

El concepto de renta fiscal

CARMEN MUÑOZ BERGER
Doctor en Ciencias Económicas.
Profesor Agregado Interino
de Hacienda Pública
de la Universidad de Bilbao.

1. INTRODUCCION

Trataremos, a lo largo de este trabajo, de recopilar las diferentes aportaciones científicas que sobre el concepto de renta fiscal han realizado diversos autores. Pero el trabajo intenta ser más ambicioso. Los estudiosos del tema defendían un concepto de renta que fuera válido a efectos fiscales partiendo de la premisa de que los conceptos existentes en el campo de la teoría económica sobre la renta no eran utilizables en el campo fiscal. Nosotros vamos a defender la tesis opuesta, pese a la validez de los diferentes conceptos teóricos de renta fiscal, nuestra tesis mantiene la equivalencia entre dichos conceptos y los conceptos micro y macroeconómicos de renta, a los cuales se intentaba superar debido a su falta, en unos casos, de operatividad, y en otros, por no recoger todo lo que puede ser considerado renta a efectos fiscales.

Desde el punto de vista microeconómico, Seligman (1) definía la renta como la "corriente de satisfacciones que se obtienen de los bienes por su utilidad". La renta es, por consiguiente, placer o beneficio. En un principio, la renta para Seligman era consumo, pero más adelante descubre que en realidad el capital es el resultado de la renta; renta es, por tanto, rendimiento o productividad, pero él mismo se contradice cuando más adelante, al intentar estimar la renta neta real a partir del capital, deduce de los ingresos las cargas anuales por depreciación, con lo que alcanza la conclusión de que la renta es lo que se separa del capital, manteniendo a éste intacto. La renta, en contraposición al capital, hace referencia a la cantidad que afluye en un determinado período y que está a disposición de su poseedor a efectos de consumo, de tal forma que, al gastarla, no sufra menoscabo el capital.

(1) SELIGMAN: *Principles of Economics*, 1914.

El concepto que da Seligman de renta es bastante confuso, pero él mismo se justifica diciendo que cuando por primera vez se establecieron los impuestos sobre la renta, la ciencia económica empezaba y aún no se habían analizado las relaciones entre el capital y la renta.

La definición dada por Seligman de renta "como corriente de satisfacciones que se obtienen de los bienes por su utilidad", no es operativa desde el punto de vista fiscal, ya que no es posible establecer un gravamen que recaiga sobre la satisfacción o utilidad, puesto que ésta no se puede medir.

El concepto macroeconómico más usual de renta es el utilizado por la Contabilidad Nacional: Producto Nacional Neto al coste de los factores (P. N. N. al c. f.). ¿Es posible utilizar la participación individual en el P. N. N. al c. f. como medida de la renta a efectos fiscales? Si es así, la renta fiscal de cada individuo sería simplemente "la remuneración recibida por los servicios reales que prestase a la economía". Pero, sin embargo, desde el punto de vista fiscal este concepto de renta presenta algunas dificultades, ya que no incorpora como capacidad de pago las:

- transferencias;
- ganancias de capital.

Las transferencias de renta en forma de pensiones, alimentos, etc., hace que algunos individuos posean rentas disponibles superiores a lo recibido a cambio de los servicios prestados. Al no incorporarse al concepto de renta y no ser, por tanto, gravadas, sitúa ventajosamente a aquellos que las poseen, a efectos fiscales. Esas ganancias de capital influyen asimismo en la renta disponible, aunque no se reflejen en la participación individual en el P. N. N. (2).

Todo ello conduce a la falta de operatividad en términos fiscales del concepto macroeconómico de renta, ya que lo que interesa es la capacidad total de pago del sujeto, y en dicho concepto no se incluía ni transferencias ni ganancias de capital.

Todo lo anterior dio oportunidad para la búsqueda de un concepto de renta fiscal que superase o la falta de operatividad del concepto microeconómico o ciertas ausencias del concepto macroeconómico de renta.

(2) FUENTES QUINTANA. E.: *Hacienda Pública*, Universidad Complutense de Madrid, 1973, pág. 314.

2. EVOLUCION HISTORICA DE CONCEPTO DE RENTA FISCAL

El impuesto sobre la renta de las personas físicas es una figura impositiva muy importante en la mayoría de los países, sobre todo en aquellos que poseen adelantos técnicos fiscales. Gran parte de los ingresos fiscales se consiguen a través de esta figura tributaria.

Uno de los más grandes problemas que ha sido presentado con el desarrollo de este impuesto ha sido el de definir lo mejor posible la renta, sobre la cual ha de recaer el impuesto. Han sido numerosos los trabajos de los hacendistas para llegar a un concepto de renta y su operatividad fiscal. Dos teorías netamente diferenciadas han sido defendidas por unos y por otros. Haremos un pequeño estudio de éstas. Las dos teorías básicas sobre el concepto de renta fiscal son:

La teoría de la periodicidad o de la fuente y la teoría de los incrementos netos de riqueza. La primera fue defendida por von Herman, su idea central no es otra que la consideración exclusiva como elementos de renta de aquellos ingresos periódicos que proceden de una fuente de renta. La otra teoría, la de los incrementos netos de riqueza, considera la renta como la suma de todos los ingresos que contribuyen a elevar el poder adquisitivo de quien los recibe. Esta teoría, que defendida por G. von Schanz se ve claramente que rechaza la idea, según la cual se consideraba renta todo aquello que posteriormente podía consumirse de acuerdo con un plan racional. Por lo tanto, quedaban excluidos todos los ingresos que no fueran periódicos.

Se necesitaron varios decenios para que esta teoría fuese aceptada por un gran número de conocidos teóricos como Haig, Simon, Due, Goode...

EL CONCEPTO DE RENTA, G. von Schanz (3).

Dos son las teorías básicas sobre el concepto de renta: la de von Herman, que sólo considera elementos de renta los ingresos periódicos que proceden de una fuente, y la de von Schanz, para el que la renta es la suma de todos los ingresos que contribuyen a elevar el poder adquisitivo de quien los recibe, también conocida como teoría de los incrementos netos de riqueza.

(3) VON SCHANZ, G.: *El concepto de renta y las leyes reguladoras del impuesto sobre la renta*, Hacienda Pública Española, núm. 3, págs. 155 y sigs., Madrid, 1970.

