DE LA PROPIEDAD Y SECTORES DE ACTIVIDAD	45
3.7. PECULIARIDADES DE LAS EF'S ARAGONESAS ANALIZADAS RESPECTO A LOS RATIOS DE RENTABILIDAD, SOLVENCIA Y EMPLEO	47
4. LA CARGA FISCAL DE LAS EF'S ARAGONESAS TRAS EL GRAVAMEN DEL ISD Y SUS POSIBLES PROBLEMAS DERIVADOS DE LIQUIDEZ	55
4.1. LA CARGA FISCAL DEL ISD EN LA TRANSMISIÓN GRATUITA DE UNA EF: SIMULACIÓN PARA LA CA DE ARAGÓN (2014)	55
4.2. COMPORTAMIENTO DE LOS TIPOS MEDIOS EFECTIVOS DEL ISD EN ARAGÓN (2014): ESCENARIOS ALTERNATIVOS	61
5. ASPECTOS DE MOVILIDAD INDUCIDA POR LA IMPOSICIÓN PATRIMONIAL: EXPLOTACIÓN DEL PANEL DE DECLARANTES DEL IP	69
5.1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PANEL DE DECLARANTES DEL IP: 2012-2016	72
5.2. MAGNITUDES FISCALES MÁS RELEVANTES DEL IP: EJERCICIO 2018	73
5.3. LAS MIGRACIONES DETECTADAS EN EL PANEL DE DECLARANTES DEL IP: 2012-2016	83
5.4. EL PERFIL DIFERENCIAL DE LOS DECLARANTES MIGRANTES. ESPECIAL REFERENCIA A LA REGIÓN DE MADRID	86
6. CONCLUSIONES GENERALES, LIMITACIONES Y EXTENSIONES DEL INFORME	91
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	97

1. MOTIVACIÓN, OBJETIVOS Y ESTRUCTURA GLOBAL DEL INFORME

El trabajo que recogemos en las siguientes páginas se diseña como una continuación del informe *“Análisis del tratamiento tributario de la Empresa Familiar y de las particularidades ofrecidas por el ámbito fiscal aragonés. Lecciones de la experiencia comparada”* que la Cátedra de la Empresa Familiar de la Universidad de Zaragoza reconoció en la primera edición de sus ‘Premios a la Investigación’, en la convocatoria de 2019.

En el mismo abordamos un análisis de la fiscalidad que grava a la Empresa Familiar (EF), considerando tanto los aspectos puramente teóricos como los que resultan de su aplicación práctica en el sistema fiscal español, a la vez que exponíamos las razones que justifican una fiscalidad diferenciada para este tipo de entidades, y describíamos la experiencia internacional en este ámbito y el posicionamiento de algunas CCAA respecto a los impuestos cedidos que afectan a la EF. El trabajo aportaba adicionalmente una estimación empírica del gravamen resultante de la tenencia y transmisión lucrativa de una EF representativa (o tipo), tanto para Aragón, como para aquellas CCAA que podían resultar competitivas con la región aragonesa, como foco de atracción empresarial.

En este sentido tenemos el convencimiento de que nuestra investigación sigue por una senda muy oportuna. Y lo es ya que la realidad económica y empresarial de Aragón nos muestra un entramado de empresas de reducida dimensión que canalizan la mayor parte de la actividad económica y del empleo, muchas de ellas dentro del marco del concepto de EF. Así, conocer sus estructuras, identificar las peculiaridades de las transmisiones de la propiedad, anticipar las consecuencias de los cambios normativos o analizar los movimientos que la competencia fiscal entre territorios puede causar en los titulares de las empresas, se nos antoja como algo esencial para preservar nuestro patrimonio empresarial.

En aras de profundizar en el estudio de una realidad económica tan importante en Aragón como es la presencia de la EF, entendemos que la continuación lógica de un estudio extenso sobre la misma debe pasar en este momento por centrar la atención en el análisis de los efectos económicos que sobre ella puede tener el coste fiscal que supone su transferencia a otras generaciones al liquidar el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD). En este sentido hay un amplio reconocimiento por la literatura económica de que la exacción de este tributo puede provocar en las estructuras empresariales en general, y en la EF en particular, una serie de cambios en la conducta de los agentes implicados, condicionando sus decisiones con el objetivo de evitar la factura tributaria.

Teniendo en cuenta lo anterior, se ha de advertir inicialmente que una creciente literatura internacional ha extendido el análisis teórico y aplicado de los efectos económicos del ISD. Así, se ha pasado del ámbito tradicional de los posibles impactos del gravamen sobre el comportamiento laboral y ahorrador de donantes/donatarios y de causantes/causahabientes, al estudio de otros

efectos más específicos como son los de la influencia de este tributo en decisiones empresariales de continuidad o no del negocio tras una sucesión familiar o de transmisión total o parcial del mismo, o al análisis de su incidencia sobre aspectos de inversión/financiación de las compañías, especialmente las de menor tamaño. Incluso otro conjunto destacable de trabajos relacionados se ha ocupado de la posible influencia del gravamen en la movilidad residencial de los potenciales afectados por el tributo. Esta última línea de investigación se ha centrado fundamentalmente en los efectos de movilidad sobre los patrimonios más altos, y, en ocasiones, se ha combinado el análisis del ISD con el de otros impuestos personales recurrentes, en concreto, el IRPF y la imposición sobre los patrimonios individuales (en España, esta última tributación anual aparece con la exacción del Impuesto sobre el Patrimonio, IP, que, en principio, afecta a todo tipo de activos: afectos y no afectos a actividades económicas).

De esta forma, parece importante estudiar la relevancia del tipo de activos a transferir a la hora de propiciar o no la transmisión de las EF. Así, cuando la riqueza se materializa en activos escasamente líquidos, como son muchos de estos negocios empresariales, el número de transacciones podría decrecer si la imposición que grava las transmisiones gratuitas es elevada y, con ello, dificultar de esta forma la transmisión intergeneracional en empresas familiares. A su vez, la presencia de este gravamen puede acarrear también cambios en los modelos de negocio de las empresas afectadas por el mismo, y una menor concentración de la propiedad (por la necesidad de transmitir parte de las acciones para el pago del impuesto).

Como veremos a lo largo del trabajo, también podrían quedar afectadas por el ISD las inversiones de forma previa y posterior a la transmisión empresarial (si se las compara con las empresas de control no familiar).

Además, la presencia de un ISD de un tamaño relevante puede a su vez incentivar las actividades de planificación fiscal en el seno de las empresas, por ejemplo, alentando las transmisiones inter vivos de los negocios familiares si existe algún tipo de ahorro fiscal derivado de la donación (frente a la transmisión vía herencia) de los mismos. Se debe de tener en cuenta adicionalmente que, en nuestro país, las CCAA pueden ejercer competencias normativas propias tanto en el IP como en el ISD, lo que ha ampliado el rango de beneficios fiscales a los que puede acceder la EF y, lo que es más importante, ha contribuido a configurar un mapa heterogéneo de tratamientos fiscales para sujetos pasivos con la misma capacidad económica. Esta circunstancia puede provocar un incentivo hacia la búsqueda de aquellos espacios geográficos que concedan un trato más favorable, modificando decisiones que deberían tomarse con criterios estrictamente empresariales por otras condicionadas por la variable fiscal.

Para el caso español, un trabajo de López Laborda y Rodrigo (2017) muestra evidencia empírica de la presencia de efectos fiscales significativos en la movilidad de los contribuyentes de renta más alta en el período 2006-2012, considerando, además de la existencia de otros factores convencionales de localización residencial, la acción conjunta de tres tributos cedidos a las CCAA: ISD, IP e IRPF. De forma concreta, Madrid se ha convertido en un destino residencial relativamente atractivo para estas rentas altas y en el trabajo de López Laborda y Rodrigo (2017) se explica cómo

su decisión de localización en esta región queda explicada en parte por su fiscalidad diferencialmente reducida.

Pues bien, dentro de este contexto tributario, merece la pena analizar los efectos que, indiciariamente, ha podido tener esta acción normativa desigual sobre la EF aragonesa. En este sentido, nuestra comunidad reúne una serie de características que le hacen estar especialmente expuesta a la competencia fiscal. Su extenso territorio y su ubicación determinan que sean muchas las CCAA vecinas con las que podría competir en ofrecer un marco fiscal atractivo para la ubicación de las actividades empresariales. Está situada en un eje de comunicación fundamental del país, que puede ser una oportunidad, pero al mismo tiempo le exige tener unas estructuras fiscales que no le resten interés. Finalmente, la proximidad a las comunidades forales, que desde siempre han tenido un marco fiscal diferenciado y muy favorable, la hace especialmente vulnerable en el uso de su autonomía financiera, que puede estar condicionada por la propia existencia del régimen foral y el desarrollo normativo de sus estructuras tributarias.

Ciertamente, las implicaciones fiscales no son la única variable a considerar en el establecimiento o en el traslado de un negocio, pero sí que pueden tener cierto peso a la hora de preservar o expandir una empresa. En ocasiones, estas diferencias tributarias dan lugar a que la rentabilidad final de aquellas compañías que están en territorios con mayores incentivos fiscales sea superior. Esta circunstancia, en un marco económico tan interconectado, puede provocar no ya la fuga de empresas hacia esos territorios más favorables sino afectar a la propia supervivencia de las empresas que tienen que asumir mayores costes fiscales. El efecto en última instancia y desde la óptica de nuestro análisis viene a ser el mismo, la desaparición de tejido productivo en nuestra comunidad, bien por traslado a otras CCAA más favorables o bien por la desaparición por estar expuestas a mayores costes por su actividad.

Todos estos temas son abordados de forma extensa en esta investigación, sobre la base de los efectos que en general puede tener el ISD y, más concretamente, en el ámbito de la EF, que, como ya se ha subrayado, es la organización económica sobre la que hemos centrado los objetivos del presente trabajo.

Su carácter familiar, la proximidad con su entorno, la concentración de la propiedad, los mecanismos en la toma de decisiones, la continuidad intergeneracional y sus dificultades en la gestión empresarial hacen imprescindible un tratamiento fiscal diferenciado que atienda dichas peculiaridades. Esta adecuación tributaria específica para la EF resulta determinante para su supervivencia y su capacidad para competir en un contexto económico cada vez más competitivo y global. Tanto es así que este mejor tratamiento fiscal coexiste en un amplio número de países pertenecientes a la OCDE ofreciendo una realidad consolidada en las estructuras tributarias.¹

¹ Como se ha señalado, la descripción internacional de este tratamiento fiscal particular para la EF es abordado en el informe previo que los autores realizaron para la Cátedra de Empresa Familiar de la Universidad de Zaragoza en 2019: *“Análisis del tratamiento tributario de la Empresa Familiar y de las particularidades ofrecidas por el ámbito fiscal aragonés. Lecciones de la experiencia comparada”*.

La normativa de la Ley 19/1991 del Impuesto sobre Patrimonio (IP) resulta clave en la delimitación tributaria de la EF, ya que contiene los requisitos que caracterizan como tal a estas entidades. Básicamente, la norma prevé la exención en el tributo de los activos afectos (en empresas individuales), o de participaciones en negocios familiares (en sociedades) allí donde la propiedad y la gestión habitual se concentre en el seno de los miembros de un grupo unido por lazos de parentesco.

A su vez, las peculiaridades de la EF frente a las no familiares es lo que sirve de sustento para la normativa fiscal a la hora de abordar su transferencia intergeneracional, que es, en muchos casos, el resultado final del emprendimiento y la actividad de una persona y de su entorno familiar. Aquí la referencia que supone la persona del fundador hace que la transmisión con todas las facilidades posibles sea un requerimiento para la propia supervivencia de la empresa. Otras sociedades de capital, mucho más profesionalizadas en su dirección y con un capital muy repartido en acciones o participaciones sociales, encuentran más facilidades en su supervivencia incluso aunque los títulos representativos del capital se encuentren fuera de círculo familiar.

Todas estas razones vienen a avalar una menor tributación de la transmisión inter vivos y mortis causa de la EF previamente exenta en el IP: la normativa estatal común del ISD contempla amplias reducciones en la base imponible del tributo por la transferencia de este patrimonio empresarial si se dan una serie de circunstancias adicionales, lo que supone otro importante incentivo tributario para estas empresas.

La coordinación en la regulación tributaria de la EF que el legislador español ha establecido en ambos impuestos, ISD e IP, plantea al investigador la necesidad de contemplar su conexión a la hora de abordar el estudio de algunos efectos económicos impositivos observados en España; de forma concreta, esta consideración conjunta es tomada en cuenta en este informe cuando se abordan los aspectos de movilidad regional.

Con todo lo anterior, nuestros objetivos en el presente trabajo son los siguientes:

- 1.-Revisar las aportaciones teóricas y aplicadas de los efectos económicos del ISD sobre el comportamiento empresarial de la EF: decisiones de continuidad empresarial, de transmisión global o parcial, de inversión, de (re)localización, o de planificación fiscal.
- 2.-Aportar indicios de la existencia de algunos de estos efectos económicos del ISD sobre la EF aragonesa.

Para este segundo objetivo, contamos con la existencia de una rica información estadística longitudinal y de sección cruzada aportada por fuentes no tributarias y tributarias:

- Por un lado, contamos con la base de datos SABI (Bureau Van Dijk, 2019), que proporciona información económica y financiera de unas 3.400.000 empresas ubicadas en

España y Portugal. La información suministrada por esta base de datos es exhaustiva. Además de información estadística sobre el patrimonio neto empresarial, también se incluyen datos sobre el tamaño de las empresas y la estructura de propiedad y de dirección de las mismas, cuestiones fundamentales para identificar dentro de SABI a las supuestas empresas familiares nacionales y, en particular, aragonesas.

Tras esta identificación de negocios familiares, un análisis posterior, limitado en este informe al cálculo y valoración posterior de determinados promedios, nos permitirá analizar la evolución de su mortalidad o supervivencia en el tiempo, de su transmisión entre familiares/no familiares, de sus masas patrimoniales, y de otras ratios empresariales (inversión, empleo, rentabilidad, etc.). Trataremos simultáneamente de identificar diferencias estadísticas en el comportamiento promedio de distintas tipologías empresariales (familiares *vs.* no familiares; transmitidas *vs.* no transmitidas; transmitidas a parientes cercanos *vs.* extraños; etc.), planteando así la existencia, a priori, de algún posible factor fiscal explicativo de este comportamiento diferencial.

- Por otro lado, contamos con una base de datos proporcionada por la Dirección General de Tributos del Gobierno de Aragón que recoge, de forma anonimizada e individualizada, determinados elementos tributarios de las declaraciones que por el ISD del ejercicio 2014 presentaron los contribuyentes aragoneses. Esta base de datos nos permitirá caracterizar las magnitudes fiscales de los contribuyentes aragoneses, y de forma particular, identificar posibles problemas de liquidez por el pago del ISD para aquellas herencias donde existe una transmisión de un negocio familiar.

- Finalmente, los aspectos de movilidad regional de la EF por presuntos motivos fiscales (probablemente, y como ya se ha apuntado, no solo causados por el ISD, sino por la existencia de una combinación de impuestos regionales personales más o menos atractiva) se pueden abordar descriptivamente por la explotación estadística de la Muestra Panel de Patrimonio (AEAT) basada en las declaraciones del Impuesto sobre el Patrimonio (modelo D-714).

Con el Panel de Patrimonio, podemos ver la evolución de la riqueza declarada de estos individuos desde 2012 a 2016 y su distribución territorial. Entre los seis tipos de activos de los que se ofrece información, se encuentran los bienes afectos a actividad económica y los bienes de capital mobiliario (dentro de este último grupo, aparecen detalladas las participaciones en las distintas empresas). De esta forma, podemos hacer un seguimiento del desplazamiento regional de determinadas masas patrimoniales potencialmente asociadas a la propiedad de EF.

A partir de aquí, el presente informe se estructura como sigue. El siguiente apartado está dedicado a ofrecerle al lector una sistematización de la literatura relacionada con el ISD y sus potenciales efectos económicos, centrándonos en aquellos que pueden tener más interés desde la óptica de los negocios familiares. A partir de este apartado, se presenta y desarrolla el trabajo empírico del informe, que se estructura en tres secciones adicionales consecutivas dedicadas a: (1) indagar en el posible comportamiento económico diferencial que han podido tener los negocios familiares aragoneses según se hayan transmitido o no a familiares más o menos directos (y, por lo tanto, hayan sido más o menos gravados por el ISD aragonés); (2) identificar posibles problemas de liquidez en la transmisión vía herencia de los negocios familiares aragoneses, utilizando para ello los microdatos de liquidación del ISD del ejercicio 2014; (3) identificar posibles efectos de movilidad tributaria entre las regiones españolas por el efecto diferencial del IP, que posiblemente actúa en combinación con el también tratamiento diferencial regional en el ISD y en el IRPF. Finalmente, un último apartado presenta las conclusiones fundamentales, así como algunas limitaciones y posibles extensiones de este informe.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE LOS EFECTOS ECONÓMICOS DEL ISD

Los impuestos sobre sucesiones son muy controvertidos y el debate en torno a sus efectos positivos y negativos está lejos de estar cerrado. Existen argumentos para defender la supresión, más o menos integral, de la imposición sobre herencias. Pero, sin embargo, también hay motivos económicos relevantes para mantener el actual gravamen (generalizado en el panorama internacional) de las transferencias de riqueza a la próxima generación. Así, por ejemplo, Kopczuk (2009) sostiene que los argumentos relacionados con las externalidades negativas de la excesiva concentración de riqueza son los más sólidos para mantener este tipo de tributos.

La anterior controversia se explica, en parte, por la falta de un modelo teórico ampliamente aceptado sobre la tributación de las herencias, así como por el hecho de que evaluar empíricamente su impacto no es una tarea sencilla.

Los efectos potenciales de la imposición sobre las herencias dependen en gran medida de distintas variables y parámetros, que son, a menudo, difíciles de observar y estimar. Por ejemplo, atendiendo a las distintas motivaciones para dejar un legado, pueden aparecer, o no, costes de eficiencia: en el caso de que las transmisiones intergeneracionales no fueran intencionadas, sino a consecuencia de un ahorro excedentario sobre las necesidades vitales del causante, nos encontraríamos incluso con una imposición altamente eficiente al no alterar las decisiones de ahorro, (Kopczuk, 2009).

Con la intención de facilitar la comprensión de los argumentos que se exponen, hemos decidido hacer una revisión de la literatura sobre estos efectos económicos de la imposición sobre sucesiones y donaciones (ISD) siguiendo cuatro apartados generales donde se agrupan la mayor parte de los trabajos teóricos y aplicados, tanto para la experiencia internacional como para la española.

Por motivos de compromiso con una extensión razonable de esta investigación, la revisión que ofrecemos es una selección de aquellos efectos económicos del ISD más relacionados con la actividad empresarial: (a) efectos sobre la actividad emprendedora, sobre el crecimiento del empleo generado, la oferta de trabajo del empresario, y la oferta de trabajo de sus herederos; (b) posibles problemas de liquidez causados por el ISD; (c) efectos sobre la movilidad de los contribuyentes inducidos por el ISD (junto a otros impuestos relacionados) ; (d) la actividad de planificación fiscal vinculada al ISD

De esta forma, no se recogen en esta revisión los trabajos relacionados con el posible efecto del ISD sobre el nivel de ahorro de una economía (por ejemplo, véase, en este ámbito, el trabajo de Glogowsky, 2015). Tampoco se recogen las investigaciones que estudian cuestiones muy particulares como son los efectos del ISD sobre las donaciones a entidades sin ánimo de lucro, sobre la (posible) decisión de alargar la vida en individuos que sufren enfermedades de larga duración, o sobre la planificación temporal de donaciones inter vivos.

Esta revisión global focalizada en la relación del ISD con los comportamientos empresariales es inédita y tiene, por lo tanto, el interés de ofrecer al lector interesado una sistematización completa y actualizada. Además, nos permitirá, en segundo lugar, presentar a la luz de los trabajos revisados una selección de preguntas de investigación plausibles y relevantes para el caso aragonés. Como ya se ha descrito, en las secciones posteriores del informe trataremos de dar respuesta a estas preguntas a partir de los indicios empíricos ofrecidos por el trabajo aplicado realizado, utilizando para ello un variado conjunto de bases de datos de muy distinta procedencia.

a) Efectos sobre la actividad emprendedora, sobre el crecimiento del empleo generado, la oferta de trabajo del empresario, y la oferta de trabajo de sus herederos

Los posibles efectos económicos del ISD sobre las decisiones empresariales de emprender una actividad y de su posible continuidad han sido abordados por Burman *et al.* (2018). Estos autores explotan los datos de una encuesta financiera que cada tres años se realiza sobre los hogares estadounidenses y ofrece información detallada de las inversiones en que se materializan los ahorros familiares. En primer lugar, en el trabajo se constata que el 12% de los hogares encuestados incluyen a alguien que desempeña una actividad empresarial. Pero, entre aquellos hogares que en los últimos veinte años habían recibido una herencia, este porcentaje se eleva al 20%, por lo que parece que estas transmisiones aumentan la probabilidad de emprendimiento. Un resultado econométrico del trabajo señala un aumento del 13% en esta probabilidad motivado por la percepción de una herencia pero que, a su vez, el pago promedio en el ISD la rebaja en 1,5 p.p. No obstante, debido a la importante exención federal en el ISD (para un matrimonio, dicha exención alcanzaba la cuantía de 22,4 millones de dólares en 2018), este desincentivo al emprendimiento causado por el ISD en realidad afecta a una minoría de potenciales empresarios.

También Blanchflower y Oswald (1998) apuntan a que en el Reino Unido la probabilidad de llevar a cabo actividad empresarial está vinculada positivamente con la percepción de una herencia o una donación, ya que parece que el principal problema para el emprendimiento es la captación del capital suficiente para iniciar un negocio. Estos autores analizan una muestra de individuos nacidos en el Reino Unido, entre el 3 y el 9 de marzo de 1958, y de los que se tiene información longitudinal acerca de diversas variables, entre otras, de su ocupación en distintos momentos del tiempo y que, por lo tanto, se han enfrentado a la decisión vital de trabajar por cuenta propia o por cuenta ajena. Entre el resto de variables, se cuenta con información acerca de la recepción de herencias/donaciones superiores a 500 libras esterlinas (se dispone de la cuantía y de la fecha de recepción). Así, los autores estiman que la percepción de una herencia/donación de 5.000£ (en libras constantes de 1981) dobla la probabilidad de ser empresario en 1981 (respecto a los que no la reciben). Este mismo ejercicio, pero tomando como referencia la ocupación en 1991, da como resultado un incremento sustancialmente menor en esta probabilidad, comparando ahora individuos que no han disfrutado de herencias/donaciones con los que las han obtenido por una cuantía superior a 25.000£.

Holtz-Eakin *et al.* (1994a), en este caso con el uso de datos fiscales del período 1981-1985, constatan también que el tamaño de las herencias recibidas afecta de forma positiva y significativa en la cuantía de las inversiones que realizan los empresarios. De esta forma, las herencias son una vía de suministrar liquidez a los potenciales emprendedores. Finalmente, en Holtz-Eakin *et al.* (1994a y 1994b) se aporta evidencia de que las herencias amplían de forma decisiva la duración de las nuevas empresas: la percepción de una herencia de 150.000 dólares aumenta en 1.3 p.p. la probabilidad de que los negocios explotados por empresarios individuales lo sigan siendo. Consecuentemente, dada esta supervivencia, se constata también que los ingresos de la firma aumentan casi en un 20%, por lo que un mayor ISD puede acabar afectando a la larga a la creación de negocios y a su probabilidad de supervivencia.

Otra perspectiva es la de aquellos trabajos adicionales que atienden a la perspectiva del efecto que el ISD puede tener sobre las decisiones de inversión de la EF. Por ejemplo, Tsoutsoura (2015) estudia la realidad de 694 empresas familiares de Grecia que fueron objeto de transmisión, bien a familiares bien a personas ajenas a la familia, durante el periodo 1999-2005. El trabajo presta especial atención al comportamiento de los efectos del impuesto sobre transmisiones lucrativas antes y después de la reforma del mismo que entró en vigor en 2003, que rebajó la fiscalidad de las transmisiones a familiares. En este sentido, Tsoutsoura (2015) describe que, antes de la reforma y si se comparaba con lo que ocurría con las empresas no familiares, las firmas familiares habían reducido significativamente sus inversiones. Por otro lado, usando la técnica de diferencias en diferencias y una aproximación de variables instrumentales (que explota el género del sucesor natural de la empresa como una variable decisiva), este trabajo observa que los tipos de gravamen más elevados en el ISD (en años previos a 2003) provocan un descenso en los niveles de inversión, crecimiento financiero y del valor de los activos tras la sucesión familiar, lo que no se observa en las transmisiones posteriores a 2003. En cambio, cuando la transmisión se produce fuera de la familia (a través de venta de la empresa), no se observan importantes diferencias en los niveles de las variables objeto de observación entre antes y después de la transmisión de la empresa. De esta forma la reforma tributaria tuvo un impacto positivo en el nivel de inversión de empresas familiares pues estas aumentaron la inversión en más del 8% en comparación con las no familiares. Además, la proporción de herederos que después de la reforma deciden quedarse con la EF aumenta del 45% al 74% del total de las transmisiones.

Otro trabajo que también se encuentra en esta línea concreta de efectos de la imposición es el de Ellul *et al.* (2010), a quienes les preocupa cómo las normas hereditarias en los diferentes países pueden provocar que el nivel de inversión empresarial se reduzca tras la sucesión en la EF. En un contexto de 10.004 empresas familiares y no familiares de 38 países para el periodo entre 1990 y 2006 analizan cómo las normas en la sucesión en diferentes países pueden reducir las posibilidades de inversión futura y, por tanto, de crecimiento de la EF tras la sucesión. Como parte de dichas normas se contempla la imposición sobre la sucesión, obteniendo un resultado que avala la influencia de negativa del mismo sobre las variables contempladas.

Un punto de vista diferente es el que aporta Repetti (1999). Este autor ofrece una argumentación que cuestiona la afirmación de que el impuesto sucesorio desalienta la inversión empresarial. Cuando se dice que el ISD desincentiva la inversión empresarial, se utiliza un análisis de elasticidad

fiscal que pone en relación la contratación de empleados o la inversión y el cambio porcentual en los tipos impositivos. Según Repetti (1999), esta metodología sobrestima significativamente las respuestas a incrementos en los impuestos sucesorios.

En general, esta es una metodología basada en el cálculo de elasticidades en el ámbito de la imposición sobre la renta. No obstante, para los impuestos sucesorios la metodología debería ser diferente ya que la posible respuesta del individuo viene condicionada por determinadas variables y factores, como son la edad del mismo, la previsión de una enfermedad, o las expectativas sobre cambios fiscales, que tienen una perspectiva de largo plazo). Los estudios realizados se han hecho sobre propietarios de 60 años o más, y es probable que los emprendedores que lleven a cabo inversiones empresariales estén por debajo de esa edad, por lo que, en su caso, anticipar el impuesto sucesorio a tan largo plazo es muy aventurado. Las consecuencias derivadas de un incremento en la tarifa del impuesto sobre la renta son, sin embargo, más inmediatas y pueden condicionar de forma efectiva decisiones actuales, algo que no parece suceder con los impuestos sucesorios.

Encontramos, a su vez, una línea diferente de trabajos que se focaliza en los efectos del ISD sobre las variables laborales y de continuidad empresarial de las posibles firmas afectadas por el mismo. Un resultado adicional del trabajo ya citado de Burman *et al.* (2018) es el de que, tras controlar económicamente un conjunto de factores socioeconómicos, la perspectiva de generar una herencia que esté gravada puede reducir la probabilidad de continuar con el negocio al incentivar la jubilación del empresario. Los autores estiman que si la herencia que se espera esté sujeta a gravamen aumenta en un millón de dólares, la probabilidad de mantener un negocio propio se reduce en 8,3 p.p.

En esta línea, Carney *et al.* (2014), basándose en la idea del *dead money*, e identificando su existencia en el patrimonio de las empresas familiares que pasa de generación en generación, se plantean como objetivo principal la identificación de los factores institucionales externos que determinan la longevidad y eficiencia de las empresas familiares. Dentro de estos factores se pone el foco en las normas testamentarias, los bienes implicados en la sucesión y el impuesto a las transmisiones por causa de muerte. Su hipótesis de partida, ligada a la existencia del impuesto sobre sucesiones, es que este reduce el valor de los activos empresariales ya que puede provocar problemas de liquidez y poner así en peligro la supervivencia posterior de la empresa. El trabajo profundiza en la sistematización de las normas hereditarias en Alemania, Francia, Japón y Estados Unidos. El análisis realizado de las normativas de estos países durante el último siglo permite relacionar las normas hereditarias con la supervivencia y longevidad de la EF.

Otro estudio que también se pregunta por los factores que influyen en la supervivencia de la empresa tras la sucesión es el de Morris *et al.* (1996), quienes aíslan tres categorías diferentes de factores asociados con la sucesión efectiva (al margen de la consideración de otras variables externas que también influyen en la sucesión, como las condiciones del mercado, el estado de la economía o la presión del mercado financiero, entre otras). Así, son decisivos el nivel de preparación de los herederos, las relaciones entre los miembros de la familia y la empresa y las

actividades de planificación y control. El estudio consiste en el análisis de una encuesta exhaustiva a una muestra de 102 empresas que ya han experimentado una sucesión familiar interna.

Los resultados de este trabajo avalan la hipótesis de que la exitosa transición familiar está ligada directamente con el tiempo que el nuevo propietario estuvo trabajando anteriormente en la empresa, con la preparación que tenga el heredero en el momento de la sucesión, con el respeto, cooperación y falta de conflictos que haya entre los miembros de la familia y con la existencia de un plan para la transición. Aunque este último suele ser más informal, las empresas de la muestra conceden especial importancia a los factores fiscales que afectan al momento de la transmisión.

En el caso de que se opte por no seguir con el negocio propio, una decisión derivada será la de qué hacer con la EF: liquidarla, transmitirla a un familiar, transmitirla a un tercero (o 'extraño' a la familia), hacer una reestructuración del negocio por medio de una fusión o una escisión, o incluso, un arrendamiento de negocio. Pues bien, otro conjunto de análisis de los efectos del impuesto sobre las transmisiones lucrativas de las empresas familiares se centra en la influencia que éste puede tener sobre la estructura de la propiedad y dirección futura, una vez realizada la transmisión².

En esta línea, Bjuggren y Sund (2002) se plantean qué factores influyen en que la decisión del empresario sea la de la transmisión intergeneracional lucrativa en lugar de la venta de la empresa a personas que no pertenecen a la familia, entendiendo que se busca maximizar el valor de la empresa en el momento de la transmisión³. Teniendo como marco de análisis la imposición sobre las transmisiones lucrativas de empresas familiares en Suecia, los autores ponen la atención en la importancia que en la transmisión intergeneracional tiene la existencia de unos hijos herederos con conocimiento de la singularidad de la empresa, de su idiosincrasia. Para estos autores, dicho conocimiento reduce notablemente los costes de transmisión ya que no hay que enseñarles el funcionamiento del negocio (aunque para ello es indispensable no solo haber crecido en ese ambiente, sino también tener el talento y aptitudes necesarias para continuar con la compañía). Además, es habitual que los herederos tengan información menos sesgada sobre el beneficio esperado a largo plazo y, por lo tanto, la asimetría en la información que se produce entre ellos y los agentes externos provoca que los costes de transmisión de la empresa a estos últimos sean más elevados.

Otro factor influyente en la transmisión de la empresa es el marco institucional, en el que destacan las cuestiones normativas y legales y, entre ellas, la existencia del impuesto sobre sucesiones. En este sentido, Bjuggren y Sund (2002) ponen de relieve la existencia de un tratamiento ligeramente favorable en las transmisiones de las empresas familiares a través de las herencias, fundamentalmente por la aplicación de unas reducciones en el valor de transmisión de las mismas. Pero, ahondando en ello, también destacan las dificultades que la normativa sueca provocaba (en

² Existen muchos trabajos que abordan el análisis del valor que puede aportar a la empresa la estructura de la propiedad y la dirección de la empresa, la salida de miembros de la familia y entrada de extraños, el nombramiento de un CEO externo, etc., pero sin considerar en ningún momento la influencia de la fiscalidad. Sirvan como ejemplo Burkart *et al.* (2003), Pérez-González (2006), Villalonga y Amit (2006), Bennedsen *et al.* (2007) o Molly *et al.* (2010).

³ Lagos (2013), en esta línea, advierte del riesgo de anteponer los criterios de tipo afectivo ante los empresariales en el momento de la elección del sucesor, criterios que *"pueden alterar la racionalidad de la elección y que suponen una desventaja para la empresa y un factor más de interferencia en las elecciones de la sucesión"* (p. 90-91).

el momento de realizar su trabajo) a la hora de lograr acuerdos entre las partes implicadas en la herencia y poder mantener el patrimonio empresarial sin dividir, en manos del heredero natural de la empresa y conocedor de las peculiaridades de la misma (aumentando así el valor de la EF).

Estas dificultades expuestas no facilitan una transición cómoda entre las dos generaciones y provocan que en Suecia se opte en muchas ocasiones por la transmisión a través de donaciones, sin esperar al fallecimiento del empresario (a pesar de que ello provoca también unos importantes costes).

En este mismo sentido, Gómez-Betancourt *et al.* (2008) también consideran diversas opciones de transmisión de la EF y abordan los factores que contribuyen a su elección, considerando dentro de los mismos el conocimiento que el fundador tiene de los aspectos fiscales. A pesar de que la metodología se centra en la observación de una muestra de empresas colombianas y la sistematización de la experiencia de las mismas, se consideran influyentes las cuestiones fiscales en la elección del método de transmisión, llevando a la elección de aquel que suponga unos menores costes totales.