Este apartado intenta realizar un análisis de las principales ideas de Georg von Schanz y su contraste con las opiniones de diversos autores.

Veamos cómo desarrolla Schanz sus ideas. Toma como punto de partida el rendimiento, como concepto sobre el que no existen discrepancias, considerándolo como "la cantidad de bienes o su valor correspondiente que se deriva cada determinado tiempo de la producción o de la industria" (4). A continuación se plantea el problema de si hay que incluir también las utilidades, las prestaciones de terceros en valores pecuniarios, los derechos de uso y los aumentos de valor. En su opinión, la respuesta es afirmativa. El punto siguiente de discusión es el de si los aumentos y reducciones de valor a incluir son únicamente los ocurridos realmente o los meramente estimados.

Diferencia entre rendimiento bruto y neto, debido a los gastos ocurridos en su obtención. Hay también diversas opiniones, en este último caso, sobre qué gastos hay que incluir. Muchos opinan que los intereses de deudas no son deducibles. Otros, sin embargo, se apoyan en que, en la práctica, el hombre de negocios los deduce. Para Schanz, se parte de una errónea consideración: "Las deudas no son, en ningún caso, deudas de los rendimientos, sino de las personas que los obtienen." "En este sentido, sólo será lógica la deducción de la totalidad de los rendimientos, con lo que irán a parar a la renta", o bien "en cuanto que solamente se deducen los intereses de deudas que están en relación directa con el objeto o negocio". La claridad de este punto hace inútil cualquier comentario (5).

Si hasta ahora se ha hablado de rendimientos, ahora pasamos al concepto de renta, con lo que pasamos de la relación con un objeto o empresa a la persona. Este concepto es fundamental, desde nuestro punto de vista, pues habiéndose convertido el impuesto sobre la renta en el más importante de los sistemas tributarios, es esencial tener un concepto claro de la base sobre la que se va a operar. Por eso, dice Schanz que "nos es necesario para una importante institución pública, para la fiscalidad, en cuanto que ésta viene inspirada por el principio de que el individuo ha de apoyar el ente colectivo en la medida de su capacidad" (6).

Así, pues, "lo que se trata de conocer es la capacidad económica individual de una persona en un período determinado, los medios de que dis-

(4) *Ob. cit.*, pág. 155.

(5) *Ob. cit.*, pág. 157.

(6) *Ob. cit.*, pág. 157.

pone en tal período, sin disminuir su propio patrimonio y sin tener que recurrir a sus medios ajenos (deudas)" (7).

Schanz parte de la idea de Herman sobre la renta, pero precisándola. Ve en la renta "la medición de la total capacidad económica de la personalidad" (8). Para él es evidente que "para obtener la suma de los medios que puede utilizar una persona sin disminuir su patrimonio hay que incluir no sólo los rendimientos netos antes aludidos, con inclusión de usufructos, aumento de valor y prestaciones de terceros, sino también todas las mejoras y asignaciones de terrenos como donaciones, dotes, premios de lotería, herencias, etc. Y añade: "Si se observa consecuentemente el concepto, la renta se presenta como un ingreso de patrimonio neto en una economía, en un período dado" (9).

Hubo muchos que protestaron contra la inclusión que Schanz hace en el concepto de renta de beneficios, tales como herencias, donaciones, premios de lotería, etc., de carácter único y circunstancial. Para ello, unos como Mangoldt (10) y Mithoff (11) distinguen entre renta ordinaria y extraordinaria. Roscher (12) hace la distinción entre ingresos y renta, considerando a ésta restringida a aquellos ingresos que se derivan de una actividad económica. Similar a la de Roscher es también la idea de Vocke. Para él, las donaciones, premios de lotería, herencias, etc., no son rendimientos, y, en consecuencia, no pueden tener carácter de renta. Es evidente que tampoco reconoce más renta que la que tiene como base la actividad económica. No consideramos necesario incluir aquí los razonamientos que Schanz utiliza para rebatir estos criterios. Llega a la conclusión de que "el intento de hacer derivar la renta de los rendimientos exclusivamente es de todo punto erróneo y no conduce sino a una atrofia del mundo de la renta" (13).

Una gran parte de los tratadistas vincula el concepto de renta al factor de regularidad, situando al centro de gravedad en la fuente; entre ellos, Cohn y Wagner.

Sobre este punto, para Schanz "el supuesto de una repetición regular descansa definitivamente en una manera de considerar las cosas sumamente inconsistente. Ni cualitativa ni cuantitativamente se da cada año la mis-

(7) *Ob. cit.*, pág. 157.

(8) *Ob. cit.*, pág. 158.

(9) *Ob. cit.*, pág. 158.

(10) MANGOLDT: *Volkswirtschaftslehre*, 1868, pág. 300.

(11) MITHOFF: *Handbuch de Schonberg*, 3.^a ed., 1, pág. 576.

(12) ROSCHER: *Grundlagen der National oekonomie*, págs. 144-145.

(13) *Ob. cit.*, pág. 158.

ma renta ni tampoco está garantizada la repetición regular de una determinada suma cuando ésta viene constituida por el rendimiento líquido de una fuente fija". Los razonamientos de Schanz nos parecen suficientemente expresivos y es fácil llegar a su conclusión de que "tampoco se puede afirmar que porque la gente aspire a que sus ingresos se repitan regularmente y trate de asegurarse la periodicidad de los mismos, la repetición regular es el factor decisivo y esencial para el concepto de renta" (14).

Estamos con Schanz en que "queremos saber la capacidad económica de una persona en un período determinado, sin que tal persona consuma su capital o contraiga deudas; es decir, queremos saber a cuánto asciende lo que esa persona puede disponer en un año determinado. *Es irrelevante que esta suma se repita o no, que sea susceptible de repetirse y que sean éstos u otros los elementos de que se compone*" (15).

Por último, se plantea la idea de Neumann (16) para el cual lo que importa no es que los ingresos sean, en sí mismos, permanentes continuos o que se repitan regularmente, sino que sean la consecuencia regular y normal de fuentes receptoras duraderas. Pero, ¿qué se entiende por "fuentes receptoras duraderas"? Realmente es un concepto demasiado inconsistente, pues si nos referimos al trabajo en general se le puede considerar así, pero si lo hacemos a la capacidad de trabajo personal, ya es más difícil considerarla como tal. Otro tanto se podría decir del capital. Respecto al concepto "consecuencia regular", es demasiado ambiguo, poco operante. Tampoco parece cierta, si nos atenemos a la legislación fiscal, reciente (del tiempo de Schanz), la otra ventaja que atribuía Neumann a su concepto de renta: la de servir de base para la clasificación de la renta a efectos fiscales.

Recogemos, para terminar esta exposición, el resumen que hace G. von Schanz de sus ideas sobre el concepto de renta:

"Digamos, resumiendo, que incluimos en la renta todos los rendimientos líquidos y las utilidades, las prestaciones monetarias de terceros, todos los donativos y regalos, herencias, legados, premios de lotería, capitales y rentas de seguros, ganancias coyunturales de cualquier naturaleza y que excluimos todos los intereses de deudas y las pérdidas patrimoniales. Lo que resulta así está a disposición del per-

(14) *Ob. cit.*, pág. 160.

(15) *Ob. cit.*, pág. 161.

(16) NEUMANN: *Grundlagen der Volkswirtschaftslehre*, 1889, pág. 215.

ceptor, por primera vez no pertenece al patrimonio ya existente con anterioridad y es ahora cuando se integra en él" (17).

Y respecto a la resistencia de muchos autores a colocar las herencias donativos y similares en el mismo plano que otros ingresos patrimoniales, ésta se funda en argumentos inconsistentes e inexactos, como el de que no constituyen renta porque se incorporan al patrimonio fundamental. En primer lugar, esto sólo sucederá a veces, pues las más, estos ingresos, sobre todo si son muy elevados, se dedicarán al consumo, y aunque en parte puedan convertirse en patrimonio fundamental, ¿cómo se establecerá la diferencia entre los ingresos, considerando a unos incrementos del patrimonio fundamental y a otros como renta?

Por eso concluye Schanz esta discusión diciendo: "Nos encontramos repetida y reiteradamente con contradicciones insolubles, en tanto no nos decidamos a admitir que *todos los ingresos netos de una persona en un periodo determinado forman parte de la renta*" (18). Y refiriéndose a la aplicación práctica de su concepto de renta al campo de la Hacienda pública, termina:

"Digamos, finalmente, que también desde el punto de vista de la fiscalidad el concepto de renta por nosotros definido es la más apropiada" (19).

EL CONCEPTO DE RENTA (*Robert Murray Haig*) (20).

Empezamos el análisis del concepto de ingreso bajo los aspectos económicos y legales del mismo, partiendo del poder que da el Congreso de la decimosexta enmienda a la constitución de los Estados Unidos, para gravar los ingresos, "sea cual fuere su origen" (21). Durante ocho años el Congreso ha recabado impuestos sobre lo que ha querido considerar como ingreso. Según Haig, ocho años han probado ser insuficientes para obtener de la Corte una definición judicial determinable.

Si acudimos al profesor Fuentes Quintana para enmarcar y limitar cla-

(17) *Ob. cit.*, pág. 169.

(18) *Ob. cit.*, pág. 169.

(19) *Ob. cit.*, pág. 169.

(20) HAIG, R. M. (editor): *The Federal Income Tax*. Nueva York, 1921. Recogida en la obra de MUSGRAVE y SHOUP: *Ensayos sobre economía impositiva*, 2.ª ed., Fondo de Cultura Económica, México, 1954, pág. 65.

(21) *Credo de libertad. Copilación de la P. A. Writer's Program*. Versión al español de la Oficina Central de Traducciones. Secretaría de los Estados Unidos, publicación núm. 54, pág. 43.

ramente este concepto nos encontramos con el siguiente razonamiento: "Nos interesa que esté bien definido el concepto de renta para que puedan cumplirse los objetivos teóricos y prácticos del impuesto. Pero cuando se intenta cuantificar la renta de cualquier unidad económica, con fines impositivos, las dificultades son en muchos casos insalvables debido a las diversas concepciones sobre lo que puede considerarse renta" (22).

Pasando de aquí a las palabras de Haig, vemos que dice: "Hay aspectos importantes que esperan la consideración judicial. Las decisiones que se han tomado parecen conducir hacia una definición de ingreso muy limitada y artificial. La ausencia de definición y las diferencias de opinión deben de llevar a un examen justificado del contenido del ingreso desde el punto de vista de la economía del problema y de toda la práctica (23).

Entre las primeras definiciones de renta fiscal está la dada por Seligman: "... en definitiva, deseamos las cosas por su utilidad. Ellas sólo pueden impartir utilidad en la forma de una serie de sensaciones placenteras. Estas sensaciones son nuestra verdadera renta." Este concepto microeconómico de renta no es operativo, desde el punto de vista fiscal, ya que es imposible que un tributo recaiga sobre la satisfacción o utilidad, ya que ésta no es mensurable (24). En el estudio de Haig (25) vemos que en el análisis económico actual se reconoce que el ingreso constituye, fundamentalmente, una corriente de satisfacciones, de experiencias psicológicas intangibles. El individuo lucha por la satisfacción de sus necesidades y deseos, por los objetos en sí mismos. Se puede ver lo universalmente aceptado que está en este aspecto por las declaraciones de los autores más recientes, como son: el profesor Taussig, de Harvarg; Irving Fisher, profesor de Economía Política de la Universidad de Yale (26); el profesor Ely, de Wisconsin; incluso Alfred Marshall, de Cambridge, tal como señala R. Haig (27).

Pero al comparar las satisfacciones hay que reducirlas a una unidad común. Para Haig: "La base de la comparación, el fundamento sobre el cual tiene lugar la interacción económica y el intercambio, es, por supuesto, aquel de la unidad de valor común universalmente aceptada: el dinero. Los usos y satisfacciones, los bienes y servicios que los ofrecen y que

(22) *Ob. cit.*, pág. 314.

(23) *Ob. cit.*, pág. 65.

(24) Teoría de Seligman y comentarios recogidos del libro de *Hacienda Pública*, del profesor FUENTES QUINTANA.

(25) HAIG, R. M.: *El concepto de ingreso. The federal income Tax.*

(26) Economía política o naturaleza del capital y de la renta.