Por otra parte, Grossman y Strulik (2010) combinan el análisis de las estrategias de transmisión de la EF (aproximándose al enfoque de Bjuggren y Sund, 2002, por ejemplo) con el estudio de la supervivencia futura de la empresa tras la transmisión. Los autores proponen un modelo de equilibrio general aplicado en Alemania, en el que se analiza si la existencia de un ISD beneficioso para las EF puede provocar una decisión de donar a herederos con pocas capacidades empresariales en lugar de vender.

Estos autores introducen el concepto de dinastía empresarial considerando que, al igual que puede haber sucesores naturales en las empresas que o bien continúen o bien salgan de ellas, puede haber sucesores de trabajadores que se mantengan en ese grupo o se conviertan en empresarios. Por lo tanto, hay que considerar también la decisión de un trabajador de ahorrar, con la consiguiente reducción de consumo, para poder dejar un patrimonio que permita a sus hijos convertirse en empresarios. El hecho de que los individuos tengan distintas procedencias (trabajador o empresario) puede marcar la diversidad de las empresas y tener consecuencias importantes en el desarrollo macroeconómico.

El trabajo de Grossman y Strulik (2010) muestra finalmente que la existencia de beneficios fiscales para las EF puede provocar una decisión distorsionante para el bienestar general ya que se puede donar/heredar una empresa (aprovechándose de esos beneficios fiscales) a un heredero que no tiene habilidades empresariales, limitando a la vez, la entrada a hijos de trabajadores que quieren convertirse en empresarios y que tienen muchas habilidades emprendedoras que no pueden evidenciar. Incluso se advierte de la existencia de un 'efecto de tercera generación', que señala que el bienestar de los hijos de descendientes familiares con pocas habilidades empresariales se va a reducir notablemente (e independientemente de sus capacidades de partida). En este trabajo se estima que la elasticidad de las transmisiones por vía de herencia de una reducción de 1 punto en el tipo de gravamen del impuesto sobre transmisiones lucrativas es de 0,10.

A pesar que muchos trabajos se centran en las transmisiones mortis causa, Hines *et al.* (2016) analizan las causas que motivan una transmisión de la empresa intervivos, sin fallecimiento del fundador de la empresa. Estos autores utilizan una base amplia de empresas en Alemania durante el periodo 2000-2013, que recoge un valioso conjunto de variables económicas sobre las mismas, destacando, además, información sobre los años en los que se hicieron transmisiones intervivos de empresas familiares. A los autores les interesa localizar los factores que influyen en dichas transmisiones y, al margen de la consideración de variables económicas importantes de la empresa, quieren contrastar la hipótesis de la influencia directa en la transmisión, por un lado, de una autoevaluación de las posibilidades de la empresa y, por otro, de la aprobación de un cambio en la normativa fiscal que benefició en Alemania a estas transmisiones.

Las estimaciones realizadas obtienen, de hecho, unos resultados concluyentes a este respecto. La consideración de una mejora en las condiciones del negocio, pasando de mala a normal, o de normal a buena, aumenta la probabilidad de transmisión intervivos en un 43.9%. Hines *et al.* (2016) entienden que, cuando la situación económica de la empresa es buena, es muy probable que el valor de la empresa cuando haya que cuantificarla en una transmisión mortis causa se eleve mucho, y ello crea un incentivo a acelerar la transmisión. Por otro lado, cuando una empresa está en una buena situación, no necesita ya tanto del buen hacer del dueño y puede ser transmitida a los sucesores. Lo mismo ocurre con la variable fiscal, encontrando un número de transmisiones significativamente más bajo antes de la aprobación de la reforma que después de la misma. Esto conduce, por tanto, a la verificación de la hipótesis de que los beneficios fiscales a la transmisión de la EF crean una indudable distorsión en esta decisión.

Otra de las opciones para la sucesión de la EF que se pueden contemplar es la de la fusión de la empresa a transmitir con una empresa más pequeña fundada por el sucesor o los sucesores de la EF. Precisamente, en el estudio de esta vertiente encontramos el trabajo de Shin (2020), que se centra en la realidad de Corea y en el cambio normativo llevado a cabo en 1999 en el impuesto sucesiones, que incrementó en 25 puntos la tributación por dicho impuesto. A través de la técnica de diferencia en diferencias, el autor analiza cómo se comportan las empresas ante cambios en el tipo de gravamen del impuesto a las transmisiones lucrativas, antes y después de la reforma de 1999. En concreto, compara el uso de las fusiones de empresas a la hora de abordar la sucesión de la EF, antes y después de la reforma de 1999. El trabajo contrasta el efecto causal esperado de los impuestos sobre las herencias sobre las fusiones intragrupo y cuantifica que la probabilidad de que la transmisión se produzca por la vía explorada se multiplica por 2,3 cuando se produce un cambio brusco en el tipo de gravamen, como sucedió en Corea en 1999.

Cagetti y De Nardi (2009), construyen un modelo de equilibrio general para explicar las decisiones de emprendimiento que calibran con datos ofrecidos por una encuesta de riqueza de los hogares estadounidenses. Los autores encuentran evidencia de la existencia de distorsiones en las decisiones empresariales motivadas por el ISD, aunque concentrada en las empresas de mayor tamaño. No obstante, Cagetti y De Nardi (2009) advierten que la abolición del ISD, en un contexto de neutralidad recaudatoria, probablemente mejoraría el bienestar de los individuos más ricos, pero

también empeoraría el de la mayor parte de la población si se utilizara un impuesto de base amplia (sobre la renta o el consumo) para recuperar los ingresos fiscales perdidos.⁴

Se ha de señalar que, desde la perspectiva de los herederos, un trabajo de Holtz-Eakin et al. (1993), que utiliza información sobre declaraciones fiscales de herencias acaecidas en el período 1982-1985, encuentra un resultado relacionado que también debe tenerse en cuenta a la hora de interpretar globalmente los efectos del ISD sobre el esfuerzo laboral. Estos autores señalan que en las familias donde se ha percibido una herencia relativamente grande los beneficiarios de la misma presentan una mayor probabilidad de abandonar el mercado laboral, declarando a su vez menos ingresos con el paso del tiempo.

De forma relacionada, Kindermann, Mays y Sachs (2018) analizan cómo los impuestos sucesorios pueden tener un impacto positivo en la oferta laboral de los herederos. La existencia de la imposición rebaja sus expectativas de recibir un legado y, por lo tanto, incentiva el esfuerzo laboral con lo que se puede obtener una mayor recaudación en el impuesto sobre la renta. Los autores formalizan este comportamiento y lo cuantifican mediante el uso de un modelo de ciclo de vida a partir de datos específicos de la economía alemana. Con el mismo, estos autores concluyen que, por cada euro de recaudación en la imposición sobre sucesiones, se obtienen 7,6 céntimos más de recaudación en el IRPF⁵.

Continuando con los efectos del ISD sobre el mercado laboral, recogemos finalmente el trabajo de Holtz-Eakin (1999) que, utilizando una encuesta realizada a propietarios de negocios de Nueva York, halla una correlación negativa entre los tipos del ISD y el crecimiento del empleo. Este trabajo también muestra que la probabilidad de gravamen en este impuesto desincentiva el esfuerzo laboral de los empresarios.

b) Posibles problemas de liquidez causados por el ISD

En Estados Unidos el argumento del deterioro de la iniciativa empresarial debido a la amenaza del ISD siempre ha estado presente en las discusiones de reforma del tributo. Los posibles problemas de liquidez en los negocios familiares asociados al pago de las cuotas impositivas pueden

⁴ En un trabajo de Cole (2015), que utiliza un modelo de simulación macroeconómica, se estima que la eliminación del ISD vigente en Estados Unidos en 2015 supondría la creación de 150.000 empleos adicionales y un aumento anual del 0,08% del PIB durante los diez años siguientes a su abolición. La pérdida de recaudación de 20.000 millones de dólares anuales se vería progresivamente compensada por la mayor acumulación interna de capital y, por lo tanto, por la imposición sobre unos salarios y beneficios más elevados.

⁵ Kindermann, Mays y Sachs (2018) también afirman que un aumento de los impuestos a la herencia podría implicar un efecto positivo en la educación de los herederos (mayor inversión en la misma) y, de esta forma, en el bienestar colectivo.

desencadenar varias reacciones: desde la venta total o parcial de la firma, a una dilución de la propiedad familiar, e incluso, se puede llegar al cierre del negocio.⁶

Brunetti (2006), analizando econométricamente información judicial sobre herencias acaecidas en el condado de San Francisco, para el período 1979-1982 (5.688 registros, con 312 de esas herencias incluyendo activos empresariales), aporta evidencia empírica de que la imposición sobre herencias afecta a la venta posterior de la empresa transmitida. En este trabajo también se señala que en el 32% de las herencias no existen activos líquidos suficientes para hacer frente al impuesto.

Brunetti (2006) calcula que la elasticidad de la probabilidad de venta respecto a la cuota impositiva se sitúa entre un 0,85 y un 1,61. No obstante, y como señala el propio autor, un posible problema de su cálculo es que la liquidez mostrada por las empresas transmitidas podría tener asociado un problema de endogeneidad en el ejercicio econométrico: los negocios con mayor probabilidad de venta podrían previamente aumentar la liquidez de la firma para hacer así frente a la potencial cuota impositiva.⁷ Este hecho hace que el propio Brunetti (2006) sea cauteloso a la hora de vincular de forma directa la venta posterior de firmas con los posibles problemas de liquidez por el pago impositivo.

Astrachan y Tutterow (1996), que explotan los resultados de una encuesta realizada en 1995 a 1.003 empresas familiares estadounidenses (con los requisitos de que sus ventas excedieran del millón de dólares, y de que, al menos, dos personas de la directiva compartieran apellido), sugieren que la imposición sobre herencias provoca una menor inversión y creación de puestos de trabajo de la que se produciría si no existiera la perspectiva de esta tributación en el futuro. En este trabajo también se documenta que aquellas empresas que ya se habían enfrentado al ISD (por el fallecimiento de un miembro de la generación anterior) redujeron el empleo y la inversión posterior (el 37% de los encuestados afirmaban que tras el pago del ISD el tamaño de la empresa se había reducido).

Yakovlev y Davies (2014) encuentran que el crecimiento en Estados Unidos de la carga fiscal agregada media sobre las herencias (por lo tanto, teniendo en cuenta tanto la imposición federal como estatal) ha contribuido a reducir significativamente el crecimiento del número de empresas, especialmente de las más pequeñas. Para ello, este trabajo explota econométricamente un panel de datos para los 50 estados del país y que abarca el período 1988-2006. Según los autores, la mayor tasa de disolución que muestran las pequeñas empresas puede atribuirse a un problema particular de liquidez que limita la capacidad de estas firmas para captar los fondos necesarios que les permitan pagar el impuesto a la herencia sin tener que liquidar sus propiedades.

⁶ Una de las aproximaciones más sencilla, pero a la vez más ilustrativa para el estudio de la influencia de un ISD sobre la EF (aunque se podría ampliar para cualquier tipo de patrimonio) es la sistematización, o incluso cuantificación posterior, del coste de la transmisión. En esta línea encontramos el trabajo de Vincencová et al. (2015) que, con el objeto de proporcionar una información útil para los sujetos que se encontraran en ese momento en las circunstancias descritas y dada la escasez de trabajos de este tipo, recogen una identificación cualitativa minuciosa de las implicaciones fiscales de la transmisión de la EF antes y después de la reforma fiscal llevada a cabo en la República Checa en el año 2014. Este trabajo se puede considerar un documento de consulta preliminar ante la toma de decisión de la transmisión.

⁷ No obstante, la reforma estadounidense de esta imposición llevada a cabo en 1982 pareció mitigar este problema, ya que se pasó de que un 29% de los negocios transmitidos por herencia se vendieran a hacerlo solo un 14,7%.

Chye-Ching Huang (2009) presenta otro dato muy interesante para contextualizar la discusión anterior: en la práctica, casi ninguna herencia que contenga negocios familiares que no sean de un tamaño relevante, va a estar sometida a tributación en el caso estadounidense. Ello se debe a que estas herencias se benefician tanto de una exención general de la que disfrutaban todos los contribuyentes, como de ahorros fiscales específicos para los activos empresariales transmitidos. Por ello, y con los parámetros fiscales existentes en 2009, Chye-Ching Huang (2009) ofrece una simulación del impacto de la tributación sobre las herencias de los activos empresariales (agrícolas y no agrícolas) vinculados a negocios de un tamaño pequeño. Para ello, tiene en cuenta aquellas herencias donde más de la mitad de su valor está explicada por activos empresariales que, en su conjunto, no superan los 5 millones de dólares. Pues bien, solo 140 de estas herencias estaría sujeta a imposición en Estados Unidos y, de las mismas, solo un porcentaje muy menor tendría un gravamen efectivo⁸. En concreto, las herencias empresariales que generan una cuota positiva en el ISD en 2009 (representando el 0,003% de todas las herencias ocurridas en 2009 en el país) se enfrentan, en promedio, a un tipo medio del 14,3% del valor de la herencia.

En este contexto, es difícil sostener el argumento de que existe un problema de liquidez empresarial generalizado motivado por el pago del ISD. Así, en un informe publicado por la *Congressional Budget Office* estadounidense en 2009, se ratifica que tan solo un número reducido de empresas agrícolas sujetas al ISD no contaban con activos líquidos suficientes para hacer frente al pago del tributo. Y en estos casos, siempre cabría acogerse a la posibilidad de diferir el pago de la cuota a lo largo de un plazo de 14 años.

En este sentido, Batchelder (2016) propone que los propietarios de las explotaciones agrarias familiares de EE. UU. puedan diferir indefinidamente cualquier pago adeudado del impuesto sobre la herencia, aplicando como coste financiero la tasa de interés vigente en el mercado y siempre que la explotación continúe siendo administrada activamente por la familia del causante. No obstante, Carney et al. (2014) argumentan que tales medidas de aplazamiento de impuestos pueden hacer que algunas empresas familiares se conviertan principalmente en un instrumento de diferimiento fiscal, y que, por lo tanto, existan fuertes incentivos para mantener estos negocios en funcionamiento solo por motivos tributarios. Este hecho supone un claro coste de eficiencia económica provocado por la imposición.

Anteriormente, Gravelle y Maguire (2006) también habían aportado evidencia empírica acerca de que, para la experiencia estadounidense, solo el 3-4% de los negocios familiares acababan siendo gravados por el ISD y, en la mayoría de los casos, dichas firmas tenían suficientes activos líquidos para afrontar su cuota.

Huang y Cho (2017) cifran en 80 los negocios de reducida dimensión (definidos como herencias donde la mitad o más del valor de los activos son empresariales y donde estos bienes no superan

⁸ Tal y como se recoge en Redonda (2017), para el ejercicio 2015, y en Estados Unidos, sólo hubo 5.330 herencias que generaran una cuota positiva en el ISD (que además se concentraban entre los contribuyentes más ricos de Estados Unidos). Huang y Cho (2017) aportan como dato que solo el 0,2% de los estadounidenses más acaudalados son gravados de forma efectiva por el ISD al operar un mínimo exento universal muy elevado (5,49 millones de dólares por persona en 2017). Y en el Reino Unido, para el ejercicio 2014, hubo solo 28.000 herencias gravadas, cifra que supone el 5% de las transmisiones sucesorias acaecidas ese año.

los 5 millones de dólares) que son gravados por el ISD federal en 2017, siendo, en promedio, la carga fiscal de los mismos un 6% de su base imponible.

Con toda esta evidencia empírica, Chye-Ching Huang (2009) se pregunta si los ahorros fiscales específicos de los activos afectos a negocios no estarán siendo finalmente un vehículo con el que los individuos acaudalados reduzcan artificialmente sus cargas fiscales (afectando de una forma un tanto forzada su patrimonio a actividades empresariales). Chye-Ching Huang (2009) concluye, por lo tanto, con una recomendación de no aumentar todavía más los beneficios dirigidos a los activos afectos.

Este efecto de sustitución en la composición patrimonial de las herencias, incentivando, por ejemplo, una mayor tenencia de activos agrarios, normalmente exentos, es también una cuestión subrayada por Aron-Dine (2007). Adicionalmente, el efecto de sustitución acarreará un aumento en el precio de las fincas, expulsando a granjeros y agricultores que tradicionalmente desempeñaban esta actividad empresarial. En consecuencia, se habrá provocado un problema de ineficiencia económica, ya que se habrá expulsado de la actividad a los factores productivos que hubieran sido empleados en la misma de forma más idónea. Para este autor, si el objetivo es el de proteger la actividad empresarial agropecuaria, sería más apropiado aumentar el mínimo exento aplicado de forma universal a las herencias en Estados Unidos, ya que la inmensa mayoría de las explotaciones agrarias en ese país se encontrarían por debajo del umbral⁹ y, por lo tanto, fuera de la tributación.

En este sentido, Molly et al. (2010) realizan un estudio de 152 empresas de reducida dimensión (durante un plazo de 15 años) y no encuentran pruebas de que la EF se vea afectada en su rentabilidad como consecuencia de la sucesión, por lo que no debe ser visto, a priori, como un evento negativo en el ciclo de vida de la empresa.

Par el caso alemán, Houben y Maiterth (2011), analizan la reforma del ISD acaecida en ese país en 2009 que redujo de forma considerable la cuota impositiva en aquellas herencias que incluyeran la transmisión de negocios familiares¹⁰. Esta reforma respondía a ciertas demandas internas que sostenían que la vigente tributación ponía en peligro la viabilidad futura de este tipo de firmas.¹¹ Básicamente, la nueva legislación ofrecía una importante reducción en la base imponible vinculada a los activos empresariales transmitidos (que podía ser variable en su cuantía), siempre que un importante porcentaje de los mismos no perteneciera a determinadas categorías, que se asegurara la continuidad de la firma durante un período mínimo de tiempo, y que también hubiera un mantenimiento de las masas salariales abonadas.

⁹ De forma más concreta, Aron-Dine (2007) propone aumentar el umbral de exención de los 4 (cifra vigente en 2007 para los matrimonios) a los 7 millones de dólares. Con este aumento, calcula que solo 65 explotaciones quedarían finalmente gravadas por el ISD estadounidense.

¹⁰ En Alemania, las empresas familiares suponen el 90% de todos los negocios y el 60% de los empleos.

¹¹ El TC alemán se había pronunciado a favor de un mejor tratamiento fiscal de determinados activos si con ello se conseguía una mejora del interés general (en este caso, una mayor protección del empleo).

Pues bien, estos autores evalúan, por medio de un ejercicio de microsimulación, la capacidad que tienen los herederos de cubrir la cuota impositiva a través del resto de activos heredados (no empresariales). Houben y Maiterth (2011) fijan como ‘valor crítico’ para la liquidez empresarial que la cuota impositiva no supere el 10% del valor del patrimonio neto transmitido. Como resultado general, en este trabajo no se encuentra evidencia de que el escenario fiscal previo a la reforma pudiera suponer un problema para la viabilidad empresarial (por problemas de liquidez) para los negocios alemanes: el tipo medio que la cuota impositiva suponía sobre el valor de los activos empresariales heredados/donados era del 3,8%. Concluyen, por lo tanto, que no estaba justificado el aumento en los privilegios fiscales para estos activos empresariales aprobado por la reforma de 2009.¹²

Como señala Redonda (2017), los resultados teóricos y un número no menor de trabajos empíricos no corroboran el supuesto subyacente de que mantener las empresas familiares dentro de la familia mejore el bienestar económico general y, en consecuencia, los privilegios fiscales pueden acarrear, a la larga, efectos macroeconómicos negativos.¹³ Por ejemplo, Morck *et al.* (2000) muestran que el crecimiento económico es menor en aquellos países donde la ratio de la riqueza poseída por los herederos de multimillonarios (respecto del PIB) es mayor que la presentada por otros países con niveles de desarrollo similares. Pero también que este crecimiento es mayor donde esa misma ratio, calculada ahora solo teniendo en cuenta a los multimillonarios que no disfrutaban de un legado familiar, presenta valores más elevados.

Holtz-Eakin (1995), tras analizar de forma detallada los argumentos de eficiencia y equidad que podrían justificar el apoyo impositivo a los negocios de reducida dimensión, señala que no existe evidencia robusta para defender un tratamiento fiscal sistemáticamente favorable de estas firmas. Y que, en el caso de que la administración tuviera como uno de sus objetivos el apoyo de las pequeñas y medianas empresas, la utilización de la legislación fiscal no sería en su opinión el mejor instrumento.

¹² De hecho, en 2014, la reforma introducida en 2009 fue declarada ‘no plenamente constitucional’ por el Tribunal Constitucional alemán. En concreto, los magistrados encontraban desproporcionados los beneficios fiscales ofrecidos a los activos empresariales. Finalmente, en 2016 (con entrada en vigor el 1 de julio de 2016) se aprobó una nueva legislación que introdujo el cumplimiento de unos requisitos más restrictivos para poder optar a los beneficios fiscales descritos en el texto.

¹³ Relacionado con lo anterior, Villalonga y Atmit (2006), utilizando la denominada lista *Fortune 500* durante el período 1994-2000, llegan a la conclusión de que la propiedad familiar de una empresa contribuye a la creación de valor en la firma solo cuando el fundador de la compañía permanece en la misma como consejero delegado (CEO), o como su presidente con un CEO contratado. Sin embargo, cuando los descendientes ocupan el puesto de consejeros delegados, tal valor decrece. Smith y Amoako-Adu (1999), para la experiencia canadiense, también documentan una menor rentabilidad en las empresas donde se ha producido una transmisión intergeneracional de la propiedad (aunque el efecto de la continuidad en la propiedad familiar sobre los rendimientos accionariales no es tan claro). En Pérez-González (2006), trabajando con empresas estadounidenses que cotizan en bolsa, vuelven a encontrar un vínculo entre sucesiones intrafamiliares y una menor rentabilidad empresarial posterior. Bloom y Van Reenen (2007) encuentran que las empresas que llevan a cabo una selección del CEO entre todos los miembros familiares no están peor administradas que las empresas no familiares, pero aquellas firmas que se limitan a transmitir el control de la gestión a los primogénitos sí que obtienen peores resultados posteriores. Finalmente, Anderson y Reeb (2003), utilizando la lista de *Standard & Poor's 500* para el período 1992-1999, encuentran una relación no lineal entre los holdings familiares y la rentabilidad empresarial: en un principio, esta rentabilidad se muestra creciente con el porcentaje de propiedad familiar, aunque luego decrece.

Finalmente, otro argumento a considerar en este debate es el señalado por Batchelder (2009), que destaca que los beneficios fiscales que favorecen a los activos empresariales suelen recaer en los contribuyentes que reciben las mayores herencias ya que la parte de las propiedades compuesta por negocios tiende a aumentar con el tamaño de las mismas.

Además, y como otro argumento de equidad vertical importante en el debate de principios impositivos, Gale y Slemrod (2001) señalan que hay que tener en cuenta que, en muchos negocios, el principal activo son ganancias de capital no realizadas que, de no existir el ISD, no serían gravadas, y también que la proporción que representan estas plusvalías sobre el caudal relicto aumenta con el volumen transmitido en la herencia.

c) Efectos sobre la movilidad de los contribuyentes inducidos por el ISD (junto a otros impuestos relacionados)¹⁴

Si abordamos en primer lugar los aspectos de movilidad interregional dentro del Estado español de las actividades empresariales por presuntos motivos fiscales, se ha de señalar que estos han generado una atención creciente entre la reciente opinión pública española.

Como se ha argumentado anteriormente, esta preocupación no sólo está ligada a la observación en nuestro país de una heterogeneidad regional creciente en el ISD español, sino también a la existencia o no en las distintas Comunidades Autónomas de ‘ofertas’ de impuestos regionales, más o menos atractivas para diversas composiciones de rentas y de patrimonios individuales. A priori, en cualquier migración por motivos fiscales, se debería tener muy en cuenta el gravamen efectivo, o no, del Impuesto sobre el Patrimonio (IP) y también la estructura de tipos marginales del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) de la región de destino.

En este sentido, hay que recordar que ambos impuestos, IRPF e IP, tienen una exigibilidad periódica, por lo que su transcendencia práctica es mayor. Por un lado, suponen una carga anual vía imposición sobre la renta tanto sobre los rendimientos de los empresarios individuales como sobre los dividendos obtenidos. No obstante, hay que precisar que la carga tributaria agregada sobre los beneficios societarios -compuesta por el Impuesto sobre Sociedades (IS) y los tipos impositivos que recaen sobre los rendimientos del ahorro en el IRPF - es homogénea en todo el

¹⁴ Este apartado, por los motivos de compromiso de extensión ya enunciados, renuncia a la inclusión de la extensa literatura que estudia los factores de localización empresarial, entre los cuales se suelen incluir las variables fiscales (por ejemplo, con la oferta local de rebajas fiscales sobre la propiedad empresarial). Un resultado general de esta línea de investigación es que las variables fiscales son factores de segundo orden a la hora de fundamentar las decisiones de localización (o de relocalización) empresarial, frente a otro tipo de cuestiones mucho más determinantes, como son la cercanía de mercados, las economías de aglomeración, o la disponibilidad de mano de obra más o menos cualificada. De esta forma, los procesos locales de competencia fiscal devienen en muchas ocasiones en ineficientes pérdidas de recaudación. No obstante, como se recoge en Papke (1989), en cualquier caso, los programas de incentivos fiscales no tienen un efecto homogéneo en todas las empresas: hay sectores en los que las industrias son potencialmente más receptivas, por lo que su recomendación es la de que estos incentivos tributarios deberían darse, allí donde la legislación lo permita, para grupos específicos de empresas y no de forma generalizada.

territorio nacional, excepto en País Vasco y Navarra. Por otro lado, la tributación que supone la imposición patrimonial añade un gravamen adicional a los rendimientos de capital que¹⁵, en el caso de las empresas familiares no exentas, puede mermar considerablemente su rentabilidad anual.

No obstante, apenas existe, para el caso español, evidencia empírica acerca de esta posible migración interregional inducida por motivos fiscales. En cualquier caso, esta escasa literatura se centra en aquellos contribuyentes con mayor renta declarada, y, por otra parte, es inédita en su posible focalización en las actividades empresariales/profesionales.¹⁶

Así, López-Laborda y Rodrigo (2017), utilizando microdatos tributarios, prueban que las diferencias regionales en el conjunto de impuestos personales españoles (IRPF, Impuesto sobre el Patrimonio, e ISD) han tenido un efecto significativo en la decisión de los contribuyentes españoles más ricos a la hora de cambiar de residencia habitual, si bien esta decisión también se ve afectada por otros factores de atractivo y oportunidad ofrecidos por las regiones y por ciertas características sociodemográficas propias de los individuos. Como dato, si la diferencia entre los tipos medios regionales del IRPF aumenta en 10 puntos porcentuales a favor del resto de regiones (y, por lo tanto, en contra de la región de origen), la probabilidad de que un contribuyente de la última centila de renta cambie su residencia aumenta en 11,2 puntos porcentuales.

López-Laborda y Rodrigo (2017) también documentan la importancia de la comunidad de Madrid en las decisiones de reubicación de los contribuyentes ricos. De hecho, en España, y como ya se ha apuntado, uno de los debates derivados de las diferencias fiscales regionales que más se ha intensificado es el de las migraciones de fortunas con origen en Cataluña y destino Madrid.¹⁷

Por otra parte, González-Val y Marcén (2019), considerando exclusivamente como variable fiscal la mayor o menor intensidad del gravamen del ISD en las distintas regiones españolas, se preguntan si el hecho de que una comunidad autónoma presente una regulación más favorable de este tributo que la de alguna de sus regiones vecinas es un factor determinante para el crecimiento de su población. Utilizando un panel construido con datos de los padrones municipales en el período 1998-2017, y con la consideración de todos los cambios fiscales regionales en el ISD acaecidos en el mismo período (así como la inclusión de otros controles, principalmente, efectos fijos espaciales y temporales, y tendencias específicas por regiones), la conclusión principal de este trabajo es que tal efecto positivo sobre el crecimiento de la población existe, pero que este es a corto plazo (con una duración de 1 a 4 años). En el caso de herencias no muy grandes (menos de 150.000 euros),

¹⁵ En efecto, si la rentabilidad anual de un activo es de un 4%, y el tipo marginal en el IP al que se enfrenta el contribuyente propietario del mismo es, por ejemplo, del 1%, este gravamen patrimonial supone un tipo efectivo del 25% sobre los ingresos proporcionados por el activo (y adicional al tipo legal que soportarán estos rendimientos en el IRPF, que actualmente se sitúa en un intervalo entre el 19 y el 26%)

¹⁶ Para una selección de los efectos de la imposición sobre la movilidad interna de los contribuyentes de un país (causada por las posibles diferencias fiscales regionales/locales dentro de un estado concreto), se puede consultar, adicionalmente, López-Laborda y Rodrigo (2017), o Kleven *et al.* (2019).

¹⁷ Relacionado con lo anterior, Agrawal y Foremny (2019) señalan que un diferencial del 0,75% en el tipo impositivo promedio entre ambas regiones (a favor de Madrid) aumenta un 2,25% la probabilidad de que una persona de renta alta traslade su residencia de Cataluña a Madrid.

este efecto es más intenso en aquellos municipios no muy lejanos de las fronteras regionales, y se centra en la población con una edad de 50 a 69 años.

Una explicación de por qué el efecto positivo revierte a medio plazo se debe, según González-Val y Marcén, a la reacción de las regiones colindantes tras ese plazo, con una rebaja en su tributación propia, que hace que la población migrante no se fije en la primera comunidad autónoma que ofreció ventajas fiscales, sino que regrese a la de origen. En consecuencia, habría que preguntarse si tal estrategia fiscal de competencia a la baja en la imposición no lleva sino a la consecución de recaudaciones ineficientemente bajas.

En el ámbito internacional, también el trabajo aplicado ha estado principalmente dirigido a estudiar la migración por motivos fiscales vinculados a la imposición de la renta de diversos grupos profesionales de muy alta movilidad (deportistas de élite, directivos de multinacionales, o científicos prestigiosos) en experiencias muy concretas (Estados Unidos, Dinamarca, o en determinados países de la OCDE), recogiendo elasticidades de respuesta migratoria a las variaciones impositivas ciertamente relevantes y en torno a la unidad. No obstante, estos grupos de individuos cuentan habitualmente con una movilidad geográfica relativamente más elevada que el promedio poblacional. Por esta razón, hay que evitar la traslación inmediata de estos resultados a cualquier otro colectivo profesional/laboral, e incluso a cualquier otro contexto geográfico.

Por último, se ha de señalar que empiezan a aparecer trabajos que analizan y estiman las posibles respuestas de los patrimonios altos ante las diferencias internas e internacionales en la imposición sobre la riqueza. En este sentido, Brülhart y Parchet (2014) concluyen que, en Suiza, los jubilados ricos no responden ante las diferencias en los impuestos cantonales sobre sucesiones. Brülhart *et al.* (2016) encuentran evidencia de que las diferencias cantonales y locales en el impuesto sobre el patrimonio afectan a la riqueza declarada, pero no a la residencia de los contribuyentes.

En Estados Unidos, Bakija y Slemrod (2004) concluyen que los impuestos estatales sobre sucesiones, sobre las ventas, sobre la renta y sobre la propiedad (estos dos últimos, solo en algunas especificaciones) tienen un impacto negativo, significativo pero modesto, sobre el número de declaraciones del ISD y, por lo tanto, sobre la residencia de la gente rica de más edad.

Moretti y Wilson (2019), y también para Estados Unidos, discuten el papel que juega la distinta imposición sobre las herencias en los distintos estados de ese país sobre la elección residencial de los multimillonarios estadounidenses (identificados como aquellos que aparecen en la lista anual de *Forbes 400*). Estos autores muestran que el número de estos multimillonarios se reduce en un 35% en los estados que todavía mantienen una imposición sobre las herencias después de 2001, si se compara con la cifra que presentaban los estados que ya no conservan el tributo. Además, constatan que este efecto migratorio aumenta con la edad de los multimillonarios.

Con todo lo anterior, podemos señalar que todavía no existe suficiente consenso en los resultados alcanzados por esta incipiente literatura que vincula migración e imposición sobre la riqueza. Para una revisión sucinta de estos trabajos, se puede consultar Kleven *et al.* (2019) y Scheuer y Slemrod (2019).

d) La actividad de planificación fiscal vinculada al ISD

Otra de las extensiones que ha dado lugar a contribuciones significativas es la investigación sobre las estrategias de planificación fiscal inducidas por la presencia de un tributo sobre sucesiones y donaciones relativamente alto. En este sentido, Kopczuk (2007), para el caso estadounidense, compara las herencias de aquellos que fallecen por enfermedad terminal y las de que lo hacen repentinamente, asumiendo que la aparición de un problema de salud que se prolonga en el tiempo debería desencadenar una planificación fiscal de la herencia en el período previo al deceso.