(27) HAIG, R. M.

son de importancia para el economista en su análisis, son aquellos susceptibles de evaluación en términos monetarios." Sigue diciendo Haig que cuando se abandonan los "usos" y satisfacciones y se sustituyen por los bienes y servicios que rinden tales satisfacciones, se está dando un paso más allá de los fundamentos, puesto que dos grupos iguales de bienes y servicios pueden rendir satisfacciones muy diferentes. Y si se sustituye con el dinero recibido durante un período, los bienes y servicios utilizados como contenido del término ingreso se está desplazando en una distancia muy apreciable de la concepción fundamental, puesto que no solamente cada persona recibe bienes y servicios de mayor o menor modo sin comprarlos con dinero, sino que también cada persona está considerando su ingreso como percibido cuando obtiene dinero con el cual comprar los bienes y servicios que rendirán los usos y satisfacciones que irán a formar su verdadero ingreso. Las satisfacciones mismas pueden llegar a ser importantes económicamente para el propósito sólo cuando son susceptibles de evaluarse en términos monetarios (28). Aquí se deduce la analogía y diferencia de Haig con el concepto microeconómico de renta mantenido por Seligman para éste: "Las sensaciones placenteras que se desprenden de la utilidad de las cosas son nuestra verdadera renta." Sin embargo, Haig admite esas sensaciones, pero cuando puedan ser susceptibles de evaluarse en términos monetarios. Haig, más actual que Seligman y de acuerdo con la teoría de los incrementos netos de riqueza, que se debe a Schanz, vio claramente que el concepto microeconómico de renta, tal y como lo vio Seligman, no es operativo desde el punto de vista fiscal, pues un tributo que recaiga sobre la satisfacción es imposible, por ser ésta muy distinta, aun con ingresos iguales, para dos personas, y, además, imposible de medir (29). Es necesario (30) olvidar los factores psicológicos intangibles y considerarlos, sea por el valor monetario de los bienes y servicios utilizados durante un período dado o por el dinero mismo recibido durante el período, complementado por el valor monetario de tales bienes y servicios que son recibidos directamente sin transacción monetaria.

El ingreso viene a ser el aumento o incremento en el poder individual para satisfacer sus necesidades en un período dado, ya que tal poder consiste en: a) El dinero mismo, o b) cualquier cosa susceptible de evaluarse en términos monetarios. Esta definición concluye y abarca dentro de sí toda la teoría de usos y satisfacciones que ha presentado Haig y de la de-

(28) *Ob. cit.*, pág. 71.

(29) FUENTES QUINTANA, E.: *Hacienda Pública*, pág. 315.

(30) HAIG. R. M., pág. 70.

finición arranca la diferencia y la identidad con el concepto microeconómico (31).

Haig define el ingreso en términos de poder para satisfacer las necesidades económicas, en lugar de hacerlo como Seligman en términos de las satisfacciones mismas (32).

Según Haig, grava al receptor del ingreso cuando recibe el poder de obtener satisfacciones en lugar de hacerlo cuando se decide a ejercitar el poder, pero el hecho de que un individuo desee posponer la satisfacción de sus deseos no es una razón suficiente para posponer el pago del impuesto (33).

EL CONCEPTO DE RENTA FISCAL (*H. Simons*) (34).

I. *Introducción.*

Parte Simons de aceptar el supuesto de que la redistribución de la renta es un importante objetivo del impuesto sobre la renta. Para analizarlo es preciso, primero, saber a qué llamamos "renta". Es éste un concepto ampliamente utilizado no sólo por economistas, sino por sociólogos, políticos, etc., originándose un sinnúmero de definiciones un tanto ambiguas o confusas. Es, por tanto, necesario el intentar definir un concepto de renta que sea suficientemente claro, ya que es general su aceptación como base impositiva.

Para lograr este objetivo Simons comienza analizando las contradicciones que encuentra en las definiciones dadas por varios autores. Su fin es hallar un concepto más depurado y conciso. Es condición necesaria (impuesta por todo sistema tributario) el concebir la renta como algo cuantitativo y objetivo eliminando todo posible elemento que implique subjetividad o arbitrariedad en su determinación.

II. *Revisión de los distintos conceptos de renta* (35).

Para Simons, de entre las acepciones que al término "renta" se le han dado está el concepto de *renta derivada de las cosas*, lo cual puede considerarse como un rendimiento.

(31) *Ob. cit.*, pág. 70.

(32) FUENTES QUINTANA, E.: *Ob. cit.*, pág. 315.

(33) *Ob. cit.*, pág. 70.

(34) SIMONS, H. C.: *El impuesto personal sobre la renta*. Hacienda Pública Española núm. 3, Madrid, 1970, págs. 195 y sigs.

(35) *Ob. cit.*, pág. 196.

También se utiliza el término renta como *ganancias derivadas de las transacciones* o, lo que es lo mismo, como beneficio operativo. Esto ocurre al vender en el mercado un bien a un precio superior del que nosotros pagamos por su adquisición (36).

La dificultad de esta concepción reside en la extraña determinación de la periodicidad. El período no es más que el espacio de tiempo transcurrido entre la primera y la última transacción. Esto significa la no existencia de períodos predeterminados, así como el establecer la renta no es función de la persona, sino en función de ciertas actividades u operaciones dentro del mercado.

Una tercera acepción de renta emplea un enfoque completamente diferente, es decir, sustancialmente distinto a los anteriores, la renta social o nacional. La renta nacional es el producto neto de la actividad económica; llevada a cabo por una comunidad, es un determinado período de tiempo (37). Es fácil comprobar la dificultad de cuantificar objetivamente dicha actividad económica, ya que toda valoración que de ella se haga es relativa. Los precios no son sino relaciones mediante las cuales podemos homogeneizar una serie de elementos no homogéneos. Simons nos dice que, "en el mejor de los casos, los precios sólo ofrecen una débil pista (si es que llegan a ofrecer) del "valor" de todos los bienes producidos y los servicios prestados. Es así como el autor trata de evidenciar la disparidad del concepto "precio" que él, más tarde, sustituirá en cierta forma por el de "valor de un derecho". Además, el concepto de producción viene dado de forma restrictiva (ya que hemos de plantearnos el problema de que parte de la actividad económica es considerada como actividad productiva. Es imposible distinguir con precisión entre usos de recursos que entrañan producción y los que entrañan despojo o despilfarro. Sin embargo, la idea de renta social encierra en sí misma, aunque de forma implícita, estas distinciones. Por lo tanto, podemos afirmar que la renta social es un concepto de bienestar. Su incremento nos indica un nivel de vida más alto, un bienestar (en su acepción puramente económica) superior. Evidentemente, esto es de muy difícil cuantificación (38).