El autor utiliza una base de datos específica y abierta de declaraciones fiscales por herencias (para el período 1974-1977) e información cruzada proporcionada por las autoridades sanitarias. Así, los contribuyentes que no tienen enfermedades graves presentan declaraciones de caudal relicto un 10-18% superior a los que sufren una enfermedad terminal. Kopczuk (2007), con procedimientos de estimación de mínimos cuadrados (y con un tratamiento simultáneo de los posibles problemas de truncamiento en la muestra de las herencias declaradas) obtiene como resultado que estas menores declaraciones de caudal relicto de los enfermos terminales se deben de forma efectiva a estrategias de planificación fiscal y no a pérdidas de ingresos causados por la enfermedad. ¿Cuáles son los costes recaudatorios de esta actividad estratégica? El autor calcula que, debido a esta planificación, las herencias netas de impuestos aumentan en un 3,2% su valor (y en un 7% en el caso de las herencias de más de 500.000 dólares).¹⁸

Siguiendo a Kopczuk (2007), Erixson y Escobar (2020) estiman el alcance de la elusión fiscal de sucesiones en Suecia. Los autores, utilizando la técnica de diferencia en diferencias, aprovechan la variación exógena que surge en los incentivos de planificación creada por la reforma impositiva en Suecia acaecida en 2004 que suprimió el tributo sobre las herencias, y que permite tener en cuenta simultáneamente los factores relacionados con la enfermedad que pueden afectar el valor del caudal relicto pero que no están relacionados con la estrategias fiscales (por ejemplo, aumento de los gastos médicos y de pérdida de ingresos). Los autores cuentan con una base de datos que recoge todos los fallecimientos sucedidos en Suecia entre 2002 y 2004, y que dispone de amplia información, tanto del valor de las herencias, como de registros sanitarios de los contribuyentes y de otras variables socioeconómicas. A diferencia del trabajo de Kopczuk (2007), los autores no encuentran evidencia de que exista una planificación de la imposición sobre herencias al final de la vida. Ericson y Escobar (2020) explican esta discrepancia por el uso de metodologías diferentes y,

¹⁸ En Kopczuk (2006), se señala que, aunque exista planificación durante la vida, esta actividad es costosa ya sea en términos financieros, estratégicos, psicológicos, o por las relaciones de familia. Esto motiva que la planificación se lleve a cabo en el último momento posible y que no sea una situación repetida y dada regularmente a lo largo de la vida. De esta forma, este trabajo insiste en que, si bien los individuos están interesados en aumentar el tamaño de sus patrimonios, también dan un valor significativo a conservar sus activos hasta los últimos momentos de su vida. En las conclusiones de este trabajo se hace referencia a que las actividades de planificación son más intensas en el caso de varones, cuando estos están casados (frente a si son, por ejemplo, viudos), y cuando los tipos impositivos efectivos son más altos.

tentativamente, por el menor contacto habitual de los contribuyentes suecos con los servicios de asesoría fiscal.

Por otra parte, McGarry (2013) constata, de forma sorprendente, que la mayor parte de los individuos potencialmente afectados por la imposición sobre las herencias, no practican donaciones inter vivos por debajo del límite anual legalmente exento para obtener así ahorros fiscales. Este no uso de una herramienta de planificación fiscal totalmente legal lleva a McGarry (2013) a señalar que los individuos no parecen verse muy preocupados por los desincentivos tradicionalmente asociados al ISD.

Poterba (1997 y 1998) también señala el mismo hecho: el no aprovechamiento de la estrategia de las transmisiones inter vivos para reducir las cargas impositivas de la herencia.¹⁹ Poterba (1998) demuestra que las transferencias intergeneracionales son mucho más bajas de lo que se podría esperar de acuerdo con los modelos de maximización de utilidad: tan solo un 45% de los patrimonios de cuantía importante aprovechan la oportunidad de la donación inter vivos libre de impuestos. Los datos utilizados (una encuesta sobre finanzas de los hogares de 1995) sugieren que las transferencias aumentan con el patrimonio neto de los hogares y que a su vez tienen lugar con más intensidad en aquellos patrimonios con activos líquidos, y con menor en aquellos que tienen activos empresariales. De acuerdo con lo anterior, la heterogeneidad en la composición del patrimonio es decisiva para la utilización de los incentivos fiscales.

Joulfaian y McGarry (2004) también abordan la cuestión de la existencia de incentivos significativos para que se realicen donaciones previas (por la existencia de exenciones tributarias vinculadas a un umbral en la cuantía de la donación, o tipos de gravamen reducidos para las transferencias que se hagan en vida). Con datos de una encuesta, este trabajo sugiere que las personas no aprovechan al máximo las oportunidades proporcionadas por el código tributario para las donaciones inter vivos, aunque sí que se muestra a corto plazo cierto efecto de los cambios observados en los tipos impositivos del ISD (a largo plazo, la respuesta de los contribuyentes es mucho menor).

El análisis de la posible preocupación de los empresarios por el impacto potencial que el ISD podría tener por su negocio, y, por lo tanto, del uso de estrategias de planificación para mitigar esta amenaza, puede llevarse a cabo desde otra perspectiva: la comprobación de si existe un comportamiento distinto en la contratación de seguros para la contingencia de fallecimiento entre individuos con y sin negocios. Esta es la aproximación de Holtz-Eakin et al (2001) que explotan una base de datos financiera que les permite analizar, con la estimación de un modelo Tobit, la demanda de los hogares estadounidenses de distintos tipos de seguros de vida. Pues bien, aunque la contratación de este producto por parte de los empresarios es mayor, la variable fiscal no parece ser la causa, ya que los derechos de rescate sumados a los activos líquidos, de forma general, no son suficientes para hacer frente a la potencial imposición sobre herencias. Una interpretación podría ser que, contrariamente a la opinión de que los empresarios quieren mantener sus negocios

¹⁹ Lo que, a su vez, lleva al cuestionamiento de algunos modelos económicos básicos que intentan explicar la motivación última de los causantes de herencias, y preguntarse, por ejemplo, si, en no pocas ocasiones, la transmisión de una masa hereditaria no es algo buscado explícitamente por el ahorrador.

en manos de sus familiares, aquellos no parecen realizar un esfuerzo especial para conseguirlo (contratando seguros de vida, por ejemplo).

En un trabajo mencionado anteriormente, Morris *et al.* (1996), y a partir de la explotación de los resultados de una encuesta dirigida a gerentes de empresas familiares estadounidenses que ya hubieran experimentado al menos una sucesión intergeneracional, detallan que el 41% de los encuestados señalan que su EF incurrió en una actividad notable de planificación fiscal para encarar la transmisión, y otro 39% declaran haber introducido estrategias para obtener ahorros fiscales en ese momento, aunque no de una forma intensa.²⁰

Kopczuk y Slemrod (2001) muestran que en años con tipos altos en el ISD el valor total de las propiedades declaradas en este impuesto es generalmente más reducido que en años con una tributación más baja, manteniendo constantes otros posibles factores. Utilizando datos de determinados causantes, encuentran que los tipos impositivos vigentes a la edad de 45 años, o diez años antes de la muerte, se asocian más claramente -y de forma negativa- con las herencias declaradas que los tipos existentes en el mismo año de fallecimiento. Estos resultados podrían ser un reflejo de los efectos que el ISD ha podido tener sobre las decisiones de ahorro del causante, o de planificación fiscal, o de ambos tipos.

Ya en el ámbito de nuestro país, es de destacar un trabajo de Melguizo (2009), donde se ponen de manifiesto las condiciones en las cuales las donaciones ofrecen un mayor atractivo fiscal que las herencias. A partir del trabajo, se observan factores decisivos en estas decisiones, como la rentabilidad de los activos a transmitir, ya que la transmisión hereditaria deja fuera la plusvalía obtenida por el transmitente en el IRPF (no gravamen de la 'plusvalía del muerto'). Además, en la norma española la consideración de territorios forales o la inclusión del ajuar doméstico son peculiaridades propias que condicionan las alternativas entre herencia y donación. A partir de ahí se dan varios escenarios, que favorecen la herencia o la donación dependiendo de la rentabilidad que pueda obtener el adquirente, la edad que tenga, o la cuantía de la transmisión. Por otro lado, favorecen la donación los aumentos del tipo final efectivo del impuesto sucesorio y, también, la mayor rentabilidad financiera que pueda obtener el adquirente en sus inversiones. El análisis también pone en evidencia que no existe un único modelo, sino que tendríamos que emplear uno diferente dependiendo de cada jurisdicción o comunidad autónoma donde se deba tributar. Así se señalan los territorios donde las variables fiscales incentivan la transmisión hereditaria, mientras que en otras la opción favorecida sería la donación en vida del patrimonio.

Finalmente, Portillo et al. (2012), utilizando una muestra de 282 empresas familiares españolas del sector industrial concluyen que, si la generación no fundadora es la que dirige la firma, es más probable que se realice una adecuada planificación fiscal dentro de la misma. También encuentran que, en el caso de que la propiedad se concentre en un 100% en la misma familia, existirá una actitud más positiva hacia las prácticas planificadoras.

²⁰ Gale y Slemrod (2001) señalan que, aunque para la experiencia estadounidense existe un buen número de técnicas para reducir la factura fiscal del ISD, en la práctica, muchas de ellas -como ocurre con el uso de fideicomisos- requieren abandonar el control de la propiedad de los activos, que es algo que los individuos tratan a su vez de evitar.

3. CARACTERIZACIÓN Y ASPECTOS DIFERENCIALES DE LAS TRANSMISIONES DE LAS EF'S ARAGONESAS

El objetivo que pretendemos con los contenidos de este apartado es caracterizar las transmisiones de la propiedad que han tenido lugar en un grupo de empresas seleccionadas que, por sus características de propiedad y dirección efectiva, podrían englobarse dentro de la tipología que tradicionalmente se identifica como EF.

La singularidad que aportan los perfiles de este tipo de empresas nos lleva a pensar que podría haber condicionantes y circunstancias que bien pudieran ser diferentes en las grandes y medianas empresas, donde la distribución de la estructura de capital es dispersa, y en las que, por su dimensión, les resultará más difícil aplicar los incentivos fiscales que el ordenamiento tributario otorga a las EF's.

El estudio pormenorizado que vamos a realizar pasa por valorar aspectos como el vínculo familiar entre sus propietarios, la existencia de sociedades interpuestas o bien el destino o la frecuencia en las transmisiones. De todos estos aspectos se puede obtener información a partir de la Base de Datos SABI (Bureau Van Dijk, 2019), que nos ha permitido indagar y llegar a conclusiones al respecto.

Es obvio que el acceso a esta información cuenta con algunas limitaciones dado que aglutina aquellos aspectos que las empresas deben aportar al Registro Mercantil de acuerdo con la normativa contable y empresarial, que cuenta con interesantes datos jurídicos y económicos, si bien no se refiere a otros, especialmente relevantes en el contexto de este informe, como son el tipo de negocio jurídico que origina esas transmisiones, o la relación societaria o familiar entre los integrantes de las transmisiones.

En muchas ocasiones hemos de partir de indicios o presunciones lógicas derivadas de la coincidencia de apellidos entre propietarios y/o directivos de la EF, o de una exhaustiva (y costosa) búsqueda en la información histórica de las compañías para advertir, o no, si un nuevo socio ha tenido algún vínculo como administradores de la sociedad. Aún con todo esto, consideramos que los datos tratados y que hemos resumido suponen una aproximación fiel y valiosa a la realidad de los aspectos societarios que pretendemos estudiar.

Otra de las circunstancias que hemos de tratar aquí son los criterios que hemos seguido para llegar a la selección de empresas sobre las que realizar nuestra investigación. Ya hemos precisado que nos interesa referirnos a aquellas empresas que pudieran estar en la órbita de la EF, por lo que hemos tenido que actuar con unos criterios propios tomados por las propias normas fiscales cuando regula sus incentivos fiscales para estas sociedades. También aquellos otros que nos permitieran ser operativos, al volcar nuestro esfuerzo en empresas que, por sus dimensiones y estructura societaria, pudieran dar lugar a transmisiones de capital.

De acuerdo con lo anterior, en primer lugar, y como condición indispensable, necesitamos identificar las empresas que cumplen los requisitos tradicionales de EF. Para ello se ha hecho un cribado inicial de empresas a partir de aquéllas cuya información aparece en SABI y que en 2019 cumplieran las siguientes condiciones:

- 1.- Ámbito territorial, que se ceñirá exclusivamente a aquellas empresas con sede social en Aragón.
- 2.- Forma jurídica, referidas solo a las sociedades de capital, en su constitución como sociedades anónimas o limitadas.
- 3.- Estado, que en el momento actual se encontraran activas, esto es, con actividad empresarial (que no hayan comenzado un proceso concursal, ni hayan sido disueltas, absorbidas o extinguidas, o se encuentren inactivas).
- 4.- Fecha de constitución, seleccionando a las constituidas entre 1920-2019. Por lo tanto, exigimos que la EF tenga una existencia mínima de 15 años (2004-2019), para que así haya más probabilidad de contemplar en la misma una transmisión familiar intergeneracional.
- 5.- Ingresos de explotación en el último ejercicio disponible (2019): entre 2 y 100 millones de euros. Dicho de otra forma, se ha buscado que, en este grupo inicialmente seleccionado, las empresas aragonesas tuvieran al menos dos millones de euros de facturación, que es un criterio para la UE a la hora de caracterizar una empresa como de tamaño no 'micro' (*Recomendación de definición de tamaño empresarial de 2003/361/CE*, de 6 de mayo de 2003, de la Comisión de las Comunidades Europeas).²¹
- 6.- Número mínimo de empleados en el último ejercicio disponible (2019): 10 trabajadores
- 7.- Empresas cuyas transacciones de la propiedad del capital no tiene lugar en mercados organizados.
- 8.- Concentración mínima de capital en manos de personas físicas o familias. De forma concreta SABI permite seleccionar aquellas empresas en que los 'accionistas son una o más personas físicas o familias' y, que éstos, sean propietarios de un porcentaje determinado del capital social²².

²¹ Es tradicional en la literatura no trabajar con las denominadas empresas 'micro' (hasta 9 empleados, y, en 2006, el 30,1% de las EF's españolas) por su variabilidad anual (alta tasa de nacimientos y decesos), y porque su información tiende a ser poco precisa deteriorando la representatividad de los datos finales.

²² SABI califica a las empresas según un 'indicador de independencia', con cuatro valores: A, B, C y D. El indicador 'A' significa que la empresa no depende de otra, es independiente. Las empresas con indicador 'C' son aquellas sociedades con un accionista registrado con un porcentaje total, o con un porcentaje total calculado, de la propiedad superior al 50%. Las empresas con indicador 'D' son aquellas sociedades cuyo accionista conocido tiene una propiedad directa superior al 50%. Combinando los criterios internos de SABI anteriores, podemos seleccionar a las empresas aragonesas con indicador 'C' o 'D', en las que, adicionalmente, se conoce que ese porcentaje mayoritario (y, por lo tanto, de dependencia o control) corresponde a personas físicas o familias. Expresado de otra forma, con este último criterio, hemos querido asegurar que estamos seleccionando empresas aragonesas que potencialmente pueden tener un carácter

Con todos los criterios anteriores, hemos llegado a una selección inicial de 311 empresas aragonesas para las que se dispone de información completa, entendiendo que es un número manejable y suficiente para poder estudiar y conseguir la finalidad que pretendemos.

Una vez obtenido este grupo de empresas, dado que nuestro objetivo en este epígrafe es caracterizar el comportamiento de las empresas en cuanto a la transmisión de la propiedad, necesitaremos identificar aquéllas en las que se ha producido un cambio en la misma, aspecto éste que solamente es identificable en SABI desde el año 2004 (119 empresas).

Por otro lado, dentro del grupo amplio de empresas de referencia (311), procederemos posteriormente, con los criterios que se especificarán, a identificar aquellas que se estima que tienen un carácter efectivo de EF, lo que llamaremos empresas con vínculo familiar (133 empresas). Del mismo modo, identificaremos dentro de éstas el colectivo en el que se ha producido un cambio de propiedad (66 empresas).

De forma lógica, en todo momento se mantiene el anonimato de las empresas analizadas, valorando en abstracto los condicionantes que tienen lugar en las transmisiones y sin referirnos a casos concretos.

3.1. ASPECTOS GENERALES DE LAS EMPRESAS SELECCIONADAS

Sin duda alguna el aspecto a considerar en este análisis ha de ser el de visualizar, respecto a las empresas seleccionadas (311), a aquellas en las que ha habido una transmisión de la propiedad. Como hemos indicado en líneas anteriores, esta identificación solo ha sido posible a partir del año 2004, ya que la base de datos SABI no nos ha permitido obtener información más antigua. Con ello, disponemos de un periodo de estudio de 15 años, 2004-2019, periodo de tiempo significativo para valorar el dinamismo respecto al control de las empresas y la frecuencia con que parte del capital cambia de manos, circunstancias que van a caracterizar las siguientes líneas²³.

familiar, aunque, lógicamente, este hecho solo se pueda ratificar posteriormente con un análisis detallado -empresa a empresa- de su estructura interna de propiedad y dirección.

²³ El modo de proceder para elegir las empresas que han constituido nuestra selección ha pasado por identificar las EF que, de acuerdo con nuestros criterios, lo eran en 2019. Esto implica dejar fuera a aquellas otras que lo hubieran sido a lo largo del período considerado pero que en 2019 hubiesen desaparecido.

**CUADRO 3.1. SELECCIÓN DE EMPRESAS CON TRANSMISION DE LA PROPIEDAD,
TOTAL Y POR PROVINCIAS**

	TOTAL		ZARAGOZA		HUESCA		TERUEL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Empresas analizadas	311	100%	226	72,7%	66	21,2%	16	5,1%
Empresa con transmisión	119	38,3%	88	38,9%	26	39,3%	5	31,2%
Empresas con vínculo familiar	133	42,7%	97	42,9%	31	46,9%	5	31,2%
Empresas con vínculo familiar y con transmisión	66	21,2%	47	71,2%	16	24,2%	3	4,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

De este modo, en primer lugar, nos interesa conocer en cuántas empresas del total de la muestra ha habido transmisión en estos 15 años. Así, de las 311 empresas iniciales, solamente 119 han tenido transmisiones de la propiedad, lo que supone un 38,3%, porcentaje que coincide en las provincias de Zaragoza y Huesca, y que es sensiblemente inferior a las seleccionadas en Teruel. Por tanto, en adelante centraremos nuestro análisis en esas 119 compañías en las que sí que ha habido transmisión en cualquier dirección, caracterizando las circunstancias en las que ésta se ha producido, y sus posibles relaciones con el marco tributario.

En segundo lugar, resulta oportuno identificar a las empresas para las que observamos que han tenido un vínculo familiar entre sus propietarios. El rastreo de las trasmisiones que proporciona SABI nos permite conocer este dato cotejando las titularidades y la coincidencia de los apellidos de los accionistas en 2004²⁴. Ello podría determinar la dirección de las transmisiones en el futuro y, razonablemente, podríamos esperar que éstas reviertan a su vez en los miembros de la familia.

El cuadro 3.1 muestra que, del total de las empresas, aproximadamente un 43% tenían vínculo familiar, porcentaje que se mantiene en esos niveles para Zaragoza, mientras que en Huesca se incrementa hasta el 47% y que en Teruel baja hasta el 31%. Más adelante veremos si estas empresas con vínculo familiar son transmitidas con más frecuencia a los mismos sujetos del entorno familiar. Por lo tanto, lo que se percibe es que de la selección de 311 empresas de la submuestra inicial de

²⁴ El ejercicio que hemos realizado para seleccionar a este grupo de empresas ha llevado a cabo un filtro en el que hemos considerado empresas con vínculo familiar a aquéllas en las que teníamos certeza de que los propietarios pertenecían a la misma familia ya que algunos de sus dos apellidos eran coincidentes y que, además, su participación conjunta era mayoritaria. Sabemos que, en algunos casos, el criterio de considerar sólo los apellidos ha podido dejar fuera alguna EF en la que entre sus accionistas hubiera un vínculo matrimonial (donde no habría coincidencia en los apellidos). Así, si entre sus socios aparecen “Daniel Ainzón Martínez” y hay otro como “Eloy Ainzón Pérez” entendemos que son padre e hijo por lo que, si su participación es mayoritaria, nos encontraríamos en la órbita de una EF con vínculo familiar.

SABI que, por tamaño y características económicas y societarias, podrían corresponderse con el perfil de EF's, en la mayoría los socios no tienen lazos de consanguinidad.

Finalmente, el cuadro anterior muestra que el número de empresas con vínculo familiar y en las que, adicionalmente, hemos detectado transmisiones se reduce, de forma notable, hasta un total de 66, lo que supone un 21% del total de la muestra, destacando que es en Zaragoza donde se localizan mayoritariamente.

El cuadro 3.2 ofrece otro punto de vista, en este caso dirigido a identificar los destinatarios de las transmisiones dentro de las empresas. Atendiendo al parentesco de acuerdo con los grupos determinados por la legislación del ISD, las cifras obtenidas son muy elocuentes. La mayor parte de las transmisiones se producen en favor de extraños (Grupo IV en la tabla), hasta un 56% del total. Este porcentaje incluso se incrementa en el caso de Zaragoza y se mantiene en cifras muy altas en Huesca y Teruel. Así pues, las transmisiones entre miembros de la familia no son mayoritarias, de hecho, estas transferencias de la propiedad entre los familiares cercanos (Grupo II²⁵) tan sólo representan escasamente la cuarta parte, tanto en Zaragoza como en Huesca, incrementándose en Teruel, aunque con una selección poco representativa.

CUADRO 3.2. DESTINATARIOS DE LAS TRANSMISIONES DE LA PROPIEDAD, TOTAL Y POR PROVINCIAS

	TOTAL		ZARAGOZA		HUESCA		TERUEL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Total empresas con transmisión	119	38,3%	88	38,9	26	39,3	5	31,2%
Grupo II	34	28,6%	25	28,4%	7	26,9%	2	40%
Grupo III	18	15,1%	11	12,5%	6	23,1%	1	20%
Grupo IV	67	56,3%	52	59,1%	13	50%	2	40%

GRUPO II: Descendientes y familiares de primer grado, incluidos los menores de 21 años.

GRUPO III: Sobrinos, primos, tíos, familiares de hasta tercer grado.

GRUPO IV: Extraños, sin vínculo familiar.

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

Finalmente, otros aspectos relevantes son, de un lado, la cuantía o porcentaje de la transmisión y, de otro lado, la valoración de si ese patrón es constante o cambia en función de los lazos familiares entre los intervinientes en la operación. Así, el cuadro 3.3 revela que en la mayoría de las ocasiones se transmite un porcentaje de capital inferior al 50% y sólo en un tercio de las ocasiones se transmite una porción de la propiedad de la empresa que pueda dar lugar a una posición de dominio por poseer la mayoría del capital. Es cierto que no hemos podido aclarar si había ya una

²⁵ Se desconoce la edad de los descendientes directos que reciben la propiedad, de modo que tratamos de forma conjunta a los sujetos que estarían en el Grupo I de ISD con los del Grupo II.

presencia de los adquirentes en la empresa y que con pequeñas transmisiones pudieran alcanzar ese carácter mayoritario, pero los datos son suficientemente claros sobre el carácter reducido de las transferencias de capital. Por último, resulta interesante ese 16% de operaciones en las que se transfiere la totalidad de la empresa, sería el caso de sociedades unipersonales que transfieren a otros sujetos de derecho, incluidas, en algunos casos a sociedades interpuestas.

CUADRO 3.3. PORCENTAJE DEL CAPITAL TRANSMITIDO, TOTAL Y POR GRUPO DE PARENTESCO

	TOTAL		GRUPO II		GRUPO III		GRUPO IV	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Total empresas con transmisión	119	38,3%	34	28,6%	18	15,1%	67	56,3%
Transmisión < al 50%	83	69,7%	23	67,6%	14	77,7%	46	68,7%
Transmisión > al 50 < 100%	17	14,2%	4	11,7%	3	16,6%	10	14,9%
Transmisión del 100%	19	16,1%	7	20,7%	1	5,7%	11	16,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

En cuanto a los grupos de parentesco, la información desagregada que proporciona el cuadro 3.3 no se aleja mucho del patrón general, cuando podría esperarse otro resultado, sobre todo cuando hay un parentesco cercano. En el caso de los familiares más cercanos, Grupo II, la mayor parte de las transmisiones suponen transferencias del capital en operaciones que suponen menos del 50% de la propiedad. Lo que sí que vemos en este caso es que el porcentaje de operaciones donde se transmite el 100% del capital (a hijos principalmente) es superior al resto de los casos, más de un 20% de estas transmisiones a estos familiares cercanos es del total de la empresa, cifra que no se da en el resto de los casos. En el caso de familiares lejanos destacan las pequeñas transmisiones relativas del capital y en el caso de los extraños los valores obtenidos son similares a las medias totales dado que suponen, como se ha visto, las operaciones más frecuentes.

3.2. CARACTERIZACIÓN DE LAS TRANSMISIONES DE LA EF SEGÚN EL VÍNCULO FAMILIAR.

Veamos ahora con mayor profundidad un aspecto que, si bien se ha presentado superficialmente en líneas anteriores, es especialmente interesante en nuestra investigación, como es el vínculo familiar de la empresa.

Recordamos que para llegar a la selección de empresas que cumplan con este requerimiento hemos considerado que aquellas firmas en las que en la distribución del accionariado había coincidencia en apellidos de todos o algunos socios y además una porción mayoritaria de éstos en el capital, son, en el ámbito de este informe, compañías en las que existe un “vínculo familiar”. Trataremos más extensamente esta cuestión ya que consideramos que esta circunstancia puede ofrecer un perfil diferente en la transmisión, como un entorno más próximo, más familiar, lo que nos permitirá contrastar si las futuras transmisiones quedan dentro del grupo de parentesco, tal y como señala la literatura especializada, o si se originan por criterios puramente empresariales.

En este sentido el cuadro 3.4 es sumamente aclaratoria. Sabemos que de las 311 empresas que hemos considerado tan sólo 133 tienen ese vínculo familiar (ver cuadro 3.1). Pues bien, de éstas, en 66 hemos advertido transmisiones, que a su vez mayoritariamente han ido a parar a familiares, casi tres cuartas partes del total de las analizadas. Incluso el porcentaje de las transmisiones a los familiares más próximos llega hasta el 47%, una cifra mucho más alta de la obtenida del total de empresas con transmisión que se situó en un 28% (ver cuadro 3.3). En definitiva, las empresas con vínculo familiar en la propiedad transmiten con más frecuencia a los propios familiares: aproximadamente, solo en una cuarta parte de los casos se resuelve la transmisión fuera del ámbito familiar.

CUADRO 3.4. EMPRESAS CON TRANSMISIONES DE LA PROPIEDAD CON VÍNCULO FAMILIAR

(Sobre 133 VF)	TOTAL		TRANSMIS. AL GRUPO II		TRANSMIS. GRUPO III		TRANSMIS. GRUPO IV	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Total empresas VF con transmisión	66	100%	31	47%	17	25,7%	18	27,3%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

Por otro lado, los datos del cuadro 3.5, que relacionan el porcentaje de transmisión con la existencia de un vínculo familiar previo, no ofrecen diferencia entre las empresas con el citado vínculo frente a aquellas que no lo tienen (ver cuadro 3.3). En concreto, de forma mayoritaria, se realizan transmisiones de menos del 50% del capital, esto es, se transmite más a la familia, pero la

cuantía de las transmisiones y su distribución no varía respecto a otras empresas. No obstante, hay un dato aquí que puede determinar estas cifras y es que en muchos casos los receptores ya tendrían parte del capital, dado los vínculos familiares y la distribución, con lo que en algunos casos pequeñas transmisiones pueden desembocar en una posición mayoritaria dentro del accionariado.

CUADRO 3.5. VÍNCULO FAMILIAR Y CAPITAL TRANSMITIDO

	TOTAL	
	Nº	%
Total empresas con transmisión y vínculo familiar	66	
Transmisión < o = al 50%	46	69,6%
Transmisión > al 50%	20	31,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

Finalmente nos hemos fijado en la distribución en el territorio de nuestra Comunidad Autónoma, separando la información en función de si la sede de la empresa se ubicaba en las capitales de provincia o si estaba en el resto de los municipios. En general, este tipo de empresas con vínculo familiar suele darse con más frecuencia fuera de las capitales, en el caso de Zaragoza sobre un 45%, pero en Huesca y en Teruel el porcentaje se incrementa de forma muy notoria (ver cuadro 3.6). No debe llevarnos a confusión la cifra de Zaragoza capital: las empresas con vínculo familiar con sede en la ciudad no representan muchas dado que aquí se concentra la mayor zona de desarrollo industrial y de servicios de nuestra comunidad. Así, podemos concluir que estas empresas más tendentes al ámbito de la familia y donde las transmisiones reincidenten en esos mismos sujetos se dan con más intensidad en las zonas rurales y suelen ser empresas de dimensiones limitadas y relacionadas con actividades del sector primario.

CUADRO 3.6 LOCALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS CON VÍNCULO FAMILIAR

	TOTAL		ZARAGOZA		HUESCA		TERUEL	
	Capitales	Resto municipios	Capital	Provincia	Capital	Provincia	Capital	Provincia
Número de empresas	62	71	53	44	9	22	0	5

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

3.3. DISTRIBUCIÓN EN EL TIEMPO DE LAS TRANSMISIONES DE PROPIEDAD

Una vez considerados algunos aspectos generales, a la vez que sumamente reveladores, del tipo de transmisiones realizadas, nos vamos a detener en este epígrafe en el aspecto temporal.

Un punto de vista diferente a los anteriores consiste en analizar el momento en el que han tenido lugar las transmisiones. Este dato puede revelar una respuesta ante el estímulo que podría suponer un cambio en la normativa tributaria que tenga como consecuencia un ahorro en los impuestos a satisfacer en dichas operaciones. Hay que recordar a este respecto, tal y como expusimos anteriormente, que la información proporcionada por SABI no es reveladora del negocio jurídico que se deriva en la transmisión, de modo que podría deberse tanto a una transmisión lucrativa como onerosa. A pesar de ello, y siendo prudentes en las conclusiones que se extraigan, creemos que se puede aportar información importante al respecto.

De acuerdo con los datos del cuadro 3.7, la distribución en el tiempo de las transmisiones es muy regular. Hemos distribuido la base temporal sobre la que disponemos de información en tres períodos de tiempo similares, obteniendo registros equivalentes sobre la base temporal, con una ligera disminución en los últimos años, donde no llegarían al 30%. A nivel de territorios, los resultados obtenidos se repiten para Zaragoza, mientras que en Huesca se observa un mayor porcentaje de transmisiones en el período 2016-2020²⁶. Los datos de Teruel son escasamente representativos por el reducido número de transmisiones, si bien denota mayores registros en el tramo que va desde 2004 a 2015.

CUADRO 3.7. TRANSMISIONES DISTRIBUIDAS EN EL TIEMPO, TOTAL Y POR PROVINCIAS

	TOTAL		ZARAGOZA		HUESCA		TERUEL	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Total de empresas con transmisión	119	100%	88	73,9%	26	21,8%	5	4,3%
Entre 2004-2010	41	34,5%	29	33%	9	34,6%	3	60%
Entre 2011-2015	43	36,1%	33	37,5%	8	30,8%	2	40%
Entre 2016-2020	35	29,4%	26	29,5%	9	34,6%	-	0%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

²⁶ Aunque SABI nos proporciona información completa de las distintas variables consideradas solo para el período 2004-2019, hemos podido contar con información puntual de alguna circunstancia relevante para el ejercicio 2020 en lo que se refiere a transmisiones empresariales

Por otro lado, el cuadro 3.8 aporta información sobre el destinatario de las transmisiones de acuerdo con los períodos en los que hemos estructurado este epígrafe. Puede observarse que en el primer período las transmisiones a familiares cercanos llegan hasta el 34% pero luego van cayendo dando lugar a un escaso 20% de las totales en los últimos años considerados. Precisamente, en los últimos años se observa un incremento de las transmisiones hacia familiares más lejanos, encuadrados en el grupo III, mientras que los cambios de propiedad hacia los ajenos a la familia se han mantenido en niveles mayoritario en todos los casos.

Hay que recordar que la normativa fiscal aragonesa del ISD ha sufrido algunos cambios a lo largo del periodo analizado. En concreto, si nos referimos a las transmisiones tanto mortis causa como inter vivos a familiares más cercanos, durante el periodo 2008-2011 se produjo un incremento paulatino de la reducción aplicable a la transmisión de bienes, derechos o participaciones en la EF, que pasó del 95% inicial al 99%. Por otro lado, en cuanto a las transmisiones a sujetos distintos a los anteriores, fue en el año 2012 cuando se introdujo la reducción del 30% para familiares de tercer grado.

Además, hemos de precisar que desde 2009 y hasta 2016 los herederos del grupo II de parentesco que cumplían una serie de requisitos vinculados a residencia y establecimiento de patrimonios en Aragón podían aplicar una reducción de 300.000 €. Esta reducción general fue sustituida en el año 2018 por otra de 500.000 € a todos los herederos directos del causante.

No obstante, si realizamos un análisis de las transmisiones año a año en vez de por períodos, no se observa un comportamiento diferente en ninguno de los ejercicios de nuestro estudio. En todo caso, existen pequeñas variaciones que podrían vincularse con un cambio en la normativa fiscal, si bien no podemos afirmarlo de forma categórica ya que no disponemos de información sobre el tipo de transmisión que se ha producido (onerosa o lucrativa, mortis causa o intervivos).

De todos modos, sí que podemos hacer referencia a otras dos evidencias empíricas que creemos interesante poner de manifiesto. En primer lugar, en las transmisiones a contribuyentes del grupo II se observa cierto incremento en el año 2015, lo que pudo deberse a la derogación desde el 1 de enero de 2016 de la reducción de 300.000€ por donaciones a hijos (bajo el cumplimiento de ciertos requisitos), y ello pudo tener como consecuencia el adelanto de algunas transmisiones inter vivos que se pretendieran hacer en el futuro, al objeto de que el adquirente se pudiera seguir aprovechando de dicho beneficio antes de la mencionada derogación.