En cuarto lugar tenemos el concepto de renta personal muy ligado al anterior. Son muchos los autores que consideran la renta personal como una parte de la renta total de la sociedad, siendo, por tanto, un concepto subordinado dentro de la jerarquía de términos económicos. Incluso al-

(36) *Ob. cit.*, pág. 196.

(37) *Ob. cit.*, pág. 196.

(38) *Ob. cit.*, pág. 197.

gunos autores pretenden gravar la renta social neta a medida que ésta afluye al particular. Este aserto, de llevarse a su realización práctica, eliminaría partidas tales como las donaciones y las ganancias de capital de la base del impuesto personal. Al decir esto nos basamos en el hecho empíricamente demostrable de que ambas partidas no hacen variar la renta social neta, ya que son transferencias dentro de una misma unidad: la sociedad. Estas concepciones se derivan de Adam Smith y de los mercantilistas, quienes dieron vital importancia a la renta nacional. Esto mismo ocurre con la teoría clásica de la distribución (39).

Los clásicos estudiaron mucho más el "ERTRAG" (producto o rendimiento) que el EINKOMEN (renta, ingreso, entrada); manipularon el concepto de renta y, sin embargo, no supieron definirlo.

Ambas acepciones, renta personal y renta social, no son fáciles de definir, siendo esta última una acepción de mayor ambigüedad e imprecisión que la de aquélla. La medición de la renta personal se basa en la detentación y ejercicio de unos derechos por parte de la persona (es decir, de forma individual), en tanto que la cuantificación de la renta social implica valorar una producción total de bienes y servicios en donde no es posible distinguir entre producción y robo. En consecuencia, desechamos el concepto de renta social como medio de determinación de la base impositiva del impuesto personal sobre la renta.

III. *Definición de renta.*

Hemos dicho, siguiendo a Simons, que la renta personal se basa en unos derechos que se ejercen a los que se les pone un precio.

Tomando como base esta interpretación, Simons construye el concepto de renta personal y lo define como:

"La suma algebraica de":

1. El valor de mercado de los derechos ejercitados a efectos de consumo (CONSUMO).
2. El cambio de valor del conjunto de derechos de propiedad, que tiene lugar entre el comienzo y el fin del período en cuestión (ACUMULACION DE RIQUEZA) (40).

De esta definición hemos de resaltar dos puntos:

(39) *Ob. cit.*, pág. 198.

(40) *Ob. cit.*, pág. 199.

- a) La renta se mide en un intervalo de tiempo determinado, sin considerar lo que haya sucedido antes de dicho período o lo que más tarde pueda ocurrir.
- b) Es condición "sine qua non" de la renta que exista una ganancia y que esta ganancia sea para alguien.

Esta definición de renta implica que no podemos aceptarla como un flujo de bienes y servicios, ya que la renta no es un conjunto de derechos.

IV. *Limitaciones que presenta dicha definición.*

Evidentemente, Simons reconoce las limitaciones que la definición por él propuesta contiene.

En primer lugar surge la dificultad de cómo y dónde trazar la línea que separe lo que es y lo que no es actividad económica. Este problema no sólo se plantea en el concepto enunciado por Simons, sino que también afecta a los conceptos de renta de otros autores (41).

En segundo lugar, otra de las limitaciones inherentes a la definición dada por Simons es la de ignorar la variación del nivel de precios, con lo que la comparación de rentas en períodos en que existe una inestabilidad de precios está viciada. Ahora bien, la dificultad puede salvarse en lo que se refiere al consumo, pero produce notables diferencias en lo referente a la acumulación de riqueza. La valoración de ésta se verá tanto más viciada cuanto mayor haya sido la variación experimentada por el nivel de precios (42).

Por último, un limitación que no sólo afecta a la Hacienda sino también a la contabilidad es la de la evaluación de la renta. Para medir ésta exacta y objetivamente se exige la existencia de unos mercados perfectos a fin de poder valorar justamente los "stocks" de bienes, servicios y derechos de propiedad. Dado que tales mercados no existen, las valoraciones obtenidas vendrán influenciadas por la coyuntura existente en el momento de la valoración (43).

(41) *Ob. cit.*, pág. 199.

(42) *Ob. cit.*, pág. 201.

(43) *Ob. cit.*, pág. 201.

CONCEPTO DE RENTA FISCAL (*John F. Due*).

I. *Introducción.*

En este apartado estudiaremos el concepto de renta fiscal según el profesor de la Universidad de Illinois, John F. Due, el cual amplía el concepto de renta de H. Simons. Due da la siguiente definición: "Renta es el beneficio económico de la persona en un determinado periodo de tiempo" (44). Esta definición es muy amplia, pero en ella se pueden apreciar tres características:

- a) Considera el beneficio, es decir, la diferencia entre ingresos y gastos.
- b) Se puede entender, al menos no dice la definición nada en contra, que, renta, tanto la tienen las personas físicas como las jurídicas, es decir, sociedades.
- c) Debe ser renta percibida entre dos momentos o, mejor, durante un ejercicio.

II. *La renta en forma de suma.*

En un sentido más estricto, la renta se puede considerar como el resultado de la suma algebraica de:

- El consumo de la persona durante el período.
- Y el incremento neto del patrimonio del contribuyente, en el mismo período (45).

Por tanto, teóricamente al menos, la renta es fácil de medir, ya que será el valor del consumo del período, más o menos, según haya habido aumento o disminución del patrimonio. Para conocer el incremento neto, es claro que hay que deducir los gastos que ha supuesto el mejoramiento del patrimonio.

III. *¿Consumo?*

Para John F. Due consumo es "el empleo de bienes y servicios en la satisfacción de necesidades" (46).

(44) DUE, J. F.: "Government finance and economic analysis". *Revised edition*, 1959, R. Irwin Ins. Illinois. En versión castellana de E. JORGE REIG titulada *Análisis económico de los impuestos*, 1.ª ed., Edit. Ateneo, 1961, cap. 6, pág. 99.

(45) *Ob. cit.*, pág. 100.

(46) *Ob. cit.*, pág. 102.

Sin embargo, en esta definición podemos encontrar cuatro tipos de consumos con sus distintas rentas:

- Con fondos del período o de períodos anteriores se pueden consumir bienes adquiridos en este período.
- Consumo de bienes duraderos comprados en épocas anteriores.
- El autoconsumo o consumo de bienes y servicios producidos directamente por la unidad contribuyente.
- El ocio también puede aparecer como la cuarta forma de consumo.

De las anteriores acepciones del consumo, y no de todas, se puede conocer su valor real o su valor monetario, ya que éste se obtiene por el valor de la contraprestación. ¿Pero cuál es el valor de la contrapartida del ocio? Y si además esta cuarta acepción, por la dificultad o imposibilidad de valoración, la dejamos exenta de tributación en renta, ¿no es un trato discriminatorio respecto a las otras actividades de consumo?

Las tres primeras clases pueden incluirse en el volumen de consumo total del período, aunque la legislación fiscal hace referencia solamente a la primera clase. Este tratamiento da lugar a desviaciones de los principios aceptados de equidad y a efectos económicos.

A continuación vamos a estudiar con detenimiento los casos antedichos:

Bienes y servicios producidos y consumidos por la unidad contribuyente.

Ya hemos dicho que algunas legislaciones no incluyen como gravable la renta producida directamente por la unidad contribuyente. ¿Cómo repercute esta medida en el resto de la economía?

Supongamos dos obreros, el uno trabaja en un oficio manual y luego vende los productos terminados; el otro es agricultor, y produce para su consumo. Sin embargo, el primero verá gravada su renta, mientras el segundo queda exento, lo que provocará una traslación de la mano de obra de un sector a otro, y también ocasionará que haya personas que para no ver gravada su renta de consumo, se dediquen en momentos libres a la obtención de productos de consumo. En Illinois, este caso no sólo se da en la agricultura, sino también en la pesca.

En definitiva, hay ciertos grupos sociales, por ejemplo los agricultores, que de cara al fisco se encuentran en situación ventajosa respecto a otros grupos. Unos países, como Estados Unidos, han solucionado el problema

de la forma más fácil, y menos equitativa, como queda dicho más arriba; otros, con otras fórmulas han pensado gravar más renta, como Canadá, pero el asunto es de difícil solución práctica.

Sin embargo, hay que tener en cuenta que muchas veces estas tareas para obtener autoconsumo se realizan en ratos de ocio y esparcimiento, y no parece lógico gravar el ocio, ya que en algunos casos se busca una satisfacción moral y no material. En definitiva, son actividades marginales hipersensibles a cualquier gravamen; lo que podría suceder gravándolas es que los contribuyentes distrajesen sus ratos de esparcimiento en ocio puro y no en actividades marginales, lo que desde el punto de vista social es perfectamente perjudicial.

Aun pecando de reticentes, volvamos sobre el caso de los agricultores, cuya actividad es la principal, y no como en el caso anterior, en que era secundaria. El gravar el autoconsumo agrícola presenta graves problemas a los departamentos de Hacienda, ya que, por no presentar transacciones, es muy difícil hallar su valor. Mas no sólo existe dificultad de valoración, sino también de obtener el monto de las mercancías y servicios producidos. Sin embargo, Due, basándose en las antedichas dificultades, justifica la exención de dichos bienes y servicios; nosotros entendemos que la dificultad no es razón bastante para faltar a la equidad.

Los técnicos serán los que deben buscar la mejor fórmula para conseguir dichos montos, que no tienen, en general, por qué quedar exentos. Queda dicho que este trato de favor con el sector agrícola discrimina con otros grupos de obreros que directamente no producen su consumo.

Renta de bienes duraderos.

En este apartado vamos a intentar plantear los problemas que plantea la renta de algunos bienes duraderos. Y de éstos vamos a concretar principalmente en los inmuebles.

Cuando un contribuyente compra una casa para su utilización, es claro que no tiene que pagar ninguna renta de alquiler, que si no fuese propietario tendría que satisfacer. Por tanto, parte de la renta del propietario, es decir, de su ingreso económico anual, es el valor locativo de la propiedad (47).

En el caso que nos ocupa, tanto el legislador canadiense como el norteamericano, por entender que el valor locativo de los inmuebles no es un flujo o corriente de riqueza, no está sujeto a gravamen. Lo que provoca

(47) *Ob. cit.*, pág. 105.

que los contribuyentes que inviertan su capital en bienes inmuebles se vean favorecidos legalmente, en contra de los inversores bolsistas, que verán gravadas sus rentas por el impuesto sobre ganancias de capital. En definitiva, el principio de igualdad de trato para los que se hallen en los mismos niveles económicos en estos países no se cumple, ya que se discrimina según dónde se inviertan las rentas. Aunque esta discriminación se justifica socialmente, entendemos que los medios son inequitativos.

Existen otros bienes duraderos, como pueden ser los muebles, los electrodomésticos, los coches, etc.; en estos casos la tarea de obtener su valor locativo es más difícil que en los inmuebles, prácticamente creemos que es tarea imposible. La mejor solución para gravar el uso de estos bienes puede ser un impuesto sobre el valor de adquisición del bien, evitándose así los problemas de recaudación y obtención de base anuales.

Renta pagada en especie.

Este caso, muy corriente en épocas anteriores, es en la actualidad una excepción. Desde luego, al igual que los bienes duraderos, no hay razón que justifique una exención fiscal. ¿Acaso no es parte de renta como corriente de ingreso el pan entregado al panadero, como complemento de su retribución salarial?

Sin embargo, puede ocurrir que el asalariado no desee recibir estos artículos, es decir, que, caso de percibir su salario totalmente en dinero, él no adquiriría esos productos, ¿por qué entonces se les va a gravar el consumo de bienes no queridos?

Nuevamente volvemos la vista sobre U. S. A. y Canadá para ver cómo han solucionado este problema. En estos países el impuesto se limita a los pagos en especie, en mercancías tangibles, más el valor de la habitación y comida, cuando son aceptadas libremente por el asalariado. De todas formas, esta solución es poco práctica, ¿cómo conocemos el grado de libertad de aceptación?

Modernamente los altos cargos directivos de las empresas perciben parte de sus ingresos en diversas especies o servicios; esta forma de ingresos no es fácilmente gravable. De todas formas, el problema está ahí, pero de momento no se vislumbra su solución.

IV. Incremento patrimonial.

El segundo sumando es el incremento del patrimonio neto durante el ejercicio. El cual, lo obtenemos por comparación con el del período inicial.