En segundo lugar, queremos destacar el ligero incremento en las transmisiones a contribuyentes de los grupos III y IV en el año 2018 y 2019. Respecto a estos grupos, es importante señalar que la normativa aragonesa aumentó en 2018 del 30% al 50% la reducción en adquisiciones mortis causa de bienes y derechos afectos a empresas individuales, negocios profesionales o participaciones sobre los mismos, y que también se introdujo una reducción del 70% si se trataba de una empresa de reducida dimensión. A pesar de la complejidad para planificar una transmisión mortis causa, sí que es posible que, en los últimos años considerados, esta mejora relativa en la fiscalidad de las transmisiones empresariales a familiares no cercanos haya influido en los propietarios en la elección de los destinatarios futuros de sus bienes afectos.

CUADRO 3.8. TRANSMISIONES DISTRIBUIDAS EN EL TIEMPO Y POR GRUPO DE PARENTESCO

	TOTAL		GRUPO II		GRUPO III		GRUPO IV	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
Total de empresas con transmisión	119	100%	34	28,6%	18	15,1%	67	56,3%
Entre 2004-2010	41	34,5%	14	34,1%	5	12,1%	22	53,8%
Entre 2011-2015	43	36,1%	13	30,3%	3	7%	27	62,7%
Entre 2016-2020	35	29,4%	7	20%	10	28,5%	18	51,5%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

CUADRO 3.9. TIEMPO TRANSCURRIDO DESDE LA CONSTITUCION HASTA LA TRANSMISION

Fecha de transmisión	TOTAL	Menos de 20 años		Más de 20 años	
		Nº	%	Nº	%
Entre 2004-2010	41	18	43,9%	23	56,1%
Entre 2011-2015	43	15	34,9%	28	65,1%
Entre 2016-2020	35	7	20%	28	80%
TOTAL	119	40	33,6%	77	66,4%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

Finalmente, el cuadro 3.9 nos muestra el número de años transcurridos entre la constitución y la transmisión de la propiedad, detallando si esta ha tenido lugar en menos o en más de 20 años desde la creación de la empresa. Así vemos que, en general, durante los primeros 20 años no suele haber muchas transmisiones y, lógicamente, con el paso del tiempo, la transmisión de la propiedad

en estos tipos de empresas se hace más frecuente. En concreto, casi dos tercios de las transmisiones tienen lugar después de dos lustros.

Por otro lado, los porcentajes son muy similares en los dos primeros períodos considerados, si bien en los últimos años parece que se da un mantenimiento temporal mayor en la propiedad, dado que las transmisiones más recientes apenas suponen un 20% mientras que las que representan un período de tiempo mayor en la empresa (más de 20 años) representan el 80% del total.

3.4. ACCIONISTA MAYORITARIO Y TRANSMISIONES DE LA PROPIEDAD

Otro aspecto sobre el que el estudio puede aportar información es la forma en la que el accionista mayoritario se ve afectado en su posición en la sociedad tras las transmisiones observadas. En este sentido, queremos saber tanto si desaparece del todo en la estructura societaria, actuando de modo semejante al traspaso de un negocio particular, o bien se mantiene en la relación de socios por un apego al proyecto empresarial o bien como una alternativa patrimonial, en un negocio que ha visto desarrollarse, que conoce bien, y sobre el que ha sido determinante en la toma de las decisiones sociales.

CUADRO 3.10. DESAPARICION DEL ACCIONISTA MAYORITARIO TRAS LA TRANSMISION, TOTAL Y CON VINCULO FAMILIAR

Total de empresas analizadas			Vínculo familiar	
	Nº	%	Nº	%
Desaparece	37	31,1%	22	33,3%
Se mantiene	82	68,9%	44	66,7%
TOTAL	119		66	

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

El cuadro 3.10 es suficientemente elocuente en los resultados. En aproximadamente dos tercios de las transmisiones el accionista mayoritario se mantiene en la sociedad: sea por seguir formando parte del proyecto, o sea como opción inversora, el anterior propietario se mantiene en la empresa que ha controlado hasta la transmisión.

Curiosamente, ese dato es muy similar con el que tiene en cuenta el vínculo familiar ya que, en este caso, en el 33,3% de las transmisiones el accionista mayoritario desaparece del accionariado. Esto puede ser debido a que el destino de la transmisión puede ser más frecuente en su círculo

familiar y también a que el vínculo familiar que puede haber en su entorno garantiza que se va a mantener algún tipo de contacto con la actividad de la empresa.

Además, estas decisiones de transmisión intrafamiliar, con o sin el mantenimiento del anterior accionista mayoritario, pueden estar actualmente influidas por aspectos tributarios. Por ejemplo, la normativa fiscal actual incentiva la transmisión inter vivos a familiares cercanos (frente a su transmisión mortis causa) cuando llega el momento de jubilación del empresario (a partir de que este alcance los 65 años).

De forma concreta, el Tribunal Supremo, a través de la sentencia nº 1.204/2016, de 26 de mayo, ha establecido que, si la participación del accionista jubilado en la sociedad familiar sigue alcanzando o superando el 20% y, por ejemplo, un hijo/a pasa a desempeñar funciones de dirección que le supongan la mayor parte de sus retribuciones laborales, se mantendrá la exención de las participaciones en el IP, y se salvaguardará la posible reducción en el ISD que corresponda a esas acciones en una eventual herencia.

Dicho de otra forma, la normativa tributaria no penaliza que el empresario jubilado siga queriendo conservar una participación significativa de la sociedad, y a la vez, quiera transmitir gratuitamente solo una parte de las acciones de la empresa a un familiar cercano que le suceda en la dirección. Y, en sentido contrario, la misma normativa penaliza aquellas jubilaciones con una transmisión parcial o global de participaciones en las que no se de simultáneamente una sucesión familiar en la dirección efectiva de la empresa.

CUADRO 3.11. CARGO DEL ACCIONISTA MAYORITARIO EN EL TOTAL DE EMPRESAS ANALIZADAS

TOTAL EMPRESAS	ADMINISTRADOR UNICO		OTROS CARGO	
	Nº	%	Nº	%
311	168	54%	143	56%

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

Por último, otra información obtenida de la selección de empresas obtenidas a partir de SABI es el cargo que ostentaba el accionista mayoritario. Dado el perfil de empresa seleccionada, por tamaño, estructura y actividad podríamos pensar que existen una relación muy intensa entre la propiedad y la dirección de la empresa, muy vinculada a la estrategia diseñada por la persona más influyente o su círculo familiar. Esta idea se ve plenamente confirmada por los datos que muestra el cuadro 3.11 ya que, en más de la mitad de las empresas estudiadas, el accionista mayoritario es a su vez administrador único de la empresa. En este caso vemos como no sólo las decisiones relativas a las reglas de mayorías del capital son tomadas por una persona, sino que la dirección empresarial y

estratégica del día a día también pasan por esos sujetos, demostrando la intensísima relación entre empresa y persona.

3.5. TRANSMISIONES DE LA PROPIEDAD Y SOCIEDADES INTERPUESTAS

La información obtenida a partir de SABI nos permite también acceder a un dato que hemos considerado relevante: se trata de saber si en la estructura de la propiedad de la empresa existen accionistas que son, a su vez, otra sociedad mercantil, es decir, si existen o no sociedades interpuestas. Esta circunstancia puede asociarse, en no pocas ocasiones, a la estrategia de un grupo empresarial que persigue, por ejemplo, compensaciones de pérdidas, una redistribución de resultados entre las empresas del grupo, o una planificación fiscal orientada al ahorro en el cumplimiento de las obligaciones tributarias²⁷.

**CUADRO 3.12. EXISTENCIA DE SOCIEDADES INTERPUESTAS EN EL ACCIONARIADO
RESPECTO AL TOTAL DE EMPRESAS Y RESPECTO AL VINCULO FAMILIAR**

TOTAL EMPRESAS	Sí existen SOC. interpuestas		NO existen SOC. interpuestas	
	Nº	%	Nº	%
Con vínculo familiar	22	16,5%	111	83,5%
Sin vínculo familiar	31	17,4%	147	82,6%
	53		258	

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

A priori podríamos pensar que el perfil de empresas seleccionadas, por su tamaño y la composición de su capital, serían menos tendentes a utilizar estos procedimientos. Los datos así parecen confirmarlo dado que sólo 53 de las 311 empresas analizadas que componen nuestra selección tienen o han tenido una sociedad mercantil como socio entre su masa social. Con todo, el cuadro 3.12, en el que se desagregan los datos en función de la existencia o no del vínculo familiar (del que ya hemos tratado en líneas anteriores), ofrece unos datos idénticos para ambos tipos de

²⁷ Este sería el caso de estrategias fiscales como la del diferimiento impositivo de las ganancias societarias (en sede tanto de las empresas como de los socios transmitentes) que posibilitan las operaciones de reestructuración empresarial (siempre que se hagan al amparo del régimen fiscal especial de las operaciones de fusión, escisión, aportación de activos y canje de valores, recogido en los artículos 76 a 89 de la Ley del Impuesto sobre Sociedades).

compañías: en ambos casos, sólo en aproximadamente un sexto del total de firmas aparecen estas sociedades interpuestas.

Por otro lado, el cuadro 3.13 nos ofrece la información relacionada con las empresas en las que sí que ha habido transmisiones de capital en el período considerado. En este caso la utilización de sociedades interpuestas todavía es menor, hasta un 13%, tanto si hay vínculo familiar como si no lo hay. Es posible que, precisamente, en aquellos casos donde hay sociedades participadas por otras sea menos necesaria la transmisión de las participaciones de los accionistas personas físicas, ya que pueden vincular a otros sujetos a través de dichas sociedades, transmitiendo la propiedad de las empresas matrices o principales. En cualquier caso, el dato no nos proporciona información relevante o un sesgo donde se den resultados diferentes en función de las variables consideradas.

**CUADRO 3.13. EXISTENCIA DE SOCIEDADES INTERPUESTAS EN EL ACCIONARIADO
RESPECTO A LAS EMPRESAS CON TRANSMISION**

Empresas con transmisión	Sí existen SOC interpuestas		NO existen SOC interpuestas	
	Nº	%	Nº	%
Con vínculo familiar	9	13,6%	57	86,4%
Sin vínculo familiar	7	13,2%	46	86,8%
Total	16		103	

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

3.6. EMPRESAS CON TRANSMISIONES DE LA PROPIEDAD Y SECTORES DE ACTIVIDAD

Para finalizar hemos querido acercarnos a los analizar los sectores de actividad y como la distribución de éstos podrían determinar un impacto mayor en las EF's, en aquellas con vínculo familiar en la constitución, en las transmisiones y en la frecuencia de éstas hacia los familiares más cercanos. El objetivo es ver si alguna de las actividades empresariales ofrece un mayor dinamismo y presencia en las variables que estamos estudiando.

Para ello hemos distribuido a las empresas de nuestra selección en los grupos que plantea el Impuesto sobre Actividades Económicas, que, bajo epígrafes o divisiones, estructura todo el espectro de actividades económicas llevadas a cabo por la empresa privada.

CUADRO 3.14. DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS POR SECTORES DE ACTIVIDAD

TOTAL EMPRESAS	Grupo 0	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3	Grupo 4	Grupo 5	Grupo 6	Grupo 7	Grupo 8	Grupo 9	TOTAL
Número de empresas	2	1	13	54	44	30	129	15	7	16	311
Empresas con vínculo familiar	1	0	7	26	18	10	64	3	1	3	133
Empresas con transmisión	1	0	6	26	18	11	45	5	2	5	119
Empresas transmisión Grupo II	1	0	2	8	6	2	14	0	0	1	34

EPÍGRAFES IAE:

División 1. Energía y agua

División 2. Extracción y transformación de minerales no energéticos y productos derivados. Industria química

División 3. Industrias transformadoras de los metales. Mecánica de precisión

División 4. Otras industrias manufactureras

División 5. Construcción

División 6. Comercio, restaurantes y hospedaje, reparaciones

División 7. Transporte y comunicaciones

División 8. Instituciones financieras, seguros, servicios prestados a las empresas y alquileres

División 9. Otros servicios.

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

De la información que se extrae del cuadro 3.14 destaca el número de empresas que están agrupadas en la división 6, la que se dedica al sector servicios, y dentro de este a las actividades del comercio, restaurantes y hospedaje y otras relacionadas con aquellas. En total, 129 de las 311 que constituyen la muestra están dentro de ese grupo, un 40% del total. Les siguen en menor proporción las de los grupos 3 y 4, relacionadas con actividades industriales propiamente, empresas del metal, mecánica y otras industrias manufactureras.

Si tenemos en cuenta solo las empresas que tienen un vínculo familiar, las cifras se mantienen, ya que es el sector del comercio y la restauración el que destaca de entre los demás, con casi la mitad de las empresas con lazos familiares entre sus propietarios. Lo mismo sucede respecto a la frecuencia de las transmisiones, siendo este sector el más destacado, aunque el porcentaje baja hasta el 37%, es decir, son más estables en el mantenimiento de la propiedad y tampoco destacan por las transmisiones a los familiares más cercanos.

En definitiva, los datos ofrecen una distribución de las empresas seleccionadas concentrada, fundamentalmente, en el sector servicios y, en menor medida, en industrias básicas de transformación. En ambos sectores se observa una presencia destacada en la concentración familiar de la propiedad y en su mantenimiento, dado que las transmisiones son menos frecuentes, incluso entre los familiares más cercanos. Los demás sectores no ofrecen datos que puedan resaltar o aportar conclusiones en ningún sentido.

3.7. PECULIARIDADES DE LAS EF´S ARAGONESAS ANALIZADAS RESPECTO A LOS RATIOS DE RENTABILIDAD, SOLVENCIA Y EMPLEO

En este nuevo apartado, pretendemos abordar un análisis estadístico de las diferencias de distintos valores promedio de algunas magnitudes económicas observadas, atendiendo a distintas tipologías de firmas dentro de la selección de empresas aragonesas con la que estamos trabajando. Es de especial interés conocer si este comportamiento económico es o no distinto dependiendo de si las empresas experimentan una transmisión, de si se trata de empresas con un vínculo familiar original, y de si se produce simultáneamente una y otra circunstancia.

Para atender a este objetivo, y una vez que contamos con los subconjuntos de población relevantes (EF´s *vs.* resto de empresas; empresas transmitidas *vs.* resto de empresas; EF´s transmitidas *vs.* resto de empresas; etc.), calculamos contrastes estadísticos de diferencia de medias en las distribuciones de diversas magnitudes contables y económicas de interés²⁸.

Con el uso de un contraste convencional de comparación de medias, podremos, en definitiva, determinar si los valores promedio de la ratio de solvencia (definida como la proporción existente entre el activo circulante o corriente y el pasivo circulante o corriente de la empresa: indica la disponibilidad a corto plazo para pagar las deudas con vencimiento en menos de un año), de la ratio de rentabilidad financiera de los fondos propios (definida como el cociente entre el resultado antes de impuestos y el patrimonio neto: indica el aprovechamiento de los fondos propios sobre el conjunto de fondos que la empresa invierte), y del número de empleados, son o no diferentes para las distintas tipologías de empresas consideradas.

Entre estas, nos interesa especialmente comprobar qué ocurre con las EF´s, y, dentro de las mismas, con las transmitidas a lo largo del período 1999-2019 que es, en esta ocasión, el plazo temporal para el que SABI nos proporciona información. De forma concreta, podremos saber si, por ejemplo, las EF´s presentan (o no) mejores cifras de rentabilidad, solvencia y empleo, que el resto de firmas no identificadas como tales en nuestra selección inicial, y si una posible transmisión afecta (o no) a esta posición relativa.

El cuadro 3.15 nos proporciona toda la información que hemos considerado relevante en este ejercicio comparativo. Para hacer una lectura de resultados sistematizada, hemos optado por dividir la presentación de este extenso cuadro atendiendo al planteamiento de sucesivos agrupamientos de empresas. Los pares de agrupamientos considerados, aparecen enunciados en las primeras filas de cada (sub)cuadro.

²⁸ De forma concreta, con el uso del paquete estadístico *Stata*, formulamos contrastes de igualdad de medias entre las distribuciones de distintas magnitudes de sucesivas tipologías de empresas consideradas, utilizando para ello el comando *ttest*. El contraste permite, a su vez, asumir varianzas distintas o no en sendas distribuciones.

Siempre que el test realizado no ha permitido confirmar la hipótesis nula (igualdad en los promedios de los valores de las ratios y de empleados), se ha indicado en la parte inferior de cada (sub)cuadro.

Pues bien, el contado número de ocasiones en que dichos promedios han resultado ser estadísticamente distintos (y casi siempre referidos al indicador de solvencia a corto plazo) quizás sea el resultado más relevante de todos los mostrados en el cuadro 3.15: sobre los diversos grupos de empresas consideramos no se puede mantener un comportamiento (promedio) significativamente diferente en cuanto a la solvencia, rentabilidad financiera y empleo de mano de obra manifestados por las compañías durante el período 1999-2019. De forma particular, esta imposibilidad de diferenciación se puede establecer para las EF's en general, y para los negocios familiares transmitidos en particular.

Entre aquellos (escasos) valores para los que sí se puede sostener estadísticamente un comportamiento distinto, podemos destacar que en las empresas transmitidas a lo largo del período existe una mejora de la ratio de solvencia en el período posterior a la transmisión (cuadro 3.15.C), resultado que se confirma también para el subconjunto de firmas transmitidas que tienen un carácter familiar (cuadro 3.15.D). Parece, por lo tanto, que, tras las transmisiones, las empresas aumentan su capacidad para hacer frente a los compromisos de pago en el corto plazo.

Adicionalmente, en el cuadro 3.15.E, se puede observar que, para el último período recesivo de nuestra economía (2008-2013), las EF's, de forma generalizada, mantuvieron un mejor indicador de solvencia (frente al resto de empresas seleccionadas).

Otro resultado de interés se muestra en el cuadro 3.15.G. Si las EF's transmitidas lo son a una familiar cercano (los recogidos en el denominado grupo II del ISD: descendientes y adoptados mayores de 21 años, cónyuges, ascendientes y adoptantes), la ratio de solvencia adopta mayores valores para todo el período considerado (1999-2019) y para cada uno de los tres subperíodos planteados en nuestro ejercicio estadístico, y que han sido propuestos teniendo en cuenta los distintos ciclos observados a lo largo de esta etapa en la economía española.

De forma significativa, el cuadro 3.15.I. confirma que esta mejora de la solvencia se evidencia en el período posterior a las transmisiones a familiares. Tentativamente, podríamos sostener que los beneficios fiscales en el ISD (y sus correlativos en el IP) para las EF's transmitidas a parientes cercanos (y mantenidas por estos a lo largo de los años) puede estar contribuyendo a la consecución de esta mejora en el indicador tras un traspaso intergeneracional. Sin embargo, la misma diferenciación no se observa en las transmisiones de negocios a familiares lejanos, o a terceros o extraños (grupo IV del ISD), como se puede ver en el cuadro 3.15.J.

Por último, el cuadro 3.15.D nos está informando de la mayor rentabilidad de los fondos propios que se obtenía en las EF's transmitidas en el período previo al cambio accionarial. No obstante, este resultado ha de interpretarse añadiendo la información del cuadro 3.15.E: las EF's, en general, obtuvieron unas altas tasas de rentabilidad en el período 1999-2007 si se las compara con las observadas en el resto de períodos considerados. Si se tiene en cuenta que la mayor parte de las transmisiones de EF's acaece en los últimos años (dicho de otra forma, en nuestra muestra, apenas

un 8% de las transmisiones de las EF's sucede previamente a 2008), buena parte de este comportamiento diferencial podría deberse a un componente cíclico (o a varios) compartido por todo el tejido empresarial, y no tanto a la posible influencia de un cambio accionarial.

CUADRO 3.15. MAGNITUDES BASICAS DE SOLVENCIA, RENTABILIDAD Y EMPLEO DE LAS EF'S ARAGONESAS, PERIODO 1999-2019

CUADRO 3.15.A

	Empresas familiares vs. resto de empresas. Empresas transmitidas vs. resto de empresas. Empresas familiares transmitidas vs. resto de empresas		
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares	2,16	17,00	35,93
Resto de empresas	2,05	8,39	41,52
Empresas transmitidas	2,14	1,34	40,94
Resto de empresas	2,07	18,81	37,99
Empresas familiares transmitidas	2,06	15,98	40,84
Resto de empresas	2,11	11,00	38,66

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

CUADRO 3.15.B

	Empresas familiares transmitidas vs. resto de empresas transmitidas		
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas	2,06	15,98	40,84
Resto de empresas transmitidas	2,24	-17,16	41,07

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI

CUADRO 3.15.C

	Empresas transmitidas: diferencia en las magnitudes (promedios) en los periodos anteriores y posteriores a la transmisión		
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Periodo anterior	1,83	3,88	36,21
Periodo posterior	2,48*	12,18	47,35

* Se confirma que, para esa ratio, hay una diferencia (positiva) en medias estadísticamente significativa para el grupo en cuestión.
Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

CUADRO 3.15.D

	Empresas familiares transmitidas: diferencia en las magnitudes (promedios) en los períodos anteriores y posteriores a la transmisión		
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Período anterior	1,76	21,6*	35,12
Período posterior	2,44*	9,40	46,95

* Se confirma que, para esa ratio, hay una diferencia (positiva) en medias estadísticamente significativa para el grupo en cuestión.
Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

CUADRO 3.15.E

	Diversos períodos de tiempo (ciclos económicos): empresas familiares vs. resto de empresas; empresas transmitidas vs. resto de empresas; empresas familiares transmitidas vs. resto de empresas		
PERÍODO 1999-2007			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares	1,60	29,50	29,92
Resto de empresas	1,59	32,39	38,13
Empresas transmitidas	1,62	28,51	34,56
Resto de empresas	1,58	32,84	34,69
Empresas familiares transmitidas	1,49	27,25	34,12
Resto de empresas	1,62	32,24	34,78
PERÍODO 2008-2013			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares	2,51*	6,19	37,76
Resto de empresas	2,13	-18,69	42,63
Empresas transmitidas	2,36	-34,89	44,23
Resto de empresas	2,25	8,81	38,23
Empresas familiares transmitidas	2,43	6,75	44,81
Resto de empresas	2,25	-12,11	39,38
PERÍODO 2014-2019			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares	2,57	10,09	41,98
Resto de empresas	2,60	12,36	44,79
Empresas transmitidas	2,67	10,61	46,04
Resto de empresas	2,54	11,89	42,05
Empresas familiares transmitidas	2,52	9,25	45,57
Resto de empresas	2,61	11,98	43,05

*Se confirma que, para esa magnitud, hay una diferencia (positiva) en medias estadísticamente significativa para el período en cuestión.
Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

CUADRO 3.15.F

Empresas familiares transmitidas vs. resto de empresas transmitidas en diversos períodos de tiempo (ciclos económicos)			
PERÍODO 1999-2007			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas	1,49	27,25	34,12
Resto de empresas transmitidas	1,79	30,10	35,11
PERÍODO 2008-2013			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas	2,43	6,75	44,80
Resto de empresas transmitidas	2,27	-87,53	43,52
PERÍODO 2014-2019			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas	2,52	9,25	45,56
Resto de empresas transmitidas	2,86	12,32	46,63

* Se confirma que, para esa ratio, hay una diferencia (positiva) en medias estadísticamente significativa para el grupo en cuestión.
Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

CUADRO 3.15.G

Empresas familiares transmitidas a parientes cercanos vs. resto de empresa familiares transmitidas. Diversos períodos de tiempo (ciclos económicos).			
PERÍODO 1999-2007			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a parientes cercanos	1,6*	24,25	42,04
Resto de empresas familiares transmitidas	1,39	29,99	26,88
PERÍODO 2008-2013			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a parientes cercanos	2,98*	6,16	61,02
Resto de empresas familiares transmitidas	1,92	7,29	29,98
PERÍODO 2014-2019			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a parientes cercanos	3,11*	10,43	62,22
Resto de empresas familiares transmitidas	1,99	8,17	30,34
PERÍODO (COMPLETO) 1999-2019			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a parientes cercanos	2,44*	15,19	53,29
Resto de empresas familiares transmitidas	1,72	16,70	29,45

* Se confirma que, para esa ratio, hay una diferencia (positiva) en medias estadísticamente significativa para el grupo en cuestión.

Nota: pariente cercano = Grupo II

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

CUADRO 3.15.H

	Empresas familiares transmitidas a extraños vs. resto de empresa familiares transmitidas. Diversos períodos de tiempo (ciclos económicos).		
PERÍODO 1999-2007			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a extraños	1,46	39,83	32,25
Resto de empresas familiares transmitidas	1,50	22,63	34,81
PERÍODO 2008-2013			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a extraños	2,19	6,99	32,61
Resto de empresas familiares transmitidas	2,52	6,67	49,28
PERÍODO 2014-2019			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a extraños	1,99	6,75	30,48
Resto de empresas familiares transmitidas	2,72	10,17	51,11
PERÍODO (COMPLETO) 1999-2019			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a extraños	1,83	20,63	32,05
Resto de empresas familiares transmitidas	2,15	14,27	44,06

Nota: extraño = Grupo IV

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

CUADRO 3.15.I

	Empresas familiares transmitidas a parientes cercanos <i>vs.</i> resto de empresas familiares transmitidas: magnitudes antes y después de la transmisión		
ANTES DE LA TRANSMISIÓN			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a parientes cercanos	1,86	20,18	41,51
Resto de empresas familiares transmitidas	1,67	22,90	29,28
	DESPUÉS DE LA TRANSMISIÓN		
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a parientes cercanos	3,01*	8,98	63,72
Resto de empresas familiares transmitidas	1,93	9,78	31,61

* Se confirma que, para esa ratio, hay una diferencia (positiva) en medias estadísticamente significativa para el grupo en cuestión.

Nota: pariente cercano = Grupo II

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

CUADRO 3.15.J

Empresas familiares transmitidas a extraños <i>vs.</i> resto de empresas familiares transmitidas: magnitudes antes y después de la transmisión			
ANTES DE LA TRANSMISIÓN			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a extraños	1,79	30,40	32,51
Resto de empresas familiares transmitidas	1,75	18,37	36,08
DESPUÉS DE LA TRANSMISIÓN			
	Ratio de solvencia (%)	Rentabilidad fondos propios (%)	Empleos
Empresas familiares transmitidas a extraños	2,06	5,48	31,96
Resto de empresas familiares transmitidas	2,59	10,84	52,46

Nota: extraño = Grupo IV

Fuente: Elaboración propia a partir de SABI.

4. LA CARGA FISCAL DE LAS EF'S ARAGONESAS TRAS EL GRAVAMEN DEL ISD Y SUS POSIBLES PROBLEMAS DERIVADOS DE LIQUIDEZ

4.1. LA CARGA FISCAL DEL ISD EN LA TRANSMISIÓN GRATUITA DE UNA EF: SIMULACIÓN PARA LA CA DE ARAGÓN (2014)

Cuando se investiga el comportamiento de la EF en diferentes momentos de su vida-ciclo económico, una de las situaciones más ampliamente contemplada y referenciada es la de la transmisión en el momento del fallecimiento del titular/principal accionista/fundador de la EF²⁹.

Como se ha visto en el apartado de revisión de la literatura especializada, ésta ha destacado múltiples factores que pueden afectar a la exitosa transmisión y posterior supervivencia de la EF³⁰, siendo el ISD por el que han de tributar los herederos de la misma uno de los más citados a causa de los potenciales problemas de liquidez que podría ocasionar el pago del impuesto.

De forma consecuente, alguna parte de esta literatura ha recomendado un trato preferente en las transmisiones gratuitas de las EF's, mediante la dotación al sistema impositivo de unos beneficios fiscales que garanticen la exitosa transición y supervivencia posterior. Adicionalmente, los que defienden la existencia de un trato preferente general para la EF en todo el territorio estatal argumentan que el mismo eliminaría la migración estratégica de compañías hacia jurisdicciones que fiscalmente posibilitaran acogerse a dichos beneficios de forma singular.

En nuestro país, esa llamada de atención por parte de la EF ha sido escuchada y atendida por los responsables públicos. La normativa fiscal del ISD en España garantiza, hasta el momento, ese tratamiento. No solo desde la perspectiva estatal, que incluye una reducción en la base imponible en las transmisiones mortis causa del 95% sobre el valor de los bienes y derechos afectos a actividades empresariales o sobre el valor de las participaciones sobre sociedades (siempre que se cumplan los requisitos que para la EF prevé su exención en el IP por medio del artículo 4.Ocho), sino también en el ámbito autonómico, ya que la mayoría de las CCAA han ampliado dicha reducción hasta un 99%, cumpliendo ciertos requisitos adicionales y propios de cada territorio.

Atendiendo a estas reflexiones previas, ¿existe entonces en España suficiente heterogeneidad fiscal territorial en el ISD como para llevar a las EFs a adoptar movimientos de deslocalización en la búsqueda de un mejor tratamiento fiscal en el momento concreto de la transmisión a través de una herencia?

Pues bien, parémonos un momento a reflexionar sobre el caso español de forma más amplia. Dado que la legislación estatal ya exonera *de facto* la tributación de los patrimonios empresariales, y que

²⁹ Entre otros, pueden consultarse Joulfaian (2005), Nordblom y Ohlsson (2006), Vozikis *et al.* (2012), Hines *et al.* (2016) y Niimi (2016).

³⁰ Entre otros, es el caso de Morris *et al.* (1996), Blanco *et al.* (2009), Carney *et al.* (2014) o Tsoutsoura (2015).

las CCAA incluso han mejorado esta reducción, puede ocurrir que lo que realmente preocupa al empresario individual/societario a la hora de migrar a una u otra jurisdicción sea el tratamiento global en el ISD, no solo ligado a los bienes afectos a actividades económicas, sino a todo el patrimonio susceptible de ser heredado. Es decir, el empresario buscaría un beneficio fiscal global en la cuota del ISD (que se pagaría en el momento de la transmisión), no específico de la EF³¹. Pensemos, por ejemplo, en la bonificación en la cuota del ISD, prácticamente total, que se aplica en muchas CCAA españolas a los perceptores habituales en las EF, los descendientes más directos, que forman el Grupo II de este impuesto³².

La detección de posibles migraciones interiores por motivos fiscales es el objetivo general no de este sino del siguiente apartado de este informe. Pero para ver si la carga del ISD en el momento de la transmisión de una EF es lo suficientemente relevante -pudiendo incluso comprometer la continuidad de la misma- como para estimular una reubicación empresarial en un territorio fiscalmente más atractivo para la compañía, vamos a realizar en el presente apartado un ejercicio previo de estimación de las cuotas a las que realmente se han enfrentado las EF's aragonesas en algún período reciente del que se tenga disponibilidad de datos.

Dicho de otra forma, parece necesario conocer previamente si realmente los titulares de bienes o participaciones en entidades consideradas EF's se pueden ver tentados en la búsqueda de regímenes fiscales globales más generosos para sus herederos futuros. Y eso, a priori, será más evidente si el conjunto de bienes que forman su patrimonio, y por tanto son heredados, incluye otros muchos, diferentes a los que hemos llamado EF, y de un valor considerable³³.

Esto nos permitirá identificar, o no, motivaciones migratorias fiscales previas para los titulares de EF's, que pueden ser o no suficientes (y que pueden ser o no conocidas por los gestores de las empresas), a la vez que nos informará de los posibles problemas efectivos de liquidez en los negocios familiares a la hora de enfrentarse a la carga impuesta por el ISD en el momento de su transmisión gratuita.

De forma concreta, en la búsqueda de este objetivo de cuantificación de la cuota tributaria para la EF's, hemos realizado un ejercicio de exploración y estimación a partir de la base de datos de declarantes del ISD, que recoge información de todas las transmisiones mortis causa cumplimentadas en el año 2014 en la CA de Aragón³⁴.

Buscamos, en primer lugar, separar a los contribuyentes que han declarado ser receptores de bienes y derechos o participaciones ligadas a la EF del resto de contribuyentes. Esta separación nos permitirá realizar una taxonomía del comportamiento diferenciado de ambos grupos (entendiendo por comportamiento diferenciado la declaración en la liquidación del impuesto de bienes y derechos de distinta índole y valor). Contrastaremos de esta forma la hipótesis de que los

³¹ E incluso, yendo un poco más lejos, no solo relacionado con el ISD sino también con otros impuestos, sobre todo aquellos que gravan la riqueza.

³² Esta hipótesis sirvió como escenario de análisis en Trueba, Rodrigo y Barberán (2019).

³³ El análisis que, para la CA de Aragón, se realiza por Dirección General de Tributos (2018), p. 100 y ss., también supone que estos contribuyentes obtienen, en general, herencias globales elevadas.

³⁴ Esta base de datos se explotó inicialmente en profundidad en Barberán y Trueba (2018 a, b, c).

contribuyentes que declaran ser receptores de bienes y derechos vinculados a la reducción por EF en Aragón reciben, a su vez, un conjunto de bienes y derechos distintos a dicha EF con valor mucho más elevado (o no) que los contribuyentes que no declaran EF.

Los resultados de este primer análisis se muestran en los cuadros 4.1a y 4.1b siguientes. Los datos que se detallan en los mismos recogen las conclusiones del análisis de 47.415 liquidaciones por el ISD en Aragón en el año 2014.

**CUADRO 4.1.A. DISTRIBUCIÓN DE ELEMENTOS CUANTITATIVOS ENTRE DECLARANTES
DE EF VS. SIN EF**

	NUM. DECL.	%. DECLAR. CON CL POSITIVA	BASE IMPONIBLE MEDIA (€)	B IMP-AJUAR MEDIO(€)	TOTAL REDUCCIONES MEDIA(€)	BASE LIQUIDABLE MEDIA(€)
G.I EF	6	50%	349.206,0	339.035,0	248.143,8	112.021,9
G.I NO EF	547	9,32%	60.819,9	59.048,4	87.814,2	13.678,2
G.II EF	202	74,26%	910.819,3	884.290,6	577.265,0	273.610,9
G.II NO EF	39.392	8,31%	41.750,7	40.535,7	40.414,9	8.950,3
G.III EF	7	100%	581.908,6	564.959,8	418.453,3	163.498,1
G.III NO EF	6.084	66,80%	52.983,7	51.448,9	13.047,0	42.751,4
G.IV EF	0	0,00%	0,0	0,0	0,0	0,0
G.IV NO EF	1.177	93,88%	43.510,6	42.243,3	3.132,4	39.671,0

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de declarantes del ISD de Aragón de 2014

Este cuadro 4.1A recoge los primeros resultados de la explotación de la base de declarantes del ISD para 2014 en Aragón. Se observa que, salvo el grupo IV del ISD, en el resto de grupos se pueden distinguir declarantes de EF y sin EF. Puede observarse el poco equilibrio que existe entre ambos colectivos, especialmente en el grupo II de parentesco, con 202 declaraciones con bienes de EF y 39.392 declaraciones sin dichos bienes.

La segunda columna del cuadro 4.1A nos da una pista muy relevante sobre los resultados esperables en este análisis. En dicha columna se recoge el porcentaje de declarantes que, a pesar de disfrutar de importantes privilegios fiscales (no solo, aunque principalmente, de EF, sino también ligados a otros bienes patrimoniales), declaran una cuota positiva. Estos porcentajes, elevados en los tres primeros grupos de parentesco, evidencian que, a pesar de recibir y declarar bienes que se van a beneficiar de reducciones, hay otros bienes y derechos, de valores elevados (porque si no quedarían normalmente por debajo de las reducciones personales), por los que se va a tener que tributar.

Las cuatro últimas columnas ponen de manifiesto, de nuevo, esta descompensación que existe entre el colectivo que declara bienes de EF y los que no lo hace. Ahora explicamos brevemente el contenido de la columna *Base imponible menos Ajuar doméstico*. Recordemos que la base imponible del impuesto está formada por el valor neto de los bienes declarados más el ajuar

doméstico, valor que se calcula a tanto alzado incrementando el valor neto de los bienes y derechos en un 3%. La cumplimentación del impreso de liquidación del impuesto en la CA de Aragón tenía en 2014 como valor de partida esta suma. Creemos que para las estimaciones del trabajo y para los resultados que se presentarán más adelante, es sumamente importante poder estimar el valor de los bienes declarados, al margen del ajuar. Los cálculos realizados y presentados en esta columna eliminan, por tanto, el valor del ajuar doméstico, con la idea de acercarnos lo más posible al valor real de los bienes declarados.

Habría que destacar, finalmente, que, a pesar de que en cada grupo de parentesco el peso del número de declaraciones con EF frente a las que no presentan EF es muy bajo, los valores medios de todos los elementos cuantitativos son claramente superiores³⁵.

Una vez puestas de manifiesto las diferencias en términos globales que existen entre los dos grupos de declaraciones (con EF y sin EF en cada grupo de parentesco), se da ahora un paso ulterior y se profundiza en la identificación de cada uno de los bienes declarados en las liquidaciones presentadas, separando igualmente entre declaraciones que presentan EF de las que no lo presentan. Nos preguntamos por la posibilidad de separar los valores, en media, de cada uno de los bienes declarados, habida cuenta de que las liquidaciones de las que disponemos no reflejan explícitamente ese desglose. Queremos destacar la dificultad que este ejercicio conlleva, ya que no tenemos ningún dato previo que permita saber ciertamente qué tipo de bienes y derechos, e incluso deudas, que se declaran.

Para alcanzar ese objetivo nos servimos de los datos recogidos en nuestra base de datos y nos fijamos, concretamente, en las reducciones (estatal/autonómica) que se recogen en las declaraciones. La CA de Aragón reconoce unas reducciones en la base imponible³⁶, que incrementan a las estatales (en el caso de la EF y la VH) o se añaden a la normativa común (en el caso de las explotaciones agrarias). Dado que podemos identificar en las distintas declaraciones los valores resultantes de la aplicación de las reducciones, podemos calcular el valor estimado de los bienes declarados vinculados a dichas reducciones³⁷. El cuadro 4.1B recoge los resultados derivados del análisis realizado.

³⁵ Esto se puede deber tanto a que los valores individuales sean más altos como a que la dispersión en el colectivo de declarantes que no incluyen una EF es mucho más elevada (la proporción de contribuyentes que no declaran valores reducidos es más alta).

³⁶ Algunas declaraciones también recogen una reducción por obtención de seguros de vida. Solo si la reducción practicada es inferior a 9.195,49 podemos inferir el importe real del seguro cobrado, porque si la reducción es de dicho importe, solo implica que se ha aplicado la reducción máxima, pero no que corresponda con el seguro obtenido. De todas las declaraciones que se han trabajado, las que practican una reducción máxima son muy representativas, en concreto, encontramos que dentro del grupo I, el 73% de las reducciones por seguros son por el límite máximo, el 60% en el grupo II y el 50% en el grupo III). Por este motivo hemos despreciado el detalle de este tipo de activos.

³⁷ En el caso de la reducción por vivienda habitual, la CA de Aragón fijaba en 2014 un valor máximo de 125.000€. Son muy anecdóticos los casos en que la reducción iguala o supera ese importe (en concreto, 4 para el grupo I, 60 para el grupo II, 4 para el grupo III y 1 para el grupo IV). Por tanto, podemos inferir que la estimación del valor de la vivienda habitual transmitida nos da una idea bastante aproximada a la realidad, por comparación entre colectivos.

CUADRO 4.1.B. DISTRIBUCIÓN DE ELEMENTOS CUANTITATIVOS ENTRE DECLARANTES DE EF VS. SIN EF (€)

	VALOR MEDIO DE LA EF HEREDADA	RESTO DE BI FUERA DE EF (sin ajuar)	VALOR MEDIO VH HEREDADA	VALOR MEDIO EXP. AGRARIA HEREDADA	VALOR MEDIO DE BI SIN AJUAR, EF, VH, EXPL. AGR.	CUOTA INTEGRAL AJUSTADA MEDIA	BONIFIC. MEDIAS	CL MEDIA
G.I EF	190.466,55	148.533,06	22.298,20	-	126.234,86	21.652,55	3.275,66	18.376,89
G.I NO EF	-	59.048,43	3.547,94	404,64	55.095,84	2.653,77	739,26	1.914,50
G.II EF	525.709,68	358.580,94	28.863,62	517,68	231.301,71	68.449,76	16.767,64	51.682,12
G.II NO EF	-	40.535,67	1.133,37	109,79	39.291,48	1.602,30	253,40	1.348,90
G.III EF	414.605,94	150.353,86	-	-	150.353,86	49.438,98	-	49.438,98
G.III NO EF	-	51.448,90	733,62	683,55	50.023,28	11.039,64	2,21	11.037,43
G.IV EF	-	-	-	-	-	-	-	-
G.IV NO EF	-	42.243,35	31,29	36,27	42.175,79	11.445,40	-	11.445,40

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de declarantes del ISD de Aragón de 2014

El cuadro 4.1B recoge los valores medios estimados para la EF declarada, la vivienda habitual y la explotación agraria. Estos resultados evidencian, de nuevo, el distinto comportamiento entre ambos colectivos (declaraciones con EF y sin EF), especialmente en los Grupos I, II y III de parentesco. En el grupo IV, y en relación con las magnitudes relativas al valor de la vivienda habitual y las explotaciones agrarias, los valores relativamente reducidos que se obtienen son debidos fundamentalmente a que su aparición en las declaraciones de este grupo es muy anecdótica (solamente un receptor para vivienda habitual y 3 para las explotaciones agrarias, de las 1.177 declaraciones). Por fin, la cuarta columna del cuadro recoge el valor medio del resto de bienes declarados. En párrafos anteriores indicamos la importancia de conocer el valor de los bienes declarados, al margen del ajuar doméstico de modo que los resultados que se muestran en la cuarta columna del cuadro 4.1B están obtenidos a través de la resta de este valor y los valores estimados de las columnas 1 a 3. Se desconoce su composición, pero podemos pensar en activos financieros o inmuebles (entre otros) ya que ambos tipos de activos suelen ser los más frecuentes en el patrimonio de los hogares españoles.³⁸

Finalmente, a partir de los resultados obtenidos y mostrados en los cuadros anteriores, en el cuadro 4.2 recogemos los tipos medios efectivos calculados mediante la combinación de cuatro magnitudes³⁹. Observamos, nuevamente, el distinto comportamiento de ambos colectivos.

³⁸ Sobre esta composición, se puede consultar Banco de España (2019).

³⁹ Los tipos efectivos medios se calculan a partir de los tipos efectivos individuales, no a partir de las magnitudes medias.

CUADRO 4.2. TIPO MEDIO EFECTIVO (%) SEGÚN LA DISTRIBUCIÓN DE LAS LIQUIDACIONES

	CI ajustada/BI	CL/BI	CI ajustada/BL	CL/BL
G.I EF	3,71%	3,00%	8,95%	6,22%
G.I NO EF	0,59%	0,46%	11,06%	8,70%
G.II EF	6,05%	4,56%	12,88%	9,71%
G.II NO EF	0,99%	0,93%	3,03%	2,95%
G.III EF	6,97%	6,97%	22,53%	22,53%
G.III NO EF	10,52%	10,52%	10,56%	10,56%
G.IV EF	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
G.IV NO EF	17,57%	17,57%	17,64%	17,64%

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de declarantes del ISD de Aragón de 2014

En suma, con el propósito de intentar comprender las posibles motivaciones de deslocalización (o no) de la EF en la búsqueda de una reducción de la carga fiscal, en este epígrafe nos marcamos el objetivo de evidenciar las diferencias existentes en las declaraciones del colectivo de contribuyentes que declaran heredar EF respecto al grupo de contribuyentes que no incluye este tipo de bienes y derechos, suponiendo, además, que estas diferencias no solo se manifiestan en la composición del patrimonio declarado sino, sobre todo, en el valor del resto del patrimonio transmitido.

Los resultados que hemos resumido en los cuadros anteriores muestran que existe evidencia en el caso de Aragón de 2014 de que las herencias donde se incluyen la transmisión de una EF a parientes cercanos (Grupos I y II) soportan una carga fiscal relativamente mayor que quienes no reciben una EF (y, en principio, no debemos entender que su comportamiento sea diferente en otros años⁴⁰). Para proponer este resultado general, nos fijamos exclusivamente en los valores mostrados en la columna 2 -tipo medio efectivo como cociente entre la cuota líquida y la base imponible del ISD- porque es el porcentaje que refleja la carga fiscal final del tributo en relación con la efectiva capacidad económica del contribuyente.

No obstante, atendiendo a los valores promedio de estos tipos medios efectivos, no parece que la carga fiscal pueda ocasionar, a priori, tensiones de liquidez en las EF's transmitidas a parientes cercanos, ya que, para el grupo I, el porcentaje que la cuota líquida representa sobre el caudal relicto es un 3%, y para el grupo II, un 4,56%. Entendemos, con la salvedad de que son valores promedio y que podría haber casos individuales alejados de la media, que la herencia de bienes no afectos adicionales -mostrados en el cuadro 4.1.b- posibilitaría hacer frente a la carga financiera del ISD (para el grupo I, este 'resto de bienes' alcanza el valor de 126.234,9€, y para el grupo II, 231.301,7€).

En el caso del grupo III, de parientes menos cercanos, la carga del tipo medio efectivo del 6,97% encontraría un volumen de bienes no afectos de 150.353,9€, por lo que solo podríamos decir que

⁴⁰ De todos modos, en Aragón es previsible que haya mejorado la situación del grupo II (para herencias con y si EF) a partir de 2018, por la mejora de la reducción personal de este grupo familiar (que ha pasado a ser de 500.000 euros).

aquí habría, a priori, y en su caso, problemas de liquidez relativamente mayores que en los grupos anteriores (aunque, a su vez, sustancialmente menores que para las herencias del Grupo III donde no hay una transmisión de EF's: para este grupo particular el tipo efectivo es del 10,52%, teniendo el 'resto de bienes' heredados un valor de 50.023,3€).

A la vez, el análisis pormenorizado de la influencia de los distintos elementos tributarios que configuran el ISD nos hace señalar que la carga diferencial referida no se explica por un tratamiento fiscal desfavorable de la EF en Aragón (que, como hemos visto, prácticamente elimina la tributación de estos activos particulares si se transmiten a parientes cercanos), sino a que las herencias que contienen negocios familiares se ven, en promedio, acompañadas de otros activos no afectos con un valor relativamente alto. La progresividad del ISD es, por lo tanto, la que explica este gravamen diferencial.

Por lo tanto, es perfectamente factible que los titulares de las EF, en el caso de plantearse una relocalización para su actividad, tengan en cuenta, entre otros factores, el gravamen que debe soportar la totalidad de sus bienes, y su foco de atención esté en las bonificaciones diferenciales ofrecidas en otras CCAA para el conjunto del caudal relicto sujeto en el ISD. Y, de forma consecuente, no solo planifiquen ahorros en la tributación que por el acto concreto de la sucesión se pueda producir en el ISD, sino la que anualmente soportarán los distintos bienes poseídos en el IP.

Como se ha señalado, el hallazgo de la existencia de estos incentivos iniciales para la migración por motivos fiscales, nos permite posteriormente motivar el ejercicio aplicado del apartado 5 de este informe.

4.2. COMPORTAMIENTO DE LOS TIPOS MEDIOS EFECTIVOS DEL ISD EN ARAGÓN (2014): ESCENARIOS ALTERNATIVOS

Hemos reiterado en este informe que uno de los motivos que se argumentan para justificar la demanda de un tratamiento privilegiado hacia la transmisión de los bienes afectos a la EF son los posibles problemas de liquidez que causa a los herederos la tributación en el ISD. Problemas que, en su extremo, pueden afectar a la supervivencia y viabilidad futura de la empresa⁴¹.

Ya hemos mostrado en el epígrafe anterior que, a priori, no parece haber un problema de liquidez vinculado a la carga fiscal del ISD en la transmisión mortis causa de EF's, al menos, para los grupos familiares más cercanos. Pero, ¿qué ocurriría si se plantearan a corto o medio plazo cambios en la regulación actual del tributo (que podrían venir, por ejemplo, por una posible iniciativa armonizadora estatal) en la búsqueda de una mayor sostenibilidad de las finanzas públicas (entre

⁴¹ Véase, entre otros, Vincencová et al. (2015).

otros objetivos tributarios)? ¿Podría comprometer una modificación de la actual regulación de la EF's en el ISD la supervivencia de las mismas?

Intentar responder esta pregunta tiene algunos problemas, fundamentalmente porque no está establecido, de forma objetiva, cuál ha de ser el incremento de la tributación para poner en riesgo la supervivencia por los problemas de liquidez. Pero parece razonable pensar que los riesgos serán menores si hay activos líquidos suficientes en el resto de la herencia para hacer frente al pago. Evidentemente, esto dependerá también de otros factores, como el valor de esos activos, el sector, el mercado, etc.

Houben y Maiterth (2011) plantean un ejercicio para la realidad fiscal alemana, que podemos utilizar como referencia, donde se preguntan qué consecuencias tendría eliminar los beneficios fiscales de que disfruta la EF en ese país. Los autores sugieren que un incremento del tipo medio efectivo en el impuesto sobre las transmisiones lucrativas de hasta 10 puntos porcentuales, resultante de incorporar en la base declarada los bienes afectos a EF, sería un umbral razonable de elevación del tipo de gravamen que no comprometería la liquidez posterior de la EF. Dicho de otra forma, un incremento de dicho tipo medio por debajo de ese umbral no supondría un problema para la empresa.

Puede ser discutible la fijación de ese porcentaje concreto, pero la adopción del mismo criterio en este informe, nos permite, al menos, tener la comparativa de un ejercicio aplicado en el ámbito internacional.

Por lo tanto, al objeto de poder trasladar este ejercicio al caso español, nuestro objetivo ahora es replicar este trabajo para el caso de las declaraciones del ISD (herencias) en 2014 en la CA de Aragón. Nuestro propósito es realizar una serie de simulaciones que permitan modificar los beneficios (reducción) que disfrutaba la EF en Aragón en 2014⁴² y cuantificar las variaciones que ello supondría sobre el tipo medio efectivo.

Para ello hemos partido de los tres grupos de declarantes del ISD que han declarado en 2014 haber recibido bienes y derechos ligados a la EF (a través de reducción en la base imponible), lo que se corresponde con los grupos I, II y III de parentesco del ISD (tal y como hemos visto en el cuadro 4.1a). Además, en el epígrafe anterior, hemos podido estimar y se ha presentado el valor de los bienes y derechos asociados a la EF declarada (cuadro 4.1.b). A partir de estas estimaciones vamos a estimar distintos tipos de gravamen medio efectivo en la simulación de cuatro escenarios distintos:

- 1.-no se aplica ninguna reducción sobre los bienes afectos o participaciones ligadas a la EF
- 2.-se aplica una reducción del 25% sobre los bienes afectos o participaciones ligadas a la EF.
- 3.-se aplica una reducción del 50% sobre los bienes afectos o participaciones ligadas a la EF.
- 4.-se aplica una reducción del 75% sobre los bienes afectos o participaciones ligadas a la EF.

⁴² Recordemos que el porcentaje de reducción para ese año era del 99%.

A su vez, en cada uno de los escenarios vamos a presentar los resultados sistematizados en función de intervalos de la base imponible declarada y en intervalos del valor de la EF declarada.

Las estimaciones que presentamos a continuación han requerido la realización de un trabajo de reconstrucción de los valores correspondientes a la base liquidable, la cuota íntegra, la cuota íntegra ajustada, las bonificaciones y la cuota líquida de todos los contribuyentes que en 2014 presentaron en la CA de Aragón una liquidación del ISD en la que se acogieron a un beneficio fiscal relacionado con la EF, que ha ido variando dependiendo del escenario que planteamos (1 a 4)⁴³. Esa reconstrucción ha partido de los valores de los bienes y derechos vinculados a EF que se habían estimado en el epígrafe anterior.

El cuadro 4.3 recoge los resultados agrupados del análisis. Presenta el tipo efectivo medio obtenido a partir de las declaraciones por transmisiones mortis causa en Aragón en 2014 y los tipos efectivos medios estimados para los cuatro escenarios presentados anteriormente.

CUADRO 4.3. TIPOS MEDIOS EFECTIVOS DE LAS LIQUIDACIONES CON EF. VALOR DECLARADO Y VALOR ESTIMADO EN EL ESCENARIO FISCAL ACTUAL Y EN CUATRO ESCENARIOS ALTERNATIVOS

GRUPO DE PARENTESCO	NUM. DECL.	Tipo efectivo medio base declarada (escenario actual)	Tipo efectivo medio base estimada sin reducción por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 25% por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 50% por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 75% por EF
G.I	6	3,00%	12,14%	9,36%	6,82%	4,63%
G.II	202	4,56%	12,84%	10,52%	8,34%	6,29%
G.III	7	6,97%	31,05%	24,46%	18,02%	11,93%

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de declarantes del ISD de Aragón de 2014

Como puede observarse, la diferencia entre los tipos efectivos real y estimados es, en todos los casos, inferior a 10 puntos para los grupos I y II de parentesco. En el caso del grupo III, la diferencia está por debajo de 10 puntos solamente para la comparativa con el último escenario. Es un resultado coherente con lo esperado según la normativa aragonesa, habida cuenta que la integración de toda o gran parte de los bienes y derechos de la EF para el grupo III multiplica notablemente el gravamen por la aplicación de unos coeficientes multiplicadores muy elevados.

⁴³ En la base datos de partida no se ofrece información sobre la cuota íntegra ni sobre los coeficientes multiplicadores aplicados en cada liquidación, relacionados con el patrimonio previo del contribuyente. Dado que para realizar las distintas estimaciones en los cuatro escenarios necesitábamos esos coeficientes (para obtener las cuotas íntegras ajustadas estimadas), hemos procedido a recalcular todas las cuotas íntegras de las liquidaciones originales, por aplicación de la tarifa del impuesto. El cociente entre la cuota íntegra ajustada y esta cuota íntegra nos ha proporcionado el dato del coeficiente multiplicador.

De cualquier modo, hemos de ser prudentes con estos resultados ya que se tratan de datos muy agregados, que analizaremos con más detalle a continuación.

En los siguientes cuadros presentamos los resultados de las estimaciones de forma más pormenorizada. En concreto, para cada uno de los grupos de parentesco analizados se sistematiza la información ordenando las declaraciones de acuerdo con tramos de la base imponible declarada y del valor de la EF estimada.

CUADRO 4.4. TIPOS MEDIOS EFECTIVOS DECLARADOS Y ESTIMADOS POR TRAMOS DE BASE IMPONIBLE DECLARADA. GRUPO I

TRAMOS DE BASE IMPONIBLE (€)	Tipo efectivo medio base declarada (escenario actual)	Tipo efectivo medio base estimada sin reducción por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 25% por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 50% por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 75% por EF
0-20.000	-	-	-	-	-
20.000-100.000	0,00%	0,13%	0,09%	0,06%	0,03%
100.000-500.000	1,03%	13,37%	9,54%	6,07%	3,13%
500.000-1.000.000	13,99%	19,20%	17,88%	16,56%	15,25%
1.000.000-10.000.000	-	-	-	-	-

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de declarantes del ISD de Aragón de 2014

En el cuadro 4.4 se presentan los resultados de las simulaciones exclusivamente para el grupo I de parentesco. En este caso se ha procedido a una presentación desglosada en función de distintos tramos de la base imponible. Se observa que para el año 2014 exclusivamente se declararon bienes y derechos afectos a EF en tramos entre 20.000 y 1.000.000€ de base imponible. La comparación entre tipos efectivos medios real y estimado está, prácticamente en todos los casos, por debajo de 10 puntos porcentuales. Exclusivamente en el escenario 1 y para el tramo de base imponible entre 100.000 y 500.000€, la diferencia entre los dos tipos efectivos se eleva por encima de 10 puntos. Además, los dos únicos contribuyentes (de los 6 que forman este colectivo) que de forma individualizada incrementarían notablemente el tipo efectivo están en este grupo. Para el resto de contribuyentes y escenarios de simulación el incremento del tipo está por debajo del umbral establecido.

CUADRO 4.5. TIPOS MEDIOS EFECTIVOS DECLARADO Y ESTIMADOS POR VALOR ESTIMADO DE LA EF TRANSMITIDA. GRUPO I

TRAMOS DE VALOR DE EF HEREDADA (€)	Tipo efectivo medio EF estimada (escenario actual)	Tipo efectivo medio EF estimada, sin reducción por EF	Tipo efectivo medio EF estimada con reducción del 25% por EF	Tipo efectivo medio EF estimada con reducción del 50% por EF	Tipo efectivo medio EF estimada con reducción del 75% por EF
0-20.000	0,00%	0,13%	0,09%	0,06%	0,03%
20.000-100.000	-	-	-	-	-
100.000-500.000	3,62%	14,54%	11,21%	8,17%	5,54%
500.000-1.000.000	-	-	-	-	-
1.000.000-10.000.000	-	-	-	-	-

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de declarantes del ISD de Aragón de 2014

En el cuadro 4.5 se presentan los resultados para el grupo I de parentesco distribuidos en función del valor estimado de la EF transmitida. Se observa nuevamente que, salvo en un caso concreto (escenario 1 y tramo más elevado de los declarados), el incremento de tipo medio efectivo entre el valor real y todos los simulados no supera 10 puntos porcentuales. En la misma línea que en la distribución según la base imponible, los únicos dos contribuyentes que de forma individual ven aumentado el tipo efectivo por encima del umbral establecido se encuentran en este subgrupo

CUADRO 4.6. TIPOS MEDIOS EFECTIVOS DECLARADO Y ESTIMADOS POR BASE IMPONIBLE DECLARADA. GRUPO II

TRAMOS DE BASE IMPONIBLE (€)	Tipo efectivo medio base declarada (escenario actual)	Tipo efectivo medio base estimada sin reducción por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 25% por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 50% por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 75% por EF
0-20.000	1,04%	8,30%	6,40%	4,55%	2,76%
20.000-100.000	1,08%	5,92%	4,37%	3,17%	2,07%
100.000-500.000	3,43%	9,35%	7,59%	5,99%	4,56%
500.000-1.000.000	6,10%	15,12%	12,57%	10,14%	7,90%
1.000.000-10.000.000	7,63%	21,93%	18,21%	14,52%	10,89%

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de declarantes del ISD de Aragón de 2014

Como podemos ver en el cuadro 4.6 anterior, la base de declaraciones de Aragón de 2014 para el grupo II de parentesco presenta transmisiones de EF en todos los tramos de base imponible. Se observa que, de forma mayoritaria, no se produciría un incremento del tipo efectivo por encima de 10 puntos. No obstante, para el último de los tramos y los dos primeros escenarios de simulación, el aumento de la carga tributaria inducido por las reformas sí que podría comprometer la situación financiera de algunas de las empresas afectadas.

Ahora bien, a diferencia de lo que sucedía para el grupo I, los resultados individualizados por contribuyente en este segundo grupo de parentesco muestran un comportamiento más heterogéneo. En concreto, en la estimación para el primer escenario, 3 de los 10 contribuyentes del primer tramo, 2 de los 20 del segundo, 13 de los 82 del tercero, 19 de los 51 del cuarto y 28 de los 39 del quinto, muestran una elevación relevante (más de 10 puntos) del tipo efectivo. Algo similar sucede en la estimación con una reducción del 25% de la EF, en concreto, en 3 contribuyentes del tercer tramo, 8 del cuarto y 23 del último tramo. Finalmente, si nos centramos en la estimación del tercer escenario, son 2 contribuyentes del tercer tramo, 3 del cuarto y 6 del último tramo los que presentan una elevación por encima del umbral fijado.

CUADRO 4.7. TIPOS MEDIOS EFECTIVOS DECLARADO Y ESTIMADOS POR VALOR ESTIMADO DE LA EF TRANSMITIDA. GRUPO II

TRAMOS DE VALOR DE EF HEREDADA (€)	Tipo efectivo medio EF estimada (escenario actual)	Tipo efectivo medio EF estimada, sin reducción por EF	Tipo efectivo medio EF estimada con reducción del 25% por EF	Tipo efectivo medio EF estimada con reducción del 50% por EF	Tipo efectivo medio EF estimada con reducción del 75% por EF
0-20.000	2,65%	5,62%	4,84%	4,09%	3,35%
20.000-100.000	5,17%	9,73%	8,36%	7,21%	6,11%
100.000-500.000	4,68%	13,13%	10,70%	8,43%	6,38%
500.000-1.000.000	4,59%	19,98%	15,61%	11,41%	7,59%
1.000.000-10.000.000	5,31%	21,73%	17,47%	13,23%	9,03%

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de declarantes del ISD de Aragón de 2014

De la misma manera, en este cuadro 4.7 se observa que la transmisión de bienes ligados a EF se distribuye a través de todos los tramos para el grupo II de parentesco. Cuando se plantea esta ordenación a partir del valor estimado de los bienes ligados a la EF, se observa que la modificación del porcentaje de reducción afectaría a los contribuyentes que se encuentran en los dos últimos tramos y, únicamente, si se plantea una integración plena de los bienes de EF o, alternatively, una reducción del 25%.

Pero si descendemos al análisis individualizado, el comportamiento es algo diferente. En concreto, en la estimación de la integración total de la EF, 3 de los 31 contribuyentes del primer tramo, 3 de los 54 del segundo, 20 de los 68 del tercero, 20 de los 22 del cuarto y 21 de los 26 del quinto, muestran una elevación relevante (más de 10 puntos) del tipo efectivo. Algo similar sucede en la estimación con una reducción del 25% de la EF, ya que 2 contribuyentes del tercer tramo, 12 del cuarto y 19 del último tramo. Finalmente, si nos centramos en la estimación con una reducción del 50% de la EF, son 2 contribuyentes del tercer tramo, 4 del cuarto y 5 del último tramo los que presentan una elevación por encima del umbral fijado.

Para concluir el análisis se presentan los cuadros 4.8 y 4.9, que recogen las estimaciones de los tipos efectivos para las declaraciones del grupo III de parentesco.

CUADRO 4.8. TIPOS MEDIOS EFECTIVOS DECLARADO Y ESTIMADOS POR BASE IMPONIBLE DECLARADA. GRUPO III

TRAMOS DE BASE IMPONIBLE (€)	Tipo efectivo medio base declarada (escenario actual)	Tipo efectivo medio base estimada sin reducción por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 25% por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 50% por EF	Tipo efectivo medio base estimada con reducción del 75% por EF
0-20.000	-	-	-	-	-
20.000-100.000	-	-	-	-	-
100.000-500.000	6,15%	23,50%	15,59%	13,88%	9,56%
500.000-1.000.000	-	-	-	-	-
1.000.000-10.000.000	9,03%	49,93%	39,15%	28,36%	17,84%

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de declarantes del ISD de Aragón de 2014

El cuadro 4.8 recoge los resultados distribuidos en función de la base imponible declarada. En este caso se observa que solamente en dos intervalos aparecen declaraciones en las que se ha recibido una EF. Aquí los resultados difieren de los presentados en los cuadros anteriores ya que se observa que la modificación del porcentaje de reducción aumentaría de manera notable el tipo efectivo en la mayoría de los escenarios, y fundamentalmente en el tramo más alto de base imponible. Además, el análisis pormenorizado por contribuyente muestra que en la primera simulación todas las declaraciones ven aumentado el tipo efectivo por encima del umbral marcado. En las simulaciones segunda y tercera solo lo harían los 2 contribuyentes del último tramo y en la cuarta simulación, el exceso del tipo efectivo no se daría en ningún caso.

En último lugar, presentamos en el cuadro 4.9 los resultados de todas las simulaciones ordenados según el valor estimado de los bienes ligados a la EF. El comportamiento de los distintos escenarios

es muy parecido al descrito en el cuadro 4.8. Prácticamente en todos los casos se produciría un incremento del tipo efectivo por encima del umbral de 10 puntos. El análisis detallado tampoco es muy positivo, ya que los 7 contribuyentes de este grupo III incrementarían notablemente el tipo efectivo en las dos primeras simulaciones, y también lo harían los 2 contribuyentes del último tramo del escenario que plantea la reducción del 50% de los bienes de la EF.

**CUADRO 4.9. TIPOS MEDIOS EFECTIVOS DECLARADO Y ESTIMADOS POR VALOR
ESTIMADO DE LA EF TRANSMITIDA. GRUPO III**

TRAMOS DE VALOR DE EF HEREDADA (€)	Tipo efectivo medio EF estimada (escenario actual)	Tipo efectivo medio EF estimada, sin reducción por EF	Tipo efectivo medio EF estimada con reducción del 25% por EF	Tipo efectivo medio EF estimada con reducción del 50% por EF	Tipo efectivo medio EF estimada con reducción del 75% por EF
0-20.000	-	-	-	-	-
20.000-100.000	3,38%	19,90%	15,16%	10,62%	6,45%
100.000-500.000	7,99%	25,90%	20,87%	16,05%	11,64%
500.000-1.000.000	-	-	-	-	-
1.000.000-10.000.000	9,03%	49,93%	39,15%	28,36%	17,84%

FUENTE: Elaboración propia a partir de la base de declarantes del ISD de Aragón de 2014

En suma, de los resultados obtenidos en los distintos análisis y que hemos presentados en los cuadros anteriores, podemos concluir que, de acuerdo con los umbrales establecidos en Houben y Maiterth (2011) y que nos ha servido de guía en este trabajo, un cambio en los beneficios atribuidos en el ISD a los herederos de bienes y derechos considerados EF no comprometería de manera excesivamente grave la liquidez empresarial para las transmisiones lucrativas de negocios en favor de parientes cercanos. No obstante, hemos visto que, si tales transmisiones afectaran a parientes no cercanos (hermanos, sobrinos, tíos, etc.), buena parte de los escenarios de reforma simulados podrían comprometer la viabilidad financiera de algunas de las empresas afectadas por el ISD.

5. ASPECTOS DE MOVILIDAD INDUCIDA POR LA IMPOSICIÓN PATRIMONIAL: EXPLOTACIÓN DEL PANEL DE DECLARANTES DEL IP

Como se señalaba en la revisión bibliográfica que hemos incluido en el informe, otra vertiente del análisis sobre los efectos económicos impositivos se está ocupando, de forma creciente, del estudio de la posible influencia de los gravámenes patrimoniales (imposición anual sobre el patrimonio e ISD, principalmente) en la movilidad residencial de sus potenciales contribuyentes.

En nuestro país, el Impuesto sobre el Patrimonio (IP) y el ISD, son impuestos cedidos por el Estado a las comunidades autónomas. Desde 1997, esta cesión de la totalidad de la recaudación producida en un territorio⁴⁴, se ha visto completada con la posibilidad de que las comunidades autónomas puedan modificar, de forma amplia, determinados elementos tributarios de determinados impuestos personales como son el IP, el ISD y del IRPF.⁴⁵

Tal capacidad normativa, aplicada en su extremo, puede llevar al no gravamen efectivo de los contribuyentes residentes en una región. Esto es lo que ha ocurrido, desde 2011, en la comunidad de Madrid en lo referente al Impuesto sobre el Patrimonio cuando su parlamento regional decidió aprobar una bonificación del 100% sobre la cuota del tributo.