Estará formado, en primer lugar, por la renta ganada y no consumida, y, por tanto, ahorrada, materializada en activos financieros, activos reales o en efectivo. En segundo lugar, el incremento de patrimonio vendrá dado por los bienes adquiridos por medio de donaciones y sucesiones. Aunque ninguna legislación lo admite en la práctica. En tercer lugar, están las ganancias de capital o beneficios derivados de la revalorización de activos. No todas las legislaciones fiscales admiten dichos conceptos como base gravable del impuesto. Para Due (48) se exige la realización para que pueda considerarse que ha habido incremento patrimonial.

DEFINICIÓN DE RENTA FISCAL (R. Goode) (49).

1. *Introducción.*

Muchos estudiantes americanos han aceptado como un punto de partida para los propósitos del impuesto una definición de la renta usualmente asociada en los Estados Unidos a los nombres de Haig y Simons (50).

En lenguaje de Haig, renta es "el aumento en el poder individual para satisfacer sus necesidades en un período dado, consistiendo este poder en dinero o cualquier cosa susceptible de evaluación, en términos monetarios".

Simons iguala la renta personal a la suma algebraica del consumo y el cambio de valor del patrimonio del individuo durante un período dado. Encuadrándose las dos ideas dentro de la teoría de los incrementos netos de riqueza, R. Goode, en su defensa, dice que no es posible materializar todos los cambios acumulados habidos tanto en los efectos de activo como en los de pasivo; por lo tanto, el impuesto sobre la renta debería ser limitado a la materialización de estos incrementos de la renta en transacciones o en los estamentos de liquidación convencional. Muchos piensan que no sería deseable el tasar las ganancias del capital sin realizar, aunque esto fuera posible. Como se ve, hay muchos autores que definen una concepto de renta mucho más restringido que el de Haig y Simons.

Los estatutos de los Estados Unidos no pretenden darnos, nos dice Goode, una definición general del concepto de renta fiscal, sólo se limi-

(48) *Ob. cit.*, pág. 107.

(49) GOODE, R.: *The individual income tax*, 1.^a ed., The Brooking Institutions, 1964. En versión castellana, revisada por J. SOTO GUINDA con el título de *El impuesto sobre la renta*, Ed. I. E. F., Madrid, 1973, cap. II, págs. 25 y sigs.

(50) *Ob. cit.*, pág. 25.

tan a enumerar los puntos (datos) que pueden ser incluidos, excluidos o deducidos.

The Internal Revenue Code, se refiere a renta "como cualquier fuente de la cual ésta se deriva". Estableciendo que las rentas tasables incluyen, pero no están limitadas a los apartados enumerados en él, Goode decide que los límites para la inclusión o deducción de ciertos datos del concepto de renta fiscal es tarea de los administradores y tribunales, basándose en un análisis de cada caso en concreto: claro que esto sería realmente muy extenso y difícil de llevar a la práctica, dándose de hecho que el costo del impuesto sería bastante más superior que su rendimiento.

Los tribunales, por lo tanto, han tendido a hacerse más permisibles y ampliar más el concepto de renta fiscal, y muchos apartados que se consideraban como realizadores de renta, son omitidos del impuesto base en Estados Unidos.

II. *Problemas que se presentan en la definición del concepto de renta.*

Existen dificultades conceptuales, así como prácticas, a todo lo largo de la definición del concepto de renta.

Las primeras dificultades se nos presentan al intentar definir el concepto de consumo personal, y más aún, al querer distinguir entre bienes y servicios que proporcionan una utilidad directa (finales) y bienes y servicios intermedios (intermedios) que sirven para producir bienes y servicios finales. La distinción entre unos y otros depende de actitudes y convicciones individuales más que de características fiscales. Un automóvil, un restaurante o un libro pueden ser considerados como una fuente de gratificación personal o un medio de capacitar un comprador para obtener mayor renta. También puede servir a ambos propósitos.

Simons reconoce que la medida del gasto en consumo presenta sus dificultades para renta personal, pero acepta que en la práctica puede ser la renta suficiente como medida para poder servir como base a un impuesto personal.

No sólo se nos presentan dificultades en el campo del consumo, sino también al intentar medir las variaciones en las ganancias o pérdidas de capital.

Debido a que tanto unas como otras pueden ser debidas a un aumento en los precios o a una baja del tipo de interés, es difícil separar cuándo dichas variaciones son consecuencia de una alteración en los precios o en el tipo de interés.

III. *Estudio sobre las variaciones en el volumen de capital.*
Teorías de Kaldor (51).

Goode recoge también en su obra "The individual income tax" las teorías defendidas por Kaldor en la definición de la renta fiscal. Este, por su parte, no presta mucha atención a la definición de consumo, y su estudio se centra en las dificultades que presenta la medición de los cambios en el volumen de capital neto, ante la variación de los intereses. A causa de estas dificultades, Kaldor concluye diciendo que "el problema de definir la renta personal, dejando de lado cualquier problema de medida práctica, parece que en principio es insoluble". Esto le lleva a suponer que el consumo es una mejor medida de la capacidad imponible que la renta, y a recomendar un impuesto sobre el gasto como un suplemento importante al impuesto sobre la renta. Según Kaldor, la definición ideal de renta, como una medida de la capacidad de pago, debe pensarse como un consumo más, una acumulación de capital real. El problema que se nos plantea ahora es distinguir entre una acumulación de capital en términos más reales o en nominales. Nos resuelve el problema diciendo que una acumulación de capital, en términos reales, ocurre cuando una persona obtiene una posición más ventajosa, tanto en bienes de consumo como de fuentes originarias de renta. Las ganancias que son ficticias, considerando ficticias aquellas que se deben a un incremento en los precios, pueden ser corregidas mediante un índice general de precios de consumo. Existe una segunda clase de ganancias ficticias, las que son ocasionadas por un descenso en el tipo de interés de mercado, y éstas presentan el problema que no pueden ser corregidas mediante un índice general de precios. Por lo tanto, el valor de los activos generadores de renta sufrirán un incremento si se origina una caída del tipo de interés. Esto se ve claramente con un ejemplo.

Si el interés existente en el mercado cae del 5 por 100 al 4 por 100, el valor de una inversión (capital) cuyos rendimientos anuales sean de 100 dólares, variará

(51) *Ob. cit.*, cap. III, págs. 54 y sigs.