Este hecho fiscal diferencial ha suscitado la aparición de numerosas noticias de prensa relacionadas⁴⁶ y, en general, un debate económico y social creciente, que discurre entre dos extremos: por un lado, la petición de algunas regiones de una mayor armonización fiscal en los impuestos descentralizados⁴⁷; por otro lado, la invocación por otras regiones, particularmente Madrid, de la autonomía fiscal territorial como un principio fundamental del sistema de financiación autonómica⁴⁸.

En este apartado se pretende dar algo de luz a este debate, intentando responder a dos preguntas concretas. En primer lugar, ¿existe en España movilidad residencial entre regiones de los contribuyentes con mayor patrimonio individual? En segundo lugar, y dentro de los que migran,

⁴⁴ La atribución territorial de los rendimientos de sendos impuestos se produce a partir de criterios como la residencia habitual, o la ubicación de los inmuebles transmitidos (en el caso de donaciones inmobiliarias).

⁴⁵ La Ley 22/2009, de 18 de diciembre, por la que se regula el sistema de financiación en las Comunidades Autónomas de régimen común y ciudades con Estatuto de Autonomía, es la que recoge la concreta capacidad normativa autonómica en los distintos impuestos cedidos.

⁴⁶ Por ejemplo, en el diario *Cinco Días*, el 2 de septiembre de 2021, se podía leer el siguiente titular: 'Dos de cada tres *ultrarricos* no pagan impuesto de patrimonio porque viven en Madrid'. Como también explicaba esta noticia, esta decisión tributaria conlleva el hecho de que, de las 701 personas consideradas *ultrarricas* -contribuyentes con un patrimonio neto superior a los 30 millones de euros-, acaben por abonar el tributo solo 240. De esta forma, la región madrileña dejó de recaudar en 2019 casi 990 millones de euros. (https://cincodias.elpais.com/cincodias/2021/09/01/economia/1630518275_922918.html).

⁴⁷ Véase, por ejemplo: <https://www.lavanguardia.com/local/valencia/20201126/49729586269/ximo-puig-defiende-urgencia-armonizacion-fiscal-espana-dumping-madrid.html>, La Vanguardia, 26 de noviembre de 2020.

⁴⁸ Véase, por ejemplo: <https://www.comunidad.madrid/noticias/2021/06/17/diaz-ayuso-blindara-ley-autonomia-fiscal-comunidad-madrid>.

¿podemos decir que aquellos que declaran bienes afectos a actividades empresariales/profesionales lo hacen en mayor medida?

Argumentábamos en el apartado anterior que los responsables de las EF's, en el caso de plantearse una reubicación de la sede social de la compañía, tendrán en cuenta, entre otros determinantes económicos, el gravamen global de sus bienes individuales, afectados o no al negocio, y, por lo tanto, estarán especialmente atentos a las distintas bonificaciones reguladas en las CCAA (tanto de régimen financiación común como foral) para el conjunto del potencial caudal relicto sujeto en el ISD. Así, no sólo estimarán ahorros en la tributación que por el acto concreto de la sucesión se pueda producir en el ISD, sino también en la que anualmente se soportará en el Impuesto sobre el Patrimonio por los distintos bienes poseídos.

Nuestro propósito es, ahora, dar respuesta a las dos preguntas mencionadas con el uso de información fiscal longitudinal (que nos permita describir el comportamiento de los mismos contribuyentes a lo largo de un período de tiempo). No disponemos de esta información para las declaraciones del ISD, pero sí que contamos con un panel de declarantes del IP para el período 2012-2016.

Como se ha mantenido, las posibles actividades de planificación fiscal para la obtención de ahorros en la imposición sobre la riqueza, en nuestro país, deberían contemplar la exacción tanto del IP como del ISD. Y, de forma más concreta, la vinculación que el legislador ha establecido entre los dos impuestos para coordinar los beneficios fiscales de la tenencia y de la transmisión gratuita de la empresa familiar parece apoyar nuestro intento de detección de comportamientos estratégicos de cambio de residencia por medio del estudio de las declaraciones del IP.

La denominada Muestra Panel de Patrimonio (AEAT) que vamos a utilizar se basa en la información suministrada por los contribuyentes mediante las declaraciones anuales del IP (modelo D-714). Una muestra-panel recoge información tributaria (totalmente anónima) de sujetos pasivos que, son seleccionados en el primer ejercicio fiscal de la base de datos, y que, en la medida que siguen siendo declarantes del impuesto años tras año, aportan información longitudinal de determinadas variables consignadas en los impresos oficiales. Esto nos permite seguir a los mismos individuos en un horizonte plurianual, en concreto, durante el período de 2012 a 2016. Como una de las variables que recoge el panel es la residencia fiscal del contribuyente, podemos hacer un seguimiento de las trayectorias residenciales de los distintos declarantes.

Por otra parte, entre los seis tipos de activos de los que se ofrece información, se encuentran los bienes afectos a actividad económica y los bienes de capital mobiliario. De esta forma, podemos hacer un seguimiento del desplazamiento regional de determinadas masas patrimoniales potencialmente asociadas a la propiedad de EF.

Queremos dejar claro desde el comienzo que lo que podemos conseguir con este ejercicio es, estrictamente, aflorar indicios de que existe (o no) cierta movilidad residencial relacionada con motivos fiscales. Esto ocurrirá, por ejemplo, si encontramos que la movilidad de los contribuyentes en el IP se ha concentrado estos años, por ejemplo, en la región de Madrid. Y el análisis de la composición y volumen de las masas patrimoniales que poseen estos contribuyentes migrantes a

Madrid también nos puede dar indicios acerca del perfil distinto de este tipo de declarantes frente al resto de migrantes a otras comunidades: por ejemplo, si aquellos son los más acaudalados, o si en los mismos los bienes afectos a negocios tienen o no un peso diferencial.

Insistimos, lo que observaremos es una estadística vinculada a un impuesto concreto, el IP, aunque bien podemos pensar que los ahorros fiscales pretendidos con la migración contemplarán no solo la existencia del IP sino también de otros impuestos relevantes para el contribuyente desplazado, como son el IRPF y el ISD. El acto migratorio es un acto que tiene costes inmediatos, no sólo en términos económicos, sino también de otra índole (costes psicológicos, o un menor aprovechamiento del conocimiento y del capital relacional del contexto geográfico de origen), y los beneficios fiscales que contribuyen a contrarrestarlos deberían calcularse con una cesta impositiva amplia.

También en el IRPF y en el ISD la Comunidad Autónoma de Madrid presenta una tributación atractiva.⁴⁹ Así, actualmente, Madrid presenta el tipo marginal máximo agregado en el IRPF más bajo a nivel nacional: un 45,5%, frente a tipos agregados que se igualan o superan el 50% en Asturias, Cantabria y Cataluña (50%), Canarias (50,5%), La Rioja (51,5%), y Comunidad Valenciana (54%). Dicho de otra forma, para un residente fiscal en Valencia que se encuentre en el último tramo de la tarifa del IRPF, la diferencia en este tipo marginal alcanza 8,5 p.p. con el vigente en Madrid.

En lo que se refiere al ISD, Madrid comparte con otras comunidades autónomas el no gravamen efectivo (o casi inexistente) en sucesiones de los sujetos pasivos del Grupo I (descendientes y adoptados menores de 21 años) y del Grupo II (cónyuge, descendientes, ascendientes y adoptados de 21 años o más), y para los sucesores del Grupo III (colaterales de 2º y 3º grado, ascendientes y descendientes por afinidad) presenta dos bonificaciones singulares (15% para hermanos del causante, y 10% para los tíos y sobrinos del causante por consanguinidad), rasgo este que solo aparece en otra comunidad, Canarias, aunque aquí solo aplicado a caudales relictos menores y con porcentajes de bonificación distintos.

En el caso de las donaciones, Madrid establece una bonificación del 99% para los Grupos I y II, y de entre el 10 y el 15% para el Grupo III. Como ya hemos visto en páginas anteriores para las sucesiones y donaciones de empresas familiares, no hay rasgos autonómicos sustancialmente diferenciales, ya que, en general, prácticamente todas las comunidades incrementan el porcentaje de reducción establecido por la legislación estatal (que, como se ha comentado anteriormente en este informe, alcanza ya el 95%), y/o suavizan los requisitos para disfrutar este beneficio fiscal.

Como se vio en la revisión bibliográfica efectuada, en el caso concreto del ISD, la planificación fiscal se acelera en la última etapa vital de los contribuyentes. Por lo tanto, una cuestión que hubiera sido interesante analizar es la de si las migraciones de los declarantes en el IP se intensifican

⁴⁹ Para una descripción actualizada de la fiscalidad autonómica comparada, véase, por ejemplo, REAF (2021).

conforme aumenta la edad de los contribuyentes. Desafortunadamente, el panel de patrimonio con el que trabajamos no facilita este dato de edad individual.⁵⁰

5.1. DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PANEL DE DECLARANTES DEL IP: 2012-2016

Según informa la Agencia Estatal de Administración Tributaria (AEAT), entidad que construye y publica el Panel de Declarantes del IP, para su confección, se utiliza un diseño estratificado, siendo los estratos las comunidades autónomas de referencia y los tramos de renta (utilizándose la partida 23 del modelo D-714, es decir, el ‘total de bienes y derechos no exentos’: tramo 1, hasta 1 millón de euros consignados en la partida 23; tramo 2, entre 1 y 2 millones de euros consignados; tramo 3, más de 2 millones). La AEAT es la que publica esta información ya que, si bien, como se ha comentado, el IP es un tributo cuya recaudación se cede en su totalidad a las comunidades autónomas, sigue siendo gestionado por la agencia estatal.

Con el fin de que la muestra sea representativa por estratos, y que a la vez haya un respeto al secreto estadístico, se toman una serie de decisiones: no se tienen en cuenta las declaraciones del 1% de los contribuyentes con mayor cuantía consignada en la partida 23 (se trata de un tributo muy concentrado, donde un pequeño conjunto de individuos presenta un volumen de riqueza muy relevante, por lo que la AEAT ha decidido su exclusión para no facilitar así su posible identificación); y no se tienen en cuenta las declaraciones de los residentes en Ceuta y Melilla.

Otra cuestión asociada a la preocupación por el anonimato, que también debe aclararse desde el principio, y que ciertamente limita el alcance de los resultados que pueden lograrse con la explotación de este panel (por otra parte, el único instrumento estadístico con el que actualmente puede trabajar un analista del impuesto si quiere adoptar una perspectiva longitudinal) es la particular metodología que ha seguido la AEAT para cuantificar el valor final de cada partida incluida en el panel. Así, para cada estrato, se ha calculado el porcentaje que representa cada una de las partidas del impuesto en el total de la partida 23, obteniéndose unos coeficientes (C_i). Posteriormente, en cada registro del panel se ha sustituido su valor original por el resultado de multiplicar el valor de la partida 23 por estos coeficientes de su estrato ($P_i = P_{23} * C_i$). Según explica la AEAT, la disparidad de activos y el bajo número de declaraciones han obligado a realizar esta recomposición patrimonial, garantizando a su vez la representatividad de la distribución del patrimonio en cada estrato. Pero esta opción metodológica no debe olvidarse a la hora de interpretar los resultados que vayamos obteniendo, dado que, en el caso de los contribuyentes migrantes, las partidas con las que aparecen en el panel no corresponderán a las realmente

⁵⁰ Con todo, en el trabajo de López-Laborda y Rodrigo (2017), que explota otra base de datos diferente como es el Panel de Declarantes del IRPF (IEF), en el período 2006-2012, se señala que los contribuyentes multimillonarios de más edad (mayores de 65 años) tienen una respuesta de movilidad relativamente más intensa ante las diferencias regionales en el IRPF, y también presentan una respuesta significativa ante las variaciones autonómicas en el ISD.

consignadas por cada uno de ellos en el modelo D-714, sino a las imputaciones globales que se les asignan teniendo en cuenta el estrato al que pertenecen.

Por otra parte, en el ámbito del IP, el investigador también cuenta con datos agregados de sección cruzada, ya que la propia AEAT publica desde 2003 la *Estadística de los declarantes del Impuesto sobre el Patrimonio*⁵¹. En algunas ocasiones, utilizaremos también esta estadística para ofrecer una visión global actualizada de las magnitudes fundamentales del tributo y de su reparto territorial.

Finalmente, conviene aclarar que ninguna de las estadísticas mencionadas ofrece información de los contribuyentes por el IP de los territorios forales, País Vasco y Navarra, pues en sendas comunidades, el régimen y los impresos de declaración son propios y diferenciados al del resto de regiones. Estas últimas pertenecen al denominado régimen fiscal común.

5.2 MAGNITUDES FISCALES MÁS RELEVANTES DEL IP: EJERCICIO 2018

Vamos a ofrecer, por medio de un conjunto de cuadros, una fotografía del volumen y composición del patrimonio declarado en el modelo anual D-714 correspondiente al ejercicio 2018, que es el último del que se pueden obtener datos generales. Para la construcción de estos cuadros, utilizaremos la última de las estadísticas mencionadas: la *Estadística de los declarantes del Impuesto sobre el Patrimonio*.

En el cuadro 5.1, se detalla cuál ha sido la evolución más reciente del número de declarantes del IP. Como se ve, las tasas de variación interanual son siempre crecientes y, para el ejercicio 2018, superan los 200.000 declarantes. No obstante, conviene aclarar desde el comienzo una cuestión

formal como es la regulación sobre la obligación de declarar en el impuesto. Esta obligación viene regulada por el artículo 37 de la Ley 18/1991 del Impuesto sobre el Patrimonio, de 6 de junio, donde se recoge lo siguiente:

‘Están obligados a presentar declaración los sujetos pasivos cuya cuota tributaria, determinada de acuerdo con las normas reguladoras del Impuesto y una vez aplicadas las deducciones o bonificaciones que procedieren, resulte a ingresar, o cuando, no dándose esta circunstancia, el valor de sus bienes o derechos, determinado de acuerdo con las normas reguladoras del impuesto, resulte superior a 2.000.000 euros’.

⁵¹ Disponible electrónicamente en:

https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/datosabiertos/catalogo/hacienda/Estadistica_de_los_declarantes_del_impuesto_sobre_el_Patrimonio.shtml

CUADRO 5.1. EVOLUCIÓN RECIENTE EN EL NÚMERO DE DECLARANTES DEL IP (2014-2018)

Ejercicio	Número de declarantes	Tasa de variación
2014	181.874	1,9%
2015	188.680	3,7%
2016	197.768	4,8%
2017	202.437	2,4%
2018 (*)	206.037	1,8%

Fuente: AEAT, *Estadística de los declarantes del Impuesto sobre el Patrimonio*, varios ejercicios.

Es decir, aunque el hecho imponible del IP esté constituido por la titularidad, en el momento del devengo del tributo (31 de diciembre de cada año) de bienes, derechos (y deudas), en la práctica, la existencia de distintos beneficios fiscales estatales y autonómicos, tales como exenciones, mínimos exentos, o bonificaciones, provoca que el impuesto sea declarado anualmente por un porcentaje reducido de los propietarios efectivos de patrimonio.

Si además se tiene en cuenta, la bonificación general del 100% de la cuota del IP para aquellos contribuyentes residentes en Madrid, la estadística ofrecida en el cuadro 5.1 aparece decisivamente influida por el hecho de que la misma, atendiendo a la redacción del art. 37 LIP, solo incorpore a los residentes en dicha comunidad cuyo patrimonio bruto supere los 2.000.000 euros. Lógicamente, este hecho sesga cualquier comparación de las cifras mostradas para esta región con las existentes para el resto de comunidades de régimen común, ya que los declarantes madrileños serán ‘proporcionalmente’ menos de los que habría sin la mencionada bonificación, mostrarán una riqueza relativamente más elevada, y una composición patrimonial desigual y acorde a la que presentan los individuos más acaudalados, para los que, como veremos posteriormente, predominan activos como la renta variable o los bienes y derechos afectados a actividades económicas.

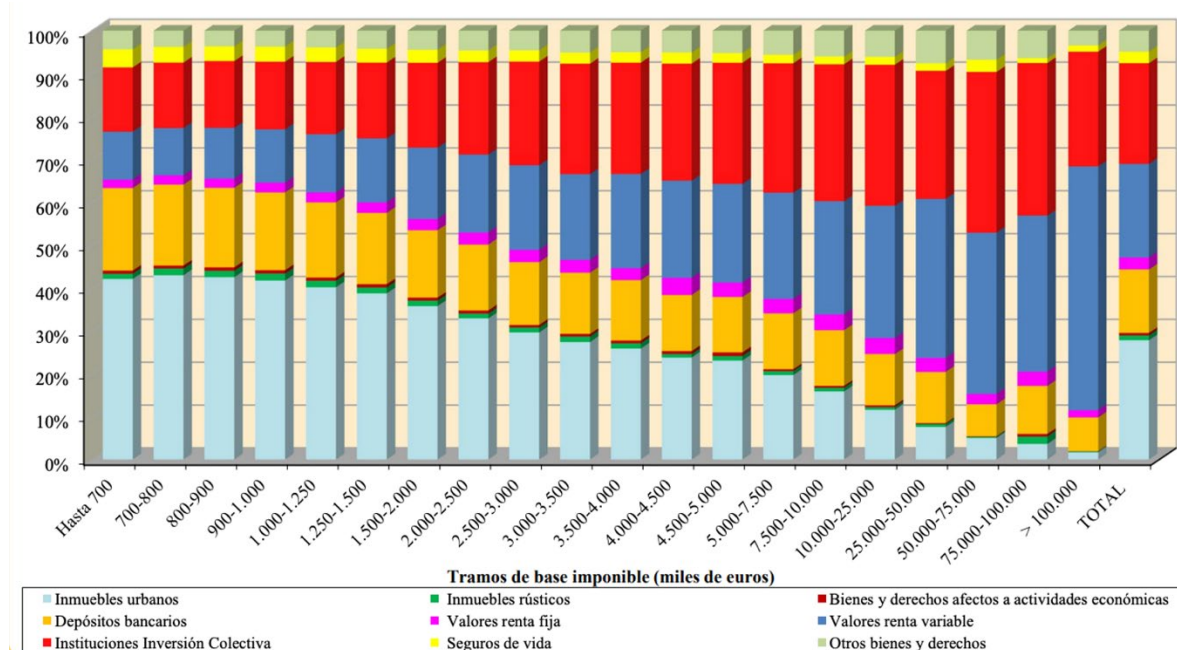
**CUADRO 5.2. NÚMERO DE DECLARANTES POR TRAMOS DE BASE IMPONIBLE DEL IP.
EJERCICIO 2018**

Tramos de base imponible (miles de euros)	Declarantes	%	% acum
Menor o igual a 700	38.687	18,8%	18,8%
700-800	20.839	10,1%	28,9%
800-900	19.288	9,4%	38,3%
900-1.000	16.490	8,0%	46,3%
1.000-1.250	30.563	14,8%	61,1%
1.250-1.500	19.290	9,4%	70,5%
1.500-2.000	21.402	10,4%	80,8%
2.000-2.500	11.625	5,6%	86,5%
2.500-3.000	6.844	3,3%	89,8%
3.000-3.500	4.459	2,2%	92,0%
3.500-4.000	3.234	1,6%	93,5%
4.000-4.500	2.256	1,1%	94,6%
4.500-5.000	1.609	0,8%	95,4%
5.000-7.500	4.383	2,1%	97,5%
7.500-10.000	1.782	0,9%	98,4%
10.000-25.000	2.460	1,2%	99,6%
25.000-50.000	579	0,3%	99,9%
50.000-75.000	124	0,1%	99,9%
75.000-100.000	48	0,0%	100,0%
Más de 100.000	75	0,0%	100,0%
TOTAL	206.037	100%	

Fuente: AEAT, *Estadística de los declarantes del Impuesto sobre el Patrimonio*, ejercicio 2018.

En el cuadro 5.2. se puede ver otro de los rasgos del impuesto: la concentración de declarantes en los tramos más bajos de base imponible declarada (que es equivalente al valor del patrimonio neto individual, sin tener lógicamente en cuenta los activos exentos en el tributo). El 61,3% de los declarantes no superan los 1,25 millones de euros y solo el 1,6% de los declarantes superan los 10 millones de euros. La AEAT ofrece también en sus estadísticas de este año un dato que nos indica la existencia de concentración en otra magnitud del IP como es la ‘cuota a ingresar’: en 2018, ese 1,6% de declarantes con patrimonio superior a 10 millones de euros aportó el 25% de la recaudación del tributo.

CUADRO 5.3. ESTRUCTURA DEL PATRIMONIO BRUTO POR TRAMOS DE BASE IMPONIBLE (EN MILES DE EUROS) DEL IP. EJERCICIO 2018



Fuente: AEAT, *Estadística de los declarantes del Impuesto sobre el Patrimonio*, ejercicio 2018.

En el cuadro 5.3, que recoge los activos declarados tanto exentos como no exentos (el modelo D-714, obliga a declarar, en apartados específicos, algunos de los bienes exentos referidos en el artículo 4 de LIP, entre ellos los bienes, derechos y participaciones asociadas a negocios familiares), se detalla una cuestión importante ya adelantada: que la composición patrimonial depende de forma decisiva del volumen de patrimonio poseído.

Mientras que, para los primeros tramos de patrimonio, activos como los inmobiliarios, los depósitos y los seguros de vida tienen una importancia relativamente grande, conforme se avanza en la escala patrimonial, ganan protagonismo los fondos de inversión, y también unos activos especialmente relevantes para los objetivos de este informe, como son los bienes y derechos afectos a actividades económicas y los valores de renta variable. No todos los bienes afectos y valores de renta variable estarán asociados a la propiedad de empresas familiares, pero sí que será cierto lo contrario: que todos los bienes patrimoniales vinculados a empresas familiares estarán declarados en uno de las dos categorías.

El cuadro 5.4 detalla con mayor precisión los elementos más representados en los patrimonios individuales, atendiendo al distinto volumen de base imponible declarada en el IP.

**CUADRO 5.4. PRINCIPALES INTEGRANTES DEL PATRIMONIO BRUTO POR TRAMOS DE BASE
IMPONIBLE DEL IP. EJERCICIO 2018**

Tramos de base imponible (miles de euros)	1º elemento	2º elemento	3º elemento
Menor o igual a 700	Inmuebles urbanos (42,1%)	Depósitos bancarios (19,3%)	Instituciones de Inversión Colectiva (15,0%)
700-800	Inmuebles urbanos (43,0%)	Depósitos bancarios (18,9%)	Instituciones de Inversión Colectiva (15,3%)
800-900	Inmuebles urbanos (42,5%)	Depósitos bancarios (18,5%)	Instituciones de Inversión Colectiva (15,6%)
900-1.000	Inmuebles urbanos (41,7%)	Depósitos bancarios (18,1%)	Instituciones de Inversión Colectiva (15,8%)
1.000-1.250	Inmuebles urbanos (40,1%)	Depósitos bancarios (17,5%)	Instituciones de Inversión Colectiva (16,9%)
1.250-1.500	Inmuebles urbanos (38,7%)	Instituciones de Inversión Colectiva (17,7%)	Depósitos bancarios (16,6%)
1.500-2.000	Inmuebles urbanos (35,8%)	Instituciones de Inversión Colectiva (19,8%)	Valores de renta variable (16,7%)
2.000-2.500	Inmuebles urbanos (32,9%)	Instituciones de Inversión Colectiva (21,6%)	Valores de renta variable (18,2%)
2.500-3.000	Inmuebles urbanos (29,6%)	Instituciones de Inversión Colectiva (24,2%)	Valores de renta variable (19,7%)
3.000-3.500	Inmuebles urbanos (27,4%)	Instituciones de Inversión Colectiva (25,8%)	Valores de renta variable (20,0%)
3.500-4.000	Instituciones de Inversión Colectiva (26,0%)	Inmuebles urbanos (25,9%)	Valores de renta variable (22,0%)
4.000-4.500	Instituciones de Inversión Colectiva (27,3%)	Inmuebles urbanos (23,8%)	Valores de renta variable (22,7%)
4.500-5.000	Instituciones de Inversión Colectiva (28,3%)	Inmuebles urbanos (23,1%)	Valores de renta variable (23,0%)
5.000-7.500	Instituciones de Inversión Colectiva (30,2%)	Valores de renta variable (24,8%)	Inmuebles urbanos (19,7%)
7.500-10.000	Instituciones de Inversión Colectiva (31,9%)	Valores de renta variable (26,4%)	Inmuebles urbanos (15,8%)
10.000-25.000	Instituciones de Inversión Colectiva (32,9%)	Valores de renta variable (30,9%)	Depósitos bancarios (11,9%)
25.000-50.000	Valores de renta variable (37,1%)	Instituciones de Inversión Colectiva (29,9%)	Depósitos bancarios (11,9%)
50.000-75.000	Valores de renta variable (37,6%)	Instituciones de Inversión Colectiva (37,5%)	Depósitos bancarios (7,5%)
75.000-100.000	Valores de renta variable (36,4%)	Instituciones de Inversión Colectiva (35,6%)	Depósitos bancarios (11,2%)
Más de 100.000	Valores de renta variable (56,9%)	Instituciones de Inversión Colectiva (26,7%)	Depósitos bancarios (7,9%)
TOTAL	Inmuebles urbanos (27,8%)	Instituciones de Inversión Colectiva (23,5%)	Valores de renta variable (21,9%)

Fuente: AEAT, *Estadística de los declarantes del Impuesto sobre el Patrimonio*, ejercicio 2018

El cuadro 5.5 muestra información detallada de las distintas partidas declaradas en el modelo D-714, ofreciendo a su vez un despliegue territorial que creemos tiene su interés pues recoge los datos para tres comunidades relevantes en el contexto de este informe: Aragón, Cataluña y Madrid.

Desde el punto de vista agregado, hay una primera circunstancia que puede destacarse: la riqueza exenta en el IP alcanza el 41,8% de los bienes y derechos declarados (= 285.731 mills. € / 682.969 mills. €). Dentro de estos bienes exentos, los directamente afectos a negocios individuales alcanzan el 3,36% (= 9.611 mills. € / 285.731 mills. €), y las participaciones de empresas familiares el 88,5% (= 252.940 mills. € / 285.731 mills. €). Dentro de estas últimas, los valores no negociados son, sin duda, los bienes que explican la mayor parte de la riqueza exenta en el IP: representan el 83% del total (= 237.056 mills. € / 285.731 mills. €).

Por otra parte, este total nacional también nos sirve para evidenciar que, en 2018, la cantidad recaudada alcanzó los 1.123,4 millones de euros, pero que las bonificaciones autonómicas mermaron 924 millones a las arcas públicas. Como quiera que estas bonificaciones se explican en su mayor parte por la vigente en la región de Madrid (que supone para los residentes madrileños un ahorro de 905 millones de €), podemos subrayar cómo el potencial recaudatorio (y redistributivo) del impuesto está finalmente muy condicionado por esta regulación autonómica: dicho de otra forma, este beneficio fiscal supone el 44,8% de la recaudación potencial nacional del IP. Este porcentaje es el obtenido si relacionamos los 905 millones de € y los 2.048 millones

de € que corresponden a la cuota minorada del IP, es decir, a la existente antes de la aplicación de las bonificaciones autonómicas.

Otras cifras del cuadro 5.5 que merecen atención son que, en Aragón, los declarantes consignan de forma principal activos mobiliarios (principalmente, no negociado en mercados de valores), que la riqueza exenta alcanza el 38,53% (= 8.998 mills. de € / 23.350 mills. de €), y que los valores no negociados también son los de mayor peso (76,6% = 6.895 mills. de € / 8.998 mills. de €) entre los exentos. Finalmente, en Aragón la recaudación del IP alcanza los 44 millones de €, con 13.370 declarantes (así, la cuota ingresada media es de 3.298€).

Las dos comunidades que aportan el mayor patrimonio consignado son Cataluña (77.397 declarantes, y 200.341 mills. de € de patrimonio total), y Madrid (18.587 declarantes, y 175.875 mills. de € de patrimonio total). No obstante, mientras que Cataluña aporta el 45,68% de la recaudación global (= 513 mills. de € / 1.123 mills. de €), con una cuota por declarante igual a 6.818€, la acción de la bonificación autonómica madrileña hace que la aportación de esta región a los ingresos del tributo sea nula.

CUADRO 5.5. RESUMEN DE LAS PARTIDAS DECLARADAS EN EL IP: SELECCIÓN DE CCAA. EJERCICIO 2018

		Total nacional			Aragón			Cataluña			Madrid		
		Número declarantes	Importe (€)	Media (€)	Número declarantes	Importe (€)	Media (€)	Número declarantes	Importe (€)	Media (€)	Número declarantes	Importe (€)	Media (€)
	Patrimonio total	206.037	682.968.592.854	3.314.786	13.645	23.350.374.740	1.711.277	77.397	200.340.885.424	2.588.484	18.587	175.874.875.275	9.462.252
	Bienes inmuebles	199.662	138.013.987.074	691.238	13.369	5.742.152.541	429.512	74.817	48.111.511.975	643.056	17.677	21.842.259.760	1.235.632
	001 De naturaleza urbana no exentos	190.489	110.442.869.604	579.786	12.592	4.208.372.856	334.210	71.226	38.129.784.218	535.335	17.149	17.677.631.940	1.030.826
	061 De naturaleza urbana exentos	161.862	23.180.484.823	143.211	11.809	1.382.274.101	117.053	61.294	9.381.414.114	153.056	13.465	3.136.232.088	232.917
	002 De naturaleza rústica	46.791	4.390.632.647	93.835	3.442	151.505.584	44.017	11.698	600.313.643	51.318	4.031	1.028.395.732	255.122
	Afectos a actividades económicas	20.982	11.966.667.424	570.330	1.411	409.605.065	290.294	5.686	3.547.507.069	623.902	1.488	1.646.946.106	1.106.819
	003 Bienes y derechos no exentos	8.950	2.355.197.521	263.151	608	98.565.785	162.115	2.488	631.770.856	253.927	769	483.109.308	628.231
	004 Bienes y derechos exentos	12.987	9.611.469.903	740.084	856	311.039.280	363.364	3.436	2.915.736.214	848.584	788	1.163.836.798	1.476.950
	Capital mobiliario	198.862	502.873.801.061	2.528.758	13.589	16.160.606.627	1.189.242	76.432	138.507.560.574	1.812.167	18.399	144.361.790.224	7.846.176
	Negociables en mercados de valores	155.447	139.780.072.177	899.214	11.185	5.087.908.102	454.887	59.848	40.849.623.117	682.556	15.926	47.948.188.068	3.010.686
	006 Deuda pública, obligaciones, bonos y demás	26.492	7.537.641.349	284.525	1.696	175.106.479	103.247	10.679	2.329.004.357	218.092	3.383	2.472.652.233	730.905
	008 Acciones en instituciones de Inversión Colectiva	113.418	78.567.164.306	692.722	8.177	3.079.081.867	376.554	44.216	23.209.118.338	524.903	12.510	27.359.311.411	2.186.995
	009 Acciones en otras entidades jurídicas	112.966	37.791.565.554	334.539	8.393	1.423.582.416	169.615	43.882	10.863.145.774	247.554	11.837	12.348.104.456	1.043.179
	012 Acciones exentas en entidades jurídicas (total neto)	4.794	15.883.700.968	3.313.246	236	410.137.340	1.737.870	1.888	4.448.354.648	2.356.120	562	5.768.119.968	10.263.559
	No negociables en mercados de valores	198.243	363.093.728.884	1.831.559	13.570	11.072.698.526	815.969	76.225	97.657.937.456	1.281.180	18.330	96.413.602.155	5.259.880
	005 Depósitos en cuenta corriente o de ahorro	196.359	58.805.564.171	299.480	13.521	2.411.588.992	178.359	75.784	18.269.702.376	241.076	18.082	12.562.602.996	694.757
	007 Obligaciones, bonos y demás valores no negociados	15.476	3.528.645.116	228.008	904	149.881.238	165.798	6.470	1.172.039.896	181.150	1.528	918.974.963	601.423
	010 Acciones en instituciones de Inversión	26.679	14.682.097.105	550.324	2.216	697.100.474	314.576	10.506	4.198.585.033	399.637	2.852	4.988.690.799	1.749.190
	011 Acciones en otras entidades jurídicas	64.896	49.021.701.373	755.389	3.561	919.581.695	258.237	21.774	12.950.197.712	594.755	8.837	18.749.747.059	2.121.732
	013 Acciones exentas (total neto deudas)	45.776	237.055.721.118	5.178.603	2.339	6.894.546.127	2.947.647	15.699	61.067.412.439	3.889.892	5.723	59.193.586.338	10.343.104
	Seguros y rentas	65.872	12.733.339.784	193.304	5.216	508.848.630	97.555	31.105	5.623.079.715	180.777	4.198	2.282.286.726	543.660
	014 Seguros de vida	59.688	10.789.855.311	180.771	4.745	428.801.403	90.369	28.117	4.642.277.624	165.106	3.840	2.093.753.571	545.248
	015 Rentas temporales y vitalicias	10.602	1.943.484.473	183.313	927	80.047.227	86.351	4.690	980.802.091	209.126	675	188.533.155	279.308
	Bienes suntuarios	27.254	1.503.297.859	55.159	1.965	29.011.687	14.764	5.852	373.913.667	63.895	3.368	628.644.934	186.652
	016 Vehículos, joyas, pieles...	26.744	852.685.646	31.883	1.952	26.031.223	13.336	5.647	217.644.712	38.542	3.193	259.139.965	81.159
	017 Objetos de arte y antigüedades	942	650.612.213	690.671	24	2.980.464	124.186	314	156.268.955	497.672	372	369.504.969	993.293
	Otros bienes y derechos	53.931	15.877.499.651	294.404	3.565	500.150.190	140.295	17.244	4.177.312.424	242.247	6.396	5.112.947.526	799.398
	018 Derechos reales de uso y disfrute	13.232	1.065.883.408	80.553	1.135	55.819.893	49.181	4.225	307.428.472	72.764	1.123	237.168.727	211.192
	019 Concesiones administrativas	1.379	44.332.164	32.148	19	504.023	26.528	412	8.798.963	21.357	221	6.923.791	31.329
	020 Derechos de la propiedad intelectual o industrial	214	35.028.323	163.684	S.E.	S.E.	S.E.	82	8.355.745	101.899	33	13.005.669	394.111
	021 Opciones contractuales	945	217.573.672	230.237	49	4.514.718	92.137	368	71.042.074	193.049	123	35.899.806	291.868
	022 Demás bienes y derechos	42.002	14.514.682.084	345.571	2.646	439.239.497	166.001	13.164	3.781.687.170	287.275	5.414	4.819.949.533	890.275
	TOTAL BS. Y DERECHOS SEGÚN EXENCIÓN	206.037	682.968.592.854	3.314.786	13.645	23.350.374.740	1.711.277	77.397	200.340.885.424	2.588.484	18.587	175.874.875.275	9.462.252
	023 Total bienes y derechos no exentos	205.950	397.237.216.041	1.928.804	13.643	14.352.377.893	1.051.996	77.371	122.527.968.009	1.583.642	18.575	106.613.100.083	5.739.602
	Total bienes y derechos exentos	174.538	285.731.376.812	1.637.073	12.258	8.997.996.847	734.051	65.873	77.812.917.415	1.181.257	15.710	69.261.775.192	4.408.770
	BASE IMPONIBLE	205.016	378.826.082.527	1.847.788	13.616	13.795.608.550	1.013.191	77.166	116.710.675.194	1.512.462	18.408	102.150.092.722	5.549.223
	BASE LIQUIDABLE	195.323	259.954.499.121	1.330.895	13.370	8.389.213.226	627.465	75.226	78.543.373.650	1.044.099	17.298	89.645.808.704	5.182.438
	CUOTA ÍNTEGRA	195.320	3.485.304.282	17.844	13.370	60.536.023	4.528	75.225	923.279.376	12.274	17.298	1.526.432.529	88.243
	DEDUCCIONES Y BONIFICACIONES	801	3.356.039	4.190	S.E.	S.E.	S.E.	106	369.416	3.485	22	35.348	1.607
	CUOTA MINORADA	195.312	2.047.726.262	10.484	13.370	44.095.586	3.298	75.223	513.018.670	6.820	17.298	905.464.320	52.345
	BONIFICACIÓN AUTONÓMICA	19.775	924.159.898	46.734	S.E.	S.E.	S.E.	147	187.517	1.276	17.291	905.334.624	52.359
	RESULTADO DE LA DECLARACIÓN	177.931	1.123.447.300	6.314	13.370	44.094.928	3.298	75.222	512.845.191	6.818	0	0	0

Fuente: Elaboración propia a partir de AEAT, *Estadística de los declarantes del Impuesto sobre el Patrimonio*, ejercicio 2018

En el cuadro 5.6 podemos observar, también a nivel regional, algunas magnitudes relevantes del IP. Así, además de observarse que las comunidades de Madrid y Cataluña explican conjuntamente el 64,7% de la base liquidable total del IP (= 168.189 mills. de € / 259.954 mills. de €) -y a pesar de que el artículo 37 de la LIP solo obliga a declarar a los residentes madrileños con patrimonios relativamente altos-, también es reseñable que ambas regiones explican, sin embargo, el 69,2% de la cuota minorada (= 1.418 mills. de € / 2.048 mills. de €) -que es la cuota del impuesto previa a la aplicación de las bonificaciones autonómicas, dado que se trata de un tributo progresivo. No obstante, por las razones aludidas, el tipo medio efectivo en Madrid es finalmente nulo. Teniendo en cuenta que el tipo medio de la región madrileña, calculado como el cociente entre la cuota minorada y la base liquidable, es el mayor de toda la serie regional (1,01%), queda nuevamente evidenciado el notable impacto distributivo y recaudatorio de la bonificación madrileña.

No obstante, y dejando aparte el caso madrileño, los tipos efectivos mayores no corresponden a las comunidades con mayor base liquidable declarada, sino a Galicia (0,86%), Baleares (0,8%) y Cantabria (0,75%), hecho este que se explica tanto por la progresividad del impuesto como porque determinados contribuyentes deben estar concentrando una buena parte de la riqueza regional en estos territorios.

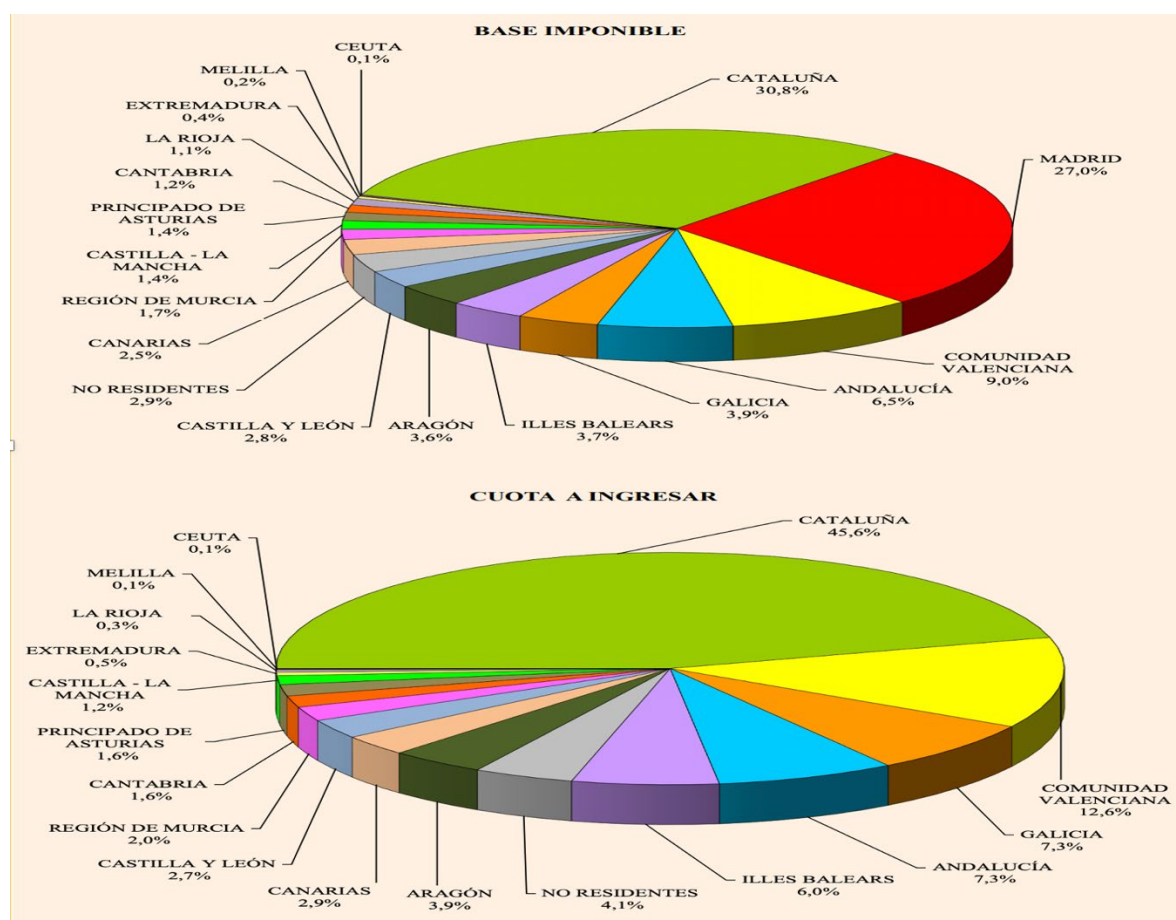
CUADRO 5.6. RESUMEN POR CCAA DE LAS BASES LIQUIDABLE, CUOTAS Y TIPOS MEDIOS DEL IP. EJERCICIO 2018

	2018				
	Base Liquidable	Cuota Minorada	Cuota a Ingresar	Tipo medio (%)	Tipo efectivo (%)
Total	259.954.499.121	2.047.726.262	1.123.447.300	0,79	0,43
Andalucía	12.500.717.433	81.861.502	81.861.502	0,65	0,65
Aragón	8.389.213.226	44.095.586	44.094.928	0,53	0,53
Asturias, Principado de	2.817.619.346	17.997.543	17.916.180	0,64	0,64
Balears, Illes	8.474.618.445	67.944.260	67.938.903	0,8	0,8
Canarias	5.306.483.701	32.122.515	32.122.515	0,61	0,61
Cantabria	2.458.358.222	18.532.719	18.532.719	0,75	0,75
Castilla - La Mancha	2.704.527.966	13.912.366	13.911.557	0,51	0,51
Castilla y León	5.427.074.622	29.865.325	29.865.325	0,55	0,55
Cataluña	78.543.373.650	513.018.670	512.845.191	0,65	0,65
Extremadura	728.387.018	5.254.851	5.254.851	0,72	0,72
Galicia	9.564.887.121	82.445.647	82.443.049	0,86	0,86
Comunidad de Madrid	89.645.808.704	905.464.320	0	1,01	0
Región de Murcia	3.481.812.787	22.217.271	22.217.271	0,64	0,64
Rioja, La	2.518.482.784	15.552.382	3.888.093	0,62	0,15
Comunitat Valenciana	20.716.635.113	142.078.608	142.078.608	0,69	0,69
Otros	6.676.498.983	55.362.697	48.476.607	0,83	0,73

Fuente: Elaboración propia a partir de AEAT, *Estadística de los declarantes del Impuesto sobre el Patrimonio*, ejercicio 2018

El gráfico 5.1 nos permite describir la concentración de determinadas magnitudes del IP de una forma alternativa. Así el primer gráfico de porciones nos informa que Cataluña, Madrid y la Comunidad Valenciana explican por sí solas dos tercios de la base imponible del impuesto (en concreto, el 66,8%). Y el segundo gráfico de porciones nos informa que casi cuatro quintos de la recaudación (en concreto, el 78,8%) se explican por cinco regiones: en este caso, Cataluña, Comunidad Valenciana, Galicia, Andalucía y Baleares. Como se ve también en el gráfico 5.1, Aragón aporta el 3,6% de la base imponible y el 3,9% de la recaudación del IP.

GRÁFICO. 5.1. DISTRIBUCIÓN TERRITORIAL DE LA BASE IMPONIBLE Y LA CUOTA A INGRESAR DEL IP. EJERCICIO 2018



Fuente: *Estadística de los declarantes del Impuesto sobre el Patrimonio, ejercicio 2018*

Finalmente, el cuadro 5.7 nos detalla la distribución territorial de distintos bienes exentos en el IP. Así, en el caso de Aragón, en 856 declaraciones aparece la exención de los negocios familiares individuales (exención por el art. 4.Ocho.Uno de LIP), en 236 la exención de empresas familiares societarias con valores negociados (exención por el art. 4.Ocho.Dos de LIP) y en 2.339 la exención de empresas familiares societarias con valores no negociados (exención por el art. 4.Ocho.Dos de LIP). Atendiendo al volumen de patrimonio no gravado por estas tres exenciones empresariales, la cifra alcanza los 7.615,6 millones de euros en la región aragonesa.

Como se ve, atendiendo al resto de territorios, el mayor volumen declarado de negocios familiares exentos se da en Cataluña (68.431,5 millones de euros), y en Madrid (66.125,5 millones de euros).

CUADRO 5.7. BIENES Y DERECHOS EXENTOS EN EL IP: RESUMEN POR CCAA. EJERCICIO 2018

E.III. BIENES Y DERECHOS EXENTOS								
Tramos de base imponible (miles de euros)	Valor exento de la vivienda habitual		Bienes y derechos afectos a actividades económicas		Acciones y participaciones en entidades jurídicas, negociadas		Acciones y participaciones en entidades jurídicas, no negociadas	
	Declarantes	Importe (millones de euros)	Declarantes	Importe (millones de euros)	Declarantes	Importe (millones de euros)	Declarantes	Importe (millones de euros)
Andalucía	15.539	2.081,7	2.516	2.048,2	398	1.047,4	4.194	15.110,2
Aragón	11.809	1.382,3	856	311,0	236	410,1	2.339	6.894,5
Principado de Asturias	3.043	396,9	216	165,5	107	230,0	805	2.426,3
Illes Balears	6.170	992,0	565	392,9	189	598,3	1.544	7.447,1
Canarias	5.023	656,8	635	582,4	186	456,1	1.923	9.893,2
Cantabria	2.612	378,7	176	87,4	64	96,5	522	1.683,4
Castilla-La Mancha	3.337	347,0	349	144,0	65	61,6	893	2.640,6
Castilla y León	6.535	650,4	617	265,7	179	552,7	1.606	4.947,6
Cataluña	61.294	9.381,4	3.436	2.915,7	1.888	4.448,4	15.699	61.067,4
Extremadura	1.051	84,8	168	57,4	42	112,3	159	614,6
Galicia	6.518	726,4	528	276,3	141	372,0	2.050	25.876,4
Comunidad de Madrid	13.465	3.136,2	788	1.163,8	562	5.768,1	5.723	59.193,6
Región de Murcia	3.645	388,5	378	246,9	114	293,7	1.212	7.114,5
La Rioja	2.129	229,8	123	39,4	57	66,8	682	2.283,9
Comunidad Valenciana	19.120	2.267,7	1.542	832,3	528	1.281,6	6.124	27.485,7
Ceuta	223	28,9	19	7,4	s.e.	s.e.	55	102,6
Melilla	268	33,6	60	43,5	s.e.	s.e.	52	102,5
No residentes	81	17,4	15	31,4	29	73,7	194	2.171,3
TOTAL	161.862	23.180,5	12.987	9.611,5	4.794	15.883,7	45.776	237.055,7

s.e.: secreto estadístico.

Fuente: AEAT, *Estadística de los declarantes del Impuesto sobre el Patrimonio*, ejercicio 2018

5.3. LAS MIGRACIONES DETECTADAS EN EL PANEL DE DECLARANTES DEL IP: 2012-2016

El segundo gran objetivo que abordamos en este apartado es el estudio de las migraciones entre territorios detectadas a partir del Panel de Declarantes de IP, el cual nos permite construir trayectorias de la residencia(s) fiscal(es) de los contribuyentes seleccionados a lo largo del período 2012-2016.

Para ello, la primera decisión que hemos adoptado es centrar el análisis en aquellos individuos para los que tenemos información en cada uno de los cinco ejercicios fiscales contemplados por el panel. En términos poblacionales (es decir, teniendo en cuenta los factores de elevación suministrados por el panel para cada una de las observaciones), este subconjunto recoge las magnitudes declaradas de 135.667 contribuyentes.

A partir de ahí, el cuadro 5.8 ha sido construido teniendo en cuenta estrictamente a los contribuyentes ‘migrantes’, es decir, a aquellos que cambiaron de residencia entre el primer y el último período del panel. De esta forma, el cuadro 5.8 recoge en cada una de las filas la comunidad autónoma de residencia del contribuyente en 2012, y las columnas, la región donde reside el mismo en 2016. Pues bien, un primer dato es que, también en términos poblacionales, la población migrante asciende a 1.525 contribuyentes, o lo que es lo mismo, el 1,12% del subconjunto seleccionado.

¿Es esta una cifra relevante? En el trabajo de López-Laborda y Rodrigo (2017), que utiliza un panel de declarantes del IRPF que abarca el período 2006-2012, y que tiene por objetivo central estudiar la movilidad de los contribuyentes con mayor base imponible en ese impuesto (en concreto, se centra en el 1% con mayor base imponible), se detalla que, en el plazo de tiempo contemplado, el porcentaje de inmigración entre los individuos de más renta alcanza el 3,74%. Por lo tanto, la cifra recogida para el IP está dentro de los límites esperables para el caso español, teniendo en cuenta que el trabajo de López-Laborda y Rodrigo (2017) se centra en los contribuyentes de mayor renta, que suelen, a su vez, ser más móviles, mientras que el análisis que aquí se realiza no distingue entre contribuyentes de mayor o menor patrimonio.⁵²

Adicionalmente, en el cuadro 5.8, sombreadas en gris, se muestran las tres únicas regiones con un saldo neto favorable de entradas-salidas de contribuyentes: Baleares (saldo = 92 – 78 = 14), La Rioja (saldo = 27 – 19 = 8) y Madrid (saldo = 934 – 69 = 865). Sin duda, es esta última comunidad la que se ha convertido en un polo de atracción de patrimonios, por lo que bien podríamos pensar que, además de las ventajas económicas convencionales que para los patrimonios altos puede tener la residencia en Madrid (acceso a servicios financieros especializados, acceso a empleos cualificados, ubicación de las sedes de dirección efectiva de grandes empresas nacionales e internacionales, oferta de zonas residenciales exclusivas, etc.),

⁵² En el trabajo de López-Laborda y Rodrigo (2017) también se detalla que el porcentaje de migración para el resto de contribuyentes del IRPF (es decir, para los que no pertenecen a la última centila) se reduce al 2,04%.

las opciones fiscales autonómicas que ha seguido esta región bien podrían ser un factor movilizador de estas migraciones.

Un dato adicional que ilustra esta capacidad de atracción de patrimonios que tiene la capital de España es que la misma explica el 61,24% del total de las migraciones acaecidas entre contribuyentes del IP en el período analizado.

Finalmente, la comunidad aragonesa presenta un saldo negativo de migraciones, ya que hay 83 salidas de contribuyentes de la región que residían en la misma en 2012 (más de la mitad son a Madrid, en concreto, 49, el 59% del total), mientras que se detectan 6 entradas a la región aragonesa al cabo del período analizado. Por lo tanto, las salidas de contribuyentes aragoneses representan un 1,73% de los declarantes que residen en 2016 en la Comunidad Autónoma de Aragón (teniendo en cuenta, a la vez, que trabajamos con un subconjunto del total de los declarantes del IP).

CUADRO 5.8. NÚMERO DE DESPLAZAMIENTOS DE CONTRIBUYENTES DEL IP ENTRE LA COMUNIDAD AUTÓNOMA 'I' (RESIDENCIA EN 2012) Y LA COMUNIDAD AUTÓNOMA 'J' (RESIDENCIA EN 2016). SALIDAS EN FILAS/ENTRADAS EN COLUMNAS*

	Andalucía	Aragón	Asturias	Baleares	Canarias	Cantabria	Castilla-La Mancha	Castilla y León	Cataluña	Extremadura	Galicia	Madrid	Murcia	Rioja-La	Valencia	Total salidas de la CA 'I'	Total salidas de la CA 'I' (dato poblacional)	Total salidas sobre contribuyentes residentes en CA 'I' en 2016 (datos poblacionales)
Andalucía		0	0	0	0	0	0	1(22,75)	2(45,53)	0	1(10,20)	37(186,25)	0	0	1(23,25)	42	287,98	2,10%
Aragón	0		0	0	2(5,27)	0	0	1(1,62)	3(10,16)	0	0	21(48,84)	0	1(1,71)	3(15,49)	31	83,09	1,73%
Asturias	1(3,85)	0		1(1,50)	1(1,71)	0	0	0	0	0	0	20(44,25)	0	0	0	23	51,32	1,81%
Baleares	0	0	0		0	0	0	0	13(41,79)	0	1(7,79)	16(28,87)	0	0	0	30	78,45	1,55%
Canarias	2(10,42)	0	1(7,35)	0		0	0	0	1(1,51)	0	4(7,90)	16(28,55)	0	0	1(6,94)	25	62,65	1,36%
Cantabria	0	0	1(4,24)	0	0		0	1(1,35)	1(1,35)	0	0	18(31,34)	0	1(4,43)	1(1,30)	23	44,04	1,89%
Castilla-La Mancha	1(5,45)	0	0	1(3,83)	0	2(2,87)		0	0	0	0	37(84,75)	1(3,68)	0	0	42	100,59	3,53%
Castilla y León	0	0	3(12,91)	0	0	3(9,74)	0		2(7,97)	0	1(1,79)	50(181,52)	0	0	0	69	213,94	3,53%
Cataluña	1(4,52)	0	0	4(88,29)	0	0	0	0		0	1(5,45)	17(85,35)	0	0	1(5,11)	24	168,72	0,31%
Extremadura	3(5,17)	0	0	1(2,18)	1(1,25)	0	1(2,11)	0	0		0	10(16,63)	0	0	0	16	27,33	3,57%
Galicia	0	0	1(4,41)	1(9,54)	0	1(4,88)	0	1(1,71)	1(4,45)	0		14(44,73)	0	0	0	19	69,74	1,22%
Madrid	7(20,21)	0	2(3,73)	3(6,23)	0	1(1,81)	0	5(25,88)	1(2,21)	0	1(2,19)		0	0	1(7,24)	21	69,49	0,54%
Murcia	0	0	1(1,34)	0	2(11,33)	0	0	0	0	0	0	11(15,86)		0	3(4,41)	17	32,95	1,03%
Rioja-La	1(3,53)	2(5,93)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	5(9,22)	0		0	8	18,68	1,03%
Valencia	1(2,68)	0	1(2,61)	0	1(3,11)	0	0	0	6(34,47)	0	0	37(127,72)	6(24,09)	1(21,30)		63	215,91	1,45%
Total entradas a la CA 'I'	17	2	10	11	7	7	1	9	30	0	9	309	7	3	11	433		
Total entradas a la CA 'I' (dato poblacional)	55,82	5,93	36,58	91,59	22,65	19,3	2,11	53,33	149,47	0	35,3	933,88	27,73	27,44	63,73		1.524,88	1,12%
Total entradas sobre contribuyentes residentes en 'I'																		
en 2016 (datos poblacionales)	0,41%	0,12%	1,29%	1,99%	0,49%	0,83%	0,07%	0,90%	0,27%	0,00%	0,62%	7,23%	0,87%	1,52%	0,43%			

* Sombreadas en gris las comunidades autónomas que, en 2016, han recibido más contribuyentes de IP que los que han salido de ella (residiendo en la misma en 2012)

Fuente: Elaboración propia a partir del Panel de Declarantes del IP, 2012-2016, AEAT

5.4. EL PERFIL DIFERENCIAL DE LOS DECLARANTES MIGRANTES. ESPECIAL REFERENCIA A LA REGIÓN DE MADRID

Finalmente, en esta sección del apartado de movilidad, nos centramos en analizar si desde el punto de vista estadístico, diversas distribuciones de composición de patrimonio, de bases imponibles, de cuotas y de bonificaciones, presentan o no promedios distintos, atendiendo a si son contribuyentes del IP que han migrado a otra comunidad en el período 2012-2016, y de, forma particular, si existen diferencias en el perfil de los contribuyentes que migran a Madrid frente a los que lo hacen al resto de las regiones consideradas.

Para ello, una vez que contamos con los subconjuntos de población relevantes, calculamos para los mismos contrastes estadísticos de diferencia de medias en las distribuciones de diversas magnitudes fiscales⁵³.

Así, el cuadro 5.9 aporta, en primer lugar, información de los promedios de distintas variables impositivas de interés, atendiendo a si se trata o no del subconjunto de contribuyentes que cambian de residencia fiscal en el IP entre 2012 y 2016, y también detalla si la diferencia de medias en ambos subgrupos es estadísticamente significativa. En adelante, comentaremos aquellos resultados comparativos más relevantes, lógicamente, solo si se existe una diferencia significativa en el comportamiento de los grupos de contribuyentes considerados.

De este modo, observamos, en primer lugar, que los migrantes declaran en promedio una mayor cantidad de patrimonio no exento en bienes y derechos afectos a negocios, fondos, en acciones no negociadas y en acciones negociadas; una mayor cantidad de base imponible, liquidable y cuota (íntegra y minorada) en el IP; una mayor cantidad de bonificaciones autonómicas en el IP; y una menor cantidad de cuota a ingresar en el IP. La lectura conjunta de todos estos hechos es la siguiente: estos resultados son, a priori, compatibles con la existencia de migración por motivos de ahorro fiscal.

En cuanto a los bienes y derechos afectos a negocios que están exentos en el IP, los migrantes presentan una valoración promedio menor que los no migrantes. Este resultado también es interesante, pues señala que, respecto a la propiedad de este tipo de bienes que no tiene consecuencias tributarias (pues es un patrimonio exento), el declarante migrante presenta una

⁵³ De forma concreta, utilizando el paquete estadístico *Stata*, formulamos contrastes de igualdad de medias (comando *ttest*) entre las distribuciones de distintas variables fiscales del IP de dos grupos de individuos (migrantes *vs.* no migrantes, y migrantes a Madrid *vs.* resto de migrantes). El contraste permite, a su vez, asumir varianzas distintas o no en sendas distribuciones.

valoración menor, por lo que el motivo del desplazamiento no parece vinculado a la posesión de negocios individuales.

Finalmente, otro hecho destacado es que, atendiendo a las bases imponibles y cuotas íntegras del IRPF declaradas (se declaran en el IP para el cálculo de la denominada deducción por límite conjunto IP+IRPF⁵⁴), no hay una diferencia significativa en las mismas entre migrantes y no migrantes. Es decir, en todo caso, la migración no parece venir vinculada a motivos fiscales en el ámbito del IRPF.

Si nos centramos exclusivamente en aquellos migrantes que eligen Madrid como destino frente al resto de destinos, y centrándonos exclusivamente en las discrepancias respecto a los resultados anteriores, no existe significatividad en la diferencia de valoración en las participaciones negociadas que están exentas en el IP. Este resultado, junto a la permanencia del resto de diferencias en las distintas magnitudes del IP entre migrantes a la capital frente al resto de territorios, también nos sugiere la posible existencia de motivos de ahorro fiscal a la hora de explicar los traslados a Madrid, pues, como ya se ha explicado de forma reiterada, es la única comunidad que conduce a cuotas nulas en el tributo.

Finalmente, también debe subrayarse que en el caso de los contribuyentes desplazados a Madrid (frente a los migrantes a otros territorios), sí que existen diferencias significativas en la base imponible y la cuota íntegra consignada en el IRPF. Se trata de individuos con bases imponibles en este impuesto relativamente altas (133.000 euros de promedio) y con cuotas íntegras también relativamente elevadas (38.578 euros de promedio).

En definitiva, para este subconjunto de contribuyentes, el atractivo tributario de Madrid ya no estribaría solo en la bonificación total del IP, sino posiblemente en el conjunto de ahorros fiscales que ofrece esta región en el resto de impuestos personales: IRPF, y, sobre todo para aquellos preocupados por planificar su herencia por tener una edad avanzada (tal y como nos indicaba la literatura revisada).

El cuadro 5.10 ofrece el mismo ejercicio de comparación de magnitudes fiscales, en este caso, centrándose exclusivamente en aquellos contribuyentes del IP con residencia en Aragón en 2012. Las mismas diferencias relevantes observadas en el cuadro 5.9 aparecen también cuando se focaliza el análisis en lo sucedido en la región aragonesa. Es decir, también para los migrantes aragoneses existen, a priori, indicios de un desplazamiento a otras regiones, particularmente, Madrid, por motivos fiscales vinculados al IP.

⁵⁴ El artículo 31 LIP establece, básicamente, que la suma de cuotas íntegras del IP y del IRPF no puede superar, en cada ejercicio fiscal, el 60% de la base imponible de este último gravamen. Este precepto viene a garantizar el principio tributario de no confiscatoriedad, ya que su traducción práctica es la de que el importe anual pagado en impuestos personales no debe superar el 60% de la renta neta obtenida en cada ejercicio fiscal.

Finalmente, para el subconjunto aragonés, no cabe, en principio, plantear como hipótesis que las diferencias regionales en el IRPF entre Madrid y Aragón puedan motivar este desplazamiento, si atendemos a la no existencia de una diferencia significativa en las magnitudes declaradas de este gravamen en el IP (base imponible y cuota íntegra).⁵⁵

Dicho de otra forma, teniendo en cuenta la diferencia tan relevante en la magnitud de las 'bonificaciones autonómicas en el IP' aplicadas entre migrantes a Madrid frente al resto de CCAA, y también que el 60% de los migrantes aragoneses se dirigen a Madrid (49 declarantes de un total de 83 migrantes entre 2012 y 2016), cabría inferir que el factor diferencial de migración por motivos fiscales en el IP sea principalmente la bonificación al 100% de la cuota en esta CA.

No obstante, y como ya hemos insistido en alguna ocasión anterior, cualquiera de los resultados apuntados nos sirve, exclusivamente, para detectar indicios de movilidad residencial por motivos fiscales. Para conseguir una mayor robustez empírica, sería necesario plantear, por ejemplo, un ejercicio de especificación y estimación econométrica, en el que se incluiría(n) la(s) variable(s) fiscal(es) como determinante(s) a la hora de explicar desplazamientos individuales entre distintas jurisdicciones, añadiendo necesariamente todos aquellos factores que la literatura económica especializada ha venido destacando cuando ha descrito los beneficios y los costes a los que se enfrentan las personas (y los hogares a los que pertenecen) al cambiar de residencia habitual.

⁵⁵ Es más, aparecen en el cuadro 5.10 valores promedio menores de estas variables entre los que se desplazan a Madrid, frente a los que eligen el resto de territorios (aunque insistimos en que, en este caso, los contrastes efectuados no validan la significatividad de la diferencia de medias entre los dos grupos considerados).

**CUADRO 5.9. COMPARACIÓN DE LOS PROMEDIOS DE LAS MAGNITUDES BÁSICAS DEL IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO
(EJERCICIO 2016) DE LOS CONTRIBUYENTES MIGRANTES (ENTRE 2012 Y 2016) FRENTE AL RESTO. EN EUROS**

	Bienes y derechos no exentos afectos a actividades empresariales y profesionales	Bienes y derechos exentos afectos a actividades empresariales y profesionales	Acciones y participaciones en IICC, negociadas, no exentas	Acciones y participaciones en IICC, no negociadas, no exentas	Acciones y participaciones otras entidades jurídicas, negociadas, no exentas	Acciones y participaciones otras entidades jurídicas, no negociadas, no exentas	Acciones y participaciones otras entidades jurídicas, negociadas, exentas	Acciones y participaciones otras entidades jurídicas, no negociadas, exentas
Migrantes	16.580*	31.038,52*	589.000*	98.251*	293.000*	350.000*	63.553,85*	2.090.000*
No migrantes	12.785	53.018	337.000	62.178	172.000	184.000	56.222	966.000
Migrantes a Madrid	17.744+	31.810+	762.000+	122.000+	372.000+	461.000+	92.256	2.940.000+
Migrantes a otras CCAA	14.740	29.819	316.000	60.509	167.000	176.000	18.199	747.000

- Se confirma que hay una diferencia (positiva o negativa) en medias estadísticamente significativa para el grupo patrimonial en cuestión, atendiendo a
- * los contribuyentes migrantes frente a aquellos que no han migrado
 - Se confirma que hay una diferencia (positiva) en medias estadísticamente significativa para el grupo patrimonial en cuestión, atendiendo a los
 - + contribuyentes que han migrando a Madrid frente a los que lo han hecho a otras CCAA

	Base imponible IP	Base liquidable IP	Base imponible IRPF (total)	Cuota íntegra IRPF (total)	Cuota íntegra IP	Cuota minorada IP	Bonificaciones autonómicas IP	Cuota a ingresar IP
Migrantes	2.550.000*	1.890.000*	105.000	30.031	13.995*	13.995*	10.802*	3.193*
No migrantes	1.720.000	1.140.000	88.828	24.981	8.376	8.374	3.556	4.819
Migrantes a Madrid	3.020.000+	2.330.000+	133.000+	38.578+	17.576+	17.576+	17.576+	0+
Migrantes a otras CCAA	1.820.000	1.190.000	59.794	16.525	8.336	8.336	9.750	8.239

- * Se confirma que hay una diferencia (positiva o negativa) en medias estadísticamente significativa para el grupo patrimonial en cuestión, atendiendo a los contribuyentes migrantes frente a aquellos que no han migrado
- + Se confirma que hay una diferencia (positiva o negativa) en medias estadísticamente significativa para el grupo patrimonial en cuestión, atendiendo a los contribuyentes que han migrando a Madrid frente a los que lo han hecho a otras CCAA

Fuente: Elaboración propia a partir del Panel de Declarantes del IP, 2012-2016, AEAT

CUADRO 5.10. COMPARACIÓN DE LOS PROMEDIOS EN LAS MAGNITUDES BÁSICAS DEL IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO (EJERCICIO 2016) DE LOS CONTRIBUYENTES MIGRANTES (ENTRE 2012 Y 2016), CON RESIDENCIA DE ORIGEN (EN 2012) EN ARAGÓN, FRENTE AL RESTO

	Bienes y derechos no exentos afectos a actividades empresariales y profesionales	Bienes y derechos exentos afectos a actividades empresariales y profesionales	Acciones y participaciones en IICC, negociadas, no exentas	Acciones y participaciones en IICC, no negociadas, no exentas	Acciones y participaciones otras entidades jurídicas, negociadas, no exentas	Acciones y participaciones otras entidades jurídicas, no negociadas, no exentas	Acciones y participaciones otras entidades jurídicas, negociadas, exentas	Acciones y participaciones otras entidades jurídicas, no negociadas, exentas
Migrantes	15.644*	(n.d.)	575.000*	98.592*	289.000*	347.000*	(n.d.)	593.000
No migrantes	12.519	41.470	295.000	70.369	160.000	103.000	38.698	743.000
Migrantes a Madrid	18.011	(n.d.)	777.000+	124.000+	379.000+	470.000+	(n.d.)	704.000
Migrantes a otras CCAA	12.268	(n.d.)	288.000	62.501	161.000	171.000	(n.d.)	435.000

Se confirma que hay una diferencia (positiva) en medias estadísticamente significativa para el grupo patrimonial en cuestión, atendiendo a los contribuyentes

* aragoneses migrantes frente a aquellos que no han migrado

Se confirma que hay una diferencia (positiva) en medias estadísticamente significativa para el grupo patrimonial en cuestión, atendiendo a los contribuyentes

+ aragoneses que han migrando a Madrid frente a los que lo han hecho a otras CCAA

	Base imponible IP	Base liquidable IP	Base imponible IRPF (total)	Cuota íntegra IRPF (total)	Cuota íntegra IP	Cuota minorada IP	Bonificaciones autonómicas IP	Cuota a ingresar IP
Migrantes	2.520.000*	1.860.000*	86.688	21.038	12.459*	12.459*	10.311*	2.148*
No migrantes	1.390.000	996.000	62.222	16.824	5.845	5.845	0	5.845
Migrantes a Madrid	3.080.000+	2.380.000+	73.036	17.140	16.941+	16.941+	16.941+	0+
Migrantes a otras CCAA	1.710.000	1.120.000	106.000	26.596	6.069	6.069	858	5.211

Se confirma que hay una diferencia (positiva o negativa) en medias estadísticamente significativa para el grupo patrimonial en cuestión, atendiendo a los

* contribuyentes aragoneses migrantes frente a aquellos que no han migrado

Se confirma que hay una diferencia (positiva o negativa) en medias estadísticamente significativa para el grupo patrimonial en cuestión, atendiendo a los

+ contribuyentes aragoneses que han migrando a Madrid frente a los que lo han hecho a otras CCAA

Fuente: Elaboración propia a partir del Panel de Declarantes del IP, 2012-2016.

6. CONCLUSIONES GENERALES, LIMITACIONES Y EXTENSIONES DEL INFORME

Esta memoria recoge los principales resultados de un extenso trabajo en el que hemos abordado el análisis de una selección de posibles efectos económicos asociados al marco tributario de la Empresa Familiar en Aragón.

Los condicionantes que pueden suponer para su desarrollo, las consecuencias más directas respecto a su transmisión dentro de un mismo entorno familiar, o incluso para su propia supervivencia más allá de aquellos que la han constituido y desarrollado, han orientado los diversos apartados que hemos abordado en esta investigación.

El trabajo desarrolla adicionalmente varios ejercicios empíricos que sirven de soporte para los distintos resultados obtenidos. En primer lugar, hemos trabajado con una selección de empresas aragonesas, de las que se ha extraído una valiosa información a partir de los datos depositados en la base de datos SABI con un rango temporal suficientemente amplio, lo que en sí mismo resulta muy revelador para el conocimiento detallado de las peculiaridades que rodean a las empresas familiares en nuestra comunidad.

En segundo lugar, con el fin de estudiar los efectos en la supervivencia de la empresa tras una transmisión hereditaria (asociados a los posibles problemas de liquidez empresarial por la asunción de la carga del ISD) se ha utilizado la estadística de declarantes por ISD en 2014 en Aragón.

Por otro lado, se han considerado los datos que proporciona la Muestra Panel de Impuesto sobre el Patrimonio de la AEAT, basada en los datos de las declaraciones por este impuesto en el período 2012-2016. El trabajo con esta base de datos nos permite realizar una primera aproximación a la hora de detectar migraciones originadas por la distinta fiscalidad autonómica y, de forma concreta, explorar los posibles efectos que la actual heterogeneidad regional en la imposición española sobre la riqueza puede estar provocando en las EF's aragonesas.

Con todo lo anterior, los distintos aspectos abordados y el trabajo empírico descrito nos han permitido llegar a una serie de conclusiones relevantes que exponemos a continuación.

1. La EF constituye una parte esencial del tejido empresarial en Aragón que ha de preservarse con un marco tributario que le permita competir con otras estructuras productivas y transferir a otras generaciones su propiedad sin poner en peligro su propia supervivencia. La implicación del entorno familiar, su distribución en el territorio, la concentración de la propiedad, los mecanismos en la toma de decisiones, la continuidad intergeneracional y sus dificultades en la gestión empresarial hacen imprescindible un tratamiento fiscal diferenciado que atienda dichas peculiaridades. Esta adecuación tributaria específica para la EF resulta determinante para su supervivencia y su capacidad para competir en un contexto económico cada vez más difícil, en el que las diferencias tributarias entre territorios y las sinergias que

benefician a las grandes empresas suponen obstáculos que no deben pasar desapercibidos para los poderes públicos.

2. A partir de la selección de empresas que llevamos a cabo podemos afirmar que, de acuerdo con los datos proporcionados por SABI, las transmisiones de la propiedad de las empresas no son frecuentes y se producen mayoritariamente en favor de extraños, resultando que las que se producen en favor de los familiares más cercanos de los socios representan escasamente una cuarta parte del total. Por otro lado, las transmisiones no son muy cuantiosas, generalmente se transmite un porcentaje de capital inferior al 50% y en solo un tercio de las ocasiones se transmite una porción de la propiedad de la empresa que pueda originar una posición de dominio por parte de uno de los socios. Esta situación se da también incluso respecto a los familiares más cercanos, para quienes se dan con más frecuencia las transmisiones del 100% del capital, siendo el caso de las sociedades con un carácter unipersonal. No obstante, si consideramos la existencia de vínculo familiar en el origen (lo que nos llevaría a una selección muy cercana al concepto de EF que contempla la normativa) resulta que, en este caso, la mayoría de las transmisiones tiene lugar en favor de familiares en la mayor parte de los casos. Aunque esas transmisiones siguen siendo de partes del capital no mayoritarias, sí que pueden ser decisivas ya que, en muchos casos, los receptores ya tendrán parte del capital, con lo que pequeñas transmisiones podrían desembocar en una posición mayoritaria dentro del accionariado.

3. La caracterización de las transmisiones ofrece algunas peculiaridades en función del territorio analizado. Zaragoza es el territorio de la muestra donde las empresas que cuentan con vínculo familiar en el origen tienen un menor peso y es, también, donde se da en mayor porcentaje las transmisiones hacia extraños y entre los familiares más directos (Grupo II del ISD). En el lado opuesto, Teruel es la provincia donde más empresas hemos detectado con vínculo familiar en el origen y donde destacan las transferencias a familiares cercanos. Por su parte Huesca tiene el porcentaje más alto a familiares del grupo III del ISD, esto es, hermanos, sobrinos y familiares de tercer grado. Finalmente, para las tres provincias se mantiene el hecho de que el porcentaje de transmisión no suele ser pleno, predominando las operaciones que suponen transferencia de menos del 50% del capital, disminuyendo a medida que el grado de parentesco se va alejando.

4. Si bien el período considerado abarca desde 2004 hasta 2020 no hemos detectado una mayor intensidad de transmisiones en ninguno de los períodos en los que hemos estructurado nuestro estudio. Así, el número de transmisiones y su caracterización se ha mantenido constante en todo momento, teniendo un efecto muy limitado los cambios normativos sobre la fiscalidad de las transmisiones de capital para las EF. Su distribución en el tiempo y por territorios es similar en todo momento. Sin embargo, sí que puede advertirse un ligero cambio sobre los destinatarios de las transmisiones, ya que en el período 2004-2010 destacaban las transmisiones a familiares cercanos, hasta un 34% del total, cifra que se va diluyendo hasta un escaso 20% en el período 2016-2020, al tiempo que van ganando mayor presencia las operaciones en favor de familiares lejanos y ajenos. Conviene precisar en este sentido el cambio normativo acaecido en el ISD aragonés en 2012 mediante el cual los familiares de

tercer grado se vieron beneficiados con una reducción del 30% en las transmisiones de EF, lo que ha podido orientar este cambio de tendencia. Finalmente, los datos analizados reflejan que la mayor parte de las transmisiones tienen lugar después de pasados más de 20 años desde la constitución de la sociedad, lo cual revela una estabilidad de la masa societaria en el proyecto empresarial que se persigue, y la ausencia de fines especulativos a corto plazo.

5. Contrariamente a lo que podría esperarse, para las empresas seleccionadas las transmisiones no suponen la desaparición total del accionista mayoritario si no que, en general, este se mantiene entre la base societaria (con más o menos participación) por una razón de apego al proyecto empresarial o como alternativa patrimonial en un negocio que ha visto desarrollarse y en el que ha sido parte determinante. No obstante, en las empresas con vínculo familiar en el origen, los resultados son diferentes dado que en la mayor parte de las transmisiones el accionista mayoritario desaparece. Este comportamiento diferente podría explicarse por razones fiscales ya que estos propietarios de EF tienen incentivos importantes en las transmisiones hacia parientes cercanos, los cuales son efectivos si se producen mediante la transferencia completa (o muy mayoritaria) de su participación en la empresa en el momento de su jubilación.

6. La información analizada también contrasta con algunas ideas preconcebidas sobre la idiosincrasia de las EFs. Así, es frecuente que los socios alternen su condición en la propiedad de la empresa con cargos en la administración y representación de la misma, siendo pocos los casos advertidos donde la administración social corresponde a un tercero sin vínculo societario. Tanto es así que en la mayor parte de las situaciones analizadas el administrador único de la empresa correspondería con alguno de sus propietarios. Por otro lado, la utilización de sociedades interpuestas en la propiedad de la empresa no es destacable, ni respecto al total de la muestra ni en aquellas que tienen vínculo familiar en el origen, en ambos casos muestran porcentajes similares en torno a la sexta parte de las analizadas.

7. El análisis de la distribución de las empresas que responden al perfil de EFs en los distintos sectores productivos arroja unos resultados donde, mayoritariamente, se desarrollan en el sector servicios y, en menor medida, en industrias básicas de transformación. En concreto, el mayor número de coincidencias se da en la división 6 de las Instrucciones del IAE que se refiere a “Comercio, restaurantes, hospedaje y reparaciones” seguido de otros como industrias transformadoras del metal, manufactureras, agrarias o construcción. Estos sectores son también los predominantes en aquellas con vínculo familiar en el origen y en los casos en los que ha habido transmisiones.

8. Hemos abordado un análisis estadístico de las diferencias de distintos valores promedio de algunas magnitudes económicas proporcionadas por SABI, atendiendo a distintas tipologías de firmas dentro de la selección de empresas aragonesas con la que se ha trabajado. Para este informe, era de especial interés conocer si este comportamiento económico era o no distinto dependiendo de si las empresas experimentaban una transmisión, de si se trataba de empresas con un vínculo familiar original, y de si se producía simultáneamente una y otra circunstancia.

Para atender a este objetivo, y una vez que contábamos con los subconjuntos de población relevantes (empresas familiares *vs.* resto de empresas; empresas transmitidas *vs.* resto de empresas; empresas familiares transmitidas *vs.* resto de empresas; etc.), hemos calculado contrastes estadísticos de diferencia de medias en las distribuciones de diversas magnitudes contables y económicas de interés. El contado número de ocasiones en que dichos promedios han resultado ser estadísticamente distintos (y casi siempre referidos al indicador de solvencia a corto plazo) quizás sea el resultado más relevante de todos los hallados: sobre los diversos grupos de empresas considerarlos, no se puede mantener que exista un comportamiento (promedio) significativamente diferente en cuanto a la solvencia, rentabilidad financiera y empleo de mano de obra, durante el período 1999-2019. De forma particular, esta imposibilidad de diferenciación se puede establecer para las empresas familiares en general, y para los negocios familiares transmitidos en particular.

9. El análisis exhaustivo de la base de declarantes del Impuesto sobre Sucesiones en Aragón del año 2014 nos permite indicar que los contribuyentes que se benefician de una reducción por EF, muy elevada, presentan en su gran mayoría una liquidación positiva del impuesto, lo que nos lleva a poder concluir que en la transmisión lucrativa se ven favorecidos por una masa hereditaria adicional a la de los bienes y derechos ligados a la EF. Además, nuestras estimaciones nos permiten indicar que, en media, el valor de esos bienes adicionales es muy superior que el que se transmite a contribuyentes que no declaran una reducción por EF. Esta es una conclusión que no solamente se puede hacer en términos globales, sino también atendiendo al desglose de bienes recibidos: EF, vivienda habitual, explotaciones agrarias y resto de bienes. Por lo tanto, es factible que los titulares de las EF, a la hora de buscar una localización para su actividad, tengan en cuenta, entre otros factores, el gravamen que debe soportar la totalidad de sus bienes, no solo la tributación que por el acto concreto de la sucesión se produzca en el ISD.

10. Nuestro interés por contrastar la hipótesis de los efectos adversos que el ISD tiene sobre la liquidez de la empresa y su supervivencia nos ha permitido concluir, siguiendo el trabajo de Houben y Maiterth (2011) que nos ha servido de guía en este trabajo, y con las precauciones necesarias en esta aseveración, que un cambio en los beneficios atribuidos en el ISD a los herederos de bienes y derechos considerados EF no comprometería de manera excesivamente grave la liquidez empresarial si la transmisión se dirige a los parientes más cercanos. No obstante, también se constata que, si tales transmisiones afectaran a parientes no cercanos (hermanos, sobrinos, tíos, etc.), buena parte de los escenarios de reforma del actual tratamiento fiscal en el ISD para las EF's que han sido simulados en este informe podrían comprometer la viabilidad financiera de algunas de las empresas afectadas por el ISD.

11. En cuanto al ejercicio aplicado efectuado en el informe con el objetivo de detectar posibles indicios de movilidad residencial en España por motivos fiscales (vinculados a la imposición patrimonial), y que explota un panel de declarantes del IP en el período 2012-2016, podemos señalar que se observa, en primer lugar, que los migrantes declaran en promedio una mayor cantidad de patrimonio no exento en bienes y derechos afectos a negocios, fondos, en acciones no negociadas y en acciones negociadas; una mayor cantidad de base imponible,

liquidable y cuota (íntegra y minorada) en el IP; una mayor cantidad de bonificaciones autonómicas en el IP; y una menor cantidad de cuota a ingresar en el IP. La lectura conjunta de todos estos hechos es la siguiente: estos resultados son, a priori, compatibles con la existencia de migración por motivos de ahorro fiscal.

12. En cuanto a los bienes y derechos afectos a negocios que están exentos en el IP, los migrantes presentan una valoración promedio menor que los no migrantes. Este resultado también es interesante, pues señala que, respecto a la propiedad de este tipo de bienes que no tiene consecuencias tributarias (pues es un patrimonio exento), el declarante migrante presenta una valoración menor, por lo que su motivación para el desplazamiento no parece estar vinculada a la posesión de negocios individuales.

13. Finalmente, otro hecho destacado es que, atendiendo a las bases imponibles y cuotas íntegras del IRPF declaradas (se declaran en el IP para el cálculo de la denominada deducción por límite conjunto IP+IRPF), no hay una diferencia significativa en las mismas entre migrantes y no migrantes. Es decir, en todo caso, la migración no parece venir vinculada a motivos fiscales en el ámbito del IRPF.

14. Si nos centramos exclusivamente en aquellos migrantes que eligen Madrid como destino frente al resto de destinos, y centrándonos exclusivamente en las discrepancias respecto a los resultados anteriores, no existe significatividad en la diferencia de valoración en las participaciones negociadas que están exentas en el IP. Este resultado, junto a la permanencia del resto de diferencias en las distintas magnitudes del IP entre migrantes a la capital frente al resto de territorios, también nos sugiere la posible existencia de motivos de ahorro fiscal a la hora de explicar los traslados a Madrid, pues, como ya se ha explicado de forma reiterada, es la única comunidad que conduce a cuotas nulas en el tributo.

15. Por último, también debe subrayarse que en el caso de los contribuyentes desplazados a Madrid (frente a los migrantes a otros territorios), sí que existen diferencias significativas en la base imponible y la cuota íntegra consignada en el IRPF. Se trata de individuos con bases imponibles en este impuesto relativamente altas (133.000 euros de promedio) y con cuotas íntegras también relativamente elevadas (38.578 euros de promedio). En definitiva, para este subconjunto de contribuyentes, el atractivo tributario de Madrid ya no estribaría solo en la bonificación total del IP, sino posiblemente en el conjunto de ahorros fiscales que ofrece esta región en el resto de impuestos personales: IRPF, y, sobre todo para aquellos preocupados por planificar su herencia por tener una edad avanzada (tal y como nos indica la literatura revisada).

Finalmente, queremos recoger algunas limitaciones metodológicas que podrían afectar al alcance de alguno de los resultados mostrados, y también algunas extensiones que en el futuro podría tener el informe que aquí se presenta.

En cuanto a las limitaciones, estas tienen que ver con la información concreta que el analista dispone a la hora de detectar posibles efectos temporales derivados de una imposición como es la que afecta a las transmisiones no lucrativas. En España, no es factible contar con una base de datos de herencias (y de otras transmisiones gratuitas) que tenga como ámbito el conjunto del territorio nacional, ni para años naturales concretos, ni, por supuesto, que abarque un período de tiempo suficientemente amplio. La ausencia de este tipo de bases de datos, que sí se han dado y utilizado en experiencias como la estadounidense, imposibilita que, actualmente, para la realidad española, se puedan detectar y medir algunos de los efectos económicos asociados a la imposición sobre herencias y donaciones evidenciados en otros países.

Adicionalmente, en nuestro país, hay una complicación estadística adicional: la no integración de las bases de datos fiscales de los territorios de régimen común y de régimen foral. Lógicamente, este hecho dificulta el seguimiento de las posibles migraciones por motivos tributarios, ya que, cuando estas tienen su origen o destino en País Vasco y Navarra, no es posible su detección por parte del investigador.

Concluimos. Una extensión natural del presente informe ya ha sido adelantada en la sección dedicada a la movilidad regional de los contribuyentes españoles. Para conseguir una mayor robustez empírica en la detección de esta movilidad tributaria, y de la cuantificación de su importancia real, sería necesario plantear un ejercicio de especificación y estimación econométrica, que incluyera la(s) variable(s) fiscal(es) como determinante(s) a la hora de explicar desplazamientos individuales entre distintas jurisdicciones, añadiendo necesariamente todos aquellos factores que la literatura económica especializada ha venido destacando cuando ha descrito los beneficios y los costes a los que se enfrentan las personas (y los hogares a los que pertenecen) al cambiar de residencia habitual.

Abundando en lo anterior, la rentabilidad neta anual de determinados instrumentos de inversión en España viene explicada por la acción combinada del IRPF y del IP. Si se asume una tributación heterogénea del IP en cada comunidad (la tributación del ahorro en el IRPF es, por el contrario, homogénea en todo el territorio nacional), se llega al resultado de que, inversiones, empresariales o no, que obtienen la misma rentabilidad financiera, sin embargo, pueden producir rendimientos netos considerablemente distintos en función de cuál sea la residencia fiscal del inversor/ahorrador. Esta variable fiscal (combinada) sería, sin duda, una de las que pueden ser, a priori, más relevantes a la hora de explicar posibles comportamientos estratégicos de cambio de residencia por motivos tributarios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agencia Estatal de Administración Tributaria: *Estadística de los Declarantes del Impuesto sobre el Patrimonio* (varios años). Disponible en:

https://www.agenciatributaria.es/AEAT.internet/datosabiertos/catalogo/hacienda/Estadistica_de_los_declarantes_del_impuesto_sobre_el_patrimonio.shtml

Agencia Estatal de Administración Tributaria (2019): *Muestra de Patrimonio de la Agencia Tributaria, 2012-2016*.

Agrawal, D. R., D. Foremny y C. Martínez Toledano (2020): “Paraísos Fiscales, Wealth Taxation, and Mobility”, *IEB Working Paper* 2020/15.

Anderson, R. y D. Reeb (2003): “Founding-family ownership and firm performance: Evidence from the S&P 500”, *Journal of Finance*, 58(3): 1301-28.

Aron-Dine, A. (2007): ‘An Unlimited Estate Tax Exemption for Farmland: Unnecessary, Open to Abuse, and Likely to Hurt, Rather than Help, Family Farmers’, *Center on Budget and Policy Priorities*, October 1.

Astrachan, J. H. y R. Tutterow (1996): “The Effect of Estate Taxes on Family Business: Survey Results”, *Family Business Review* 9(3):303-314.

Bakija, J. y J. Slemrod (2004): “Do the Rich Flee from High State Taxes? Evidence from Federal Estate Tax Returns”, *NBER Working Paper* No. 10645.

Banco de España (2019): ‘Encuesta financiera de las familias (EFF) 2017: Métodos, resultados y cambios desde 2014’, *Boletín Económico*, 4/2019.

Barberán. M.A. y Trueba, M^a.C. (2018a): “La propuesta de reforma del ISD de la Comisión Lagares: una aplicación al caso de la Comunidad Autónoma de Aragón”, *Documento de Trabajo 2/2018*, Instituto de Estudios Fiscales.

Barberán. M.A. y Trueba, M^a.C. (2018b): “Análisis de la redistribución y la progresividad efectiva de las autoliquidaciones de sucesiones”, en *Gobierno de Aragón (2018), Informe del ISD en Aragón*, 138-158.

Barberán. M.A. y Trueba, M^a.C. (2018c): “Simulación conforme a la propuesta del informe de la comisión de expertos para la reforma del Sistema tributario”, en *Gobierno de Aragón (2018) Informe del ISD en Aragón*, Gobierno de Aragón, 159-166.

Batchelder, L. (2009): “What should society expect from heirs? The case for a comprehensive inheritance tax”, *Tax Law Review*, 63.

- Batchelder, L. (2016): “The ‘Silver Spoon’ tax: How to strengthen wealth transfer taxation”, en *Delivering equitable growth. Strategies for the next Administration*, Washington Center for Equitable Growth.
- Bennedsen, M. et al. (2007); “Inside the family firm: The role of families in succession decisions and performance”, *The Quarterly Journal of Economics*, 122: 647-691.
- Bjuggren, P. y Sund, L. (2002): “A transaction cost rationale for transition of the firm within the family”, *Small Business Economics*, 19: 123-133.
- Blanchflower, D. G. y A. J. Oswald (1998): “What Makes an Entrepreneur?”, *Journal of Labor Economics*, 16(1): 26-60.
- Blanco, V. et al. (2009), “La estructura financiera de la EF y el cambio generacional”, *Revista Española de financiación y contabilidad*, vol. XXXVIII, nº 141, 57-73.
- Bloom, N. y J. Van Reenen (2007): “Measuring and explaining management practices across firms and countries”, *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 122(4): 1351-1408.
- Brülhart, M. y R. Parchet, R. (2014): “Alleged tax competition: The mysterious death of bequest taxes in Switzerland”, *Journal of Public Economics*, Vol. 111: 63-78.
- Brunetti, M. (2006): “The estate tax and the demise of the Family Business,” *Journal of Public Economics*, Vol. 90: 1975-93.
- Burkat, M. et al. (2003): “Family firms”, *The Journal of Finance*, vol. LVIII (5): 2167-2201.
- Burman, L. E., R. McClelland y C. Lu (2018): *The Effects of Estate and Inheritance Taxes on Entrepreneurship*. Washington, DC: Urban-Brookings Tax Policy Center.
- Cagetti, M. y M. De Nardi. 2009. “Estate Taxation, Entrepreneurship, and Wealth”, *American Economic Review* 99 (1): 85–111.
- Carney, M., et al. (2014): “Dead money: inheritance law and the longevity of family firms”, *Entrepreneurship Theory and Practice* vol 38 (6), November: 1261-1283.
- Carney, M., E. Gedajlovic, E. y V. Strike (2014): “Dead money: Inheritance law and the longevity of family firms”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 38 (Family Business Special Issue): 1261–1283.
- Chye-Ching Huang (2009): *Congress Should Not Weaken Estate Tax Beyond 2009 Parameters*, March 11, Center on Budget and Policy Priorities.
- Cole. A. (2015): ‘Estate and Inheritance Taxes around the World’, *Tax Foundation Fiscal Fact* 458.
- Dirección General de Tributos (2018): *Informe sobre el ISD en Aragón*, Gobierno de Aragón.

- Ellul, A. et al. (2010): "Inheritance law and investment in family firms", *American Economic Review*, 100: 2414-2450.
- Erixson, O. y S. Escobar (2020): "Deathbed tax planning", *Journal of Public Economics*, 185:1-16.
- Gale, W. G. y J. Slemrod (2000): "Life and Death Questions About the Estate Tax." *National Tax Journal* 54 (1): 889–912.
- Gale, W. G. y J. Slemrod (2001): "Rethinking the Estate and Gift Tax", *The Brookings Institution Conference Report* nº 5, March 2001.
- Glogowsky, U. (2015): *Essays in Evidence-based Economics: Compliance, Public Goods and Taxation*, PhD Thesis, Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg.
- Gómez-Betancourt, G. et al. (2008): "Estudio exploratorio de los factores que influyen en la selección de un mecanismo de sucesión patrimonial en las empresas familiares colombianas", *Cuadernos de Administración*, 21 (37): 269-292.
- González-Val, R. y M. Marcén (2019): "¿Votan los españoles con los pies ante el *dumping* fiscal? El caso del ISD", *Documentos de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales* 15/2019.
- Gravelle, J. y Maguire, S. (2006): "Estate and gift taxes: Economic issues", *CRS Report for Congress*, Congressional Research Service.
- Grossmann, V. y H. Strulik, H. (2010): "Should continued-family firms face lower taxes than other estates?", *Journal of Public Economics*, Vol. 94 (1-2): 87-101.
- Hines, J.R., et al. (2016). "Intervivos Transfers of ownership in family firms", *Working paper 22301*. National Bureau of Economic Research.
- Holtz-Eakin, D. (1995): "Should Small Business Be Tax-Favoured?", *National Tax Journal* 48(3):387-395.
- Holtz-Eakin, D. (1999): "The Death Tax: Investments, Employment, and Entrepreneurs", *Tax Notes* 84 (August 2): 782–92.
- Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian, and H. S. Rosen (1993): "The Carnegie Conjecture: Some Empirical Evidence", *Quarterly Journal of Economics* 108 (2): 413–35.
- Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian, and H. S. Rosen (1994a): "Entrepreneurial Decisions and Liquidity Constraints", *The RAND Journal of Economics* 25(2):334-347.
- Holtz-Eakin, D., D. Joulfaian, and H. S. Rosen (1994b): "Sticking it Out: Entrepreneurial Survival and Liquidity Constraints", *Journal of Political Economy*, 102(1):53-75.

- Holtz-Eakin, D., J. W. R. Phillips y H. S. Rosen (2001): "Estate Taxes, Life Insurance, and Small Business", *Review of Economics and Statistics* 83 (1): 52–63.
- Houben, H. y R. Maiterth, R. (2011): "Endangering of businesses by the German inheritance tax? An empirical Analysis", *Business Research*, Vol. 4(1):32-46.
- Huang, C. y C. Clo (2017): "Ten Facts You Should Know About the Federal Estate Tax", *Center on Budget and Policy Priorities*, October 30.
- Joulfaian, D. (2005), "Choosing between gifts and bequests: how taxes affect the timing of wealth transfers", *Working Paper 11025*, National Bureau of Economic Research.
- Joulfaian, D y K. McGarry (2004): 'Estate and gift tax incentives and inter vivos giving', *National Tax Journal*, 57(2), 429-444.
- Kindermann, F., L. Mays y D. Sachs (2018): "Inheritance Taxation and Wealth Effects on the Labor Supply of Heirs,", NBER Chapters, en *Inequality and Public Policy, Trans-Atlantic Public Economics Seminar 2018*, National Bureau of Economic Research.
- Kleven, H.J., C. Landais, M. Muñoz y S. Stantcheva (2019): "Taxation and Migration: Evidence and Policy Implications," *NBER Working Paper 25740*, National Bureau of Economic Research.
- Kopczuk (2006): 'Estate Taxation', *NBER-The Reporter Spring 2006*, nº 2, National Bureau of Economic Research.
- Kopczuk, W. (2007): "Bequest and tax planning: Evidence from estate tax returns", *The Quarterly Journal of Economics*, pp. 1801-1854.
- Kopczuk (2009): "Economics of estate taxation: A brief review of theory and evidence", *NBER Working Paper 15741*, National Bureau of Economic Research
- Kopczuk, W., y J. Slemrod (2001): "The Impact of the Estate Tax on the Wealth Accumulation and Avoidance Behavior of Donors," en W. G. Gale, J. R. Hines, Jr., y J. Slemrod (Eds.), *Rethinking Estate and Gift Taxation*, Washington: Brookings Institution Press.
- Lagos, G. (2013): "Planificación fiscal de la sucesión de la EF", en V. Fernández (ed.), *Nuevas investigaciones sobre la gestión de la EF en España*: 85-112. Barcelona: Omnia Science.
- López-Laborda J. y F. Rodrigo (2017): 'Movilidad de los contribuyentes de rentas altas en respuesta a las diferencias regionales en los impuestos personales', FEDEA, *Estudios sobre la Economía Española* 2017-28.
- McGarry, K. (2013): "The Estate Tax and Inter Vivos Transfers over Time", *American Economic Review* 103 (3): 478–83.

- Melguizo, M. (2009): 'Planificación fiscal en la transmisión lucrativa de padres a hijos', ICE: Revista de Economía, 850: 125-145.
- Molly, V. et al. (2010): "Family business succession and its impact on financial structure and performance", *Family Business Review*, 23 (2): 131-147.
- Morck, R., D. Stangeland, D. y B. Yeung, B. (2000): "Inherited wealth, corporate control, and economic growth: The Canadian disease?", en *Concentrated Corporate Ownership*, pp. 319-372, National Bureau of Economic Research.
- Moretti, E. y D. Wilson (2016): "The Effect of State Taxes on the Geographical Location of Top Earners: Evidence from Star Scientists", *Federal Reserve Bank of San Francisco Working Paper* 2015-06.
- Morris, M. H., et al. (1996): "Factors influencing family business succession", *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, vol. 2 (3): 68-81.
- Niimi, Y. (2016), "To avoid or not to avoid inheritance taxes? That is the question for parents: empirical evidence from Japan", *MPRA paper n. 71693 (Munich Personal RePEc Archive)*.
- Nordblom, K. Y Ohlsson, H., (2006) "Tax avoidance and intra-family transfers", *Journal of Public Economics*, 90, 1669–1680.
- Papke, L.E. (1989): 'Interstate business tax differentials and new firm location: Evidence from panel data', *Journal of Public Economics*, 45(1): 47-68.
- Pérez-González, F. (2006): "Inherited control and firm performance", *American Economic Review*, Vol. 96(5): 1559-1588.
- Portillo, M.J., Sánchez, G. y García J.J. (2012): "Incentivos fiscales y planificación fiscal de la EF española: un estudio empírico", *Revista de EF* 2(2): 73-91.
- Poterba, J. (1997): "The Estate Tax and After-Tax Investment Return", *NBER Working Paper* 6337, National Bureau of Economic Research.
- Poterba, J. (1998): "Estate and Gift Taxes and Incentives for Giving in the United States." *NBER Working Paper* 6842, National Bureau of Economic Research.
- Redonda, A. (2017): 'Inheritance Taxation, Corporate Succession and Sustainability', *CEP Discussion Note* 2017/1.
- Registro de Economistas Asesores Fiscales, REAF, (2021): *Panorama de la Fiscalidad Autonómica y Foral 2021*, Madrid.
- Repetti, J. R. (1999): 'The Case for the Estate and Gift tax', *Tax Notes*, 86.

- Scheuer, F. y J. Slemrod (2019): "Taxation and the Superrich", *National Bureau of Economic Research Working Paper* 26207.
- Shin, H. (2020): "Avoiding inheritance taxes in family firms", *Financial Management*, 49: 1051-1082.
- Sistema de Análisis de Balances Ibéricos (SABI) [base de datos online]. Madrid: Informa. Consultado el 1 de marzo de 2021. Disponible mediante licencia: <http://www.informa.es/es/soluciones-financieras/sabi>.
- Smith, B. y B. Amoako-Adu (1999): "Management succession and financial performance of family controlled firms", *Journal of Corporate Finance*, 5(4): 341-68.
- Trueba, M^a C., F. Rodrigo y M.A. Barberán (2019): *Análisis del tratamiento tributario de la EF y de las peculiaridades ofrecidas por el ámbito fiscal aragonés. Lecciones de la experiencia comparada*, Memoria del I Premio de Investigación de la Cátedra de EF de la Universidad de Zaragoza, mimeo, Zaragoza.
- Tsoutsoura, M. (2015): "The effect of succession taxes on family firm investment: Evidence from a natural experiment", *The Journal of Finance*, Vol. LXX(2):649-688.
- Villalonga, B. y R. Amit (2006): "How do family ownership, control and management affect firm value?", *Journal of Financial Economics*, Vol. 80(2): 385-417.
- Vincencová, E. et al. (2015): "The tax effects of the family business succession", *Procedia Economics and Finance*, 34: 303-310.
- Vozikis, G.S. et al. (2012): "Reducing the hindering forces in intra-family business succession", *American Journal of Economics and Business Administration*, 4 (1): 94-104.
- Yakovlev, P. y A. Davies (2014): "How Does the Estate Tax Affect the Number of Firms", *Journal of Entrepreneurship and Public Policy*, Vol. 3(1):96-117.