EL CONCEPTO DE RENTA FISCAL

$$i = \frac{R. T.}{100}$$

$$c = \frac{100.000}{2} = 2.000 \text{ dólares}$$

$$c_2 = \frac{100.000}{4} = 2.500 \text{ dólares}$$

de 2.000 dólares a 2.500 dólares. El valor actual acumulado de dicho capital durante veinte años, siendo el rendimiento del mismo 100 dólares, será:

$$V_a = 100 \quad a \frac{0,05}{20} = 1.246 \text{ dólares}$$

$$V_a = 100 \quad a \frac{0,04}{20} = 1.359 \text{ dólares}$$

Como se ve, ha habido un aumento de renta, debido a una caída del tipo de interés de mercado. Kaldor argumenta que esta clase de apreciación es también anormal, pues hace que el inversor tenga mejores resultados que cualquier otro capitalista, y también porque no le da una mejor posición sobre los rendimientos de capital. Todo esto es muy difícil de solucionar, puesto que los intereses no pueden ser sacados del mercado. Otra cuestión es el saber a qué pueden ser debidos los aumentos en el precio, si a una baja del tipo de interés (capitalización) o a un aumento de las expectativas del empresario, para obtener mayores beneficios.

Goode nos dice que el criterio de Kaldor parece ser exacto, porque el rendimiento es considerado real solamente si origina una posibilidad de aumento sobre el volumen de consumo y los rendimientos netos de capital, esto es, una capacidad aumentada para consumir ahora y ¿en el futuro? ¿Por qué no decir que la capacidad aumentada para consumir se produce independientemente de si dicha capacidad se ejerce? Para estar seguros, un aumento de valores de capital, debido a una caída del tipo de interés, es menos ventajoso a un poseedor de propiedad que un aumento debido a las expectativas de mayores beneficios. Si la renta se define meramente como una capacidad o incremento en la capacidad de consumir, esta diferencia no se hará efectiva inmediatamente, pero si las expectativas se realizan, la diferencia se reflejará en la renta futura. Veamos todo esto con un ejemplo. Si una inversión de renta de veinte años, su valor anual aumenta de 1.246 dólares a 1.359 dólares, la definición de Haig

y Simons indica que 113 dólares han sido recibidos por el poseedor. Ha habido un incremento de su renta. Si el rendimiento anual de dicha inversión sigue siendo de 100 dólares por año, el incremento de capital, como vimos anteriormente, ha sido debido a una baja del tipo de interés del 5 por 100 al 4 por 100. Por lo tanto, la renta total tasable, después de veinte años, será de $(20 \times 100) + 113 = 2.113$ dólares. Si consideramos ahora que el tipo de interés no varía, sino que permanece inalterable, al 5 por 100, se produce un aumento en los rendimientos normales esperados, pero si a

1.246 dólares	113
100 dólares	X

$$X = \frac{100.113}{1.246} = 9 \text{ dólares}$$

siendo el rendimiento en lugar de 100 dólares, 109 dólares. Si verdaderamente este incremento, debido a un aumento de las expectativas, se realizara, la renta tasable total, según Haig y Simons, sería de $113 + 20(109) = 2.293$ dólares. Es cierto que el valor actual de 2.293 dólares, descontando el 5 por 100, es igual al valor actual de 2.113 dólares; la apreciación de valores, debida a un descenso general del tipo de interés, no hace que los poseedores de los mismos estén en una mejor situación que otros capitalistas. Los poseedores de títulos a L/P ganan seguridad en relación a los que aspiran a acumular bienes en el futuro. Si la renta se interpreta cada año, como la capacidad para adquirir bienes de consumo, se originará un proceso consciente y lógico a través del tiempo. Es altamente dudoso, además, que el impuesto sobre la renta será más justo si todas las rentas fuesen corregidas por los cambios en el nivel de precios. Puesto que las dificultades conceptuales de definir la renta se originan por las ambigüedades en la definición de consumo y cambios en el valor neto, la sustitución de un impuesto sobre la renta por un impuesto sobre el gasto y un impuesto sobre la riqueza no solucionaría ninguno de estos problemas.

Goode aboga por gravar las ganancias realizadas, no admite correcciones para compensar las variaciones en el tipo de interés y en el nivel de precios. Las ganancias de capital han de ser gravadas a tipos mucho menores que el resto de la renta, y, por otro lado, el mayor porcentaje que suponen en el total de los ingresos de los grupos de altas rentas, en relación con los escalafones inferiores, es la principal causa de que la progresividad efectiva fuera bastante menor a la establecida en las tarifas. Apun-

ta como mejor solución la de gravar íntegramente las ganancias de capital y permitir la deducción promedia de las pérdidas, todo ello con unas tarifas razonables que serían más bajas que las actuales.

Basándose en todo lo expuesto es por lo que sigue manteniendo la renta, a pesar de todas las dificultades encontradas para poder definirla, es una buena base para un impuesto personal. De ahí se deduce el título del artículo de Goode "Income as a Tax Base" (La renta como base del impuesto).

CONCEPTO DE RENTA FISCAL SEGÚN LA COMISIÓN CARTER (52).

I. *Introducción.*

El principal problema dentro del estudio del Impuesto General sobre la Renta es concretar qué se entiende por "renta fiscal". A lo largo de la historia han sido muchos los ensayos que se han hecho por aclarar dicho concepto, como las teorías básicas de Von Hermann, G. Schanz, o las posteriores de Haig y Simons. Todas ellas muy teóricas, que si bien presentan dificultades a la hora de ponerlas en práctica, sirven como base, apoyo y guía a posteriores estudios sobre el tema.

En 1962 fue creada en Canadá la Comisión Carter, con el fin de estudiar el sistema fiscal canadiense y proponer las modificaciones susceptibles de mejora. En 1966, el informe fue determinado.

Encontramos tres rasgos fundamentales en el estudio de la Comisión:

- a) Un contribuyente único: la familia como economía doméstica.
- b) Una nueva base impositiva: la renta íntegra.
- c) Una nueva técnica impositiva.

Este trabajo se referirá al segundo apartado, sin perjuicio de hacer referencias sobre el primero y último en tanto en cuanto ayude a comprender el concepto de renta que propone la Comisión.

II. *Planteamiento.*

"Estamos completamente convencidos de que el impuesto debe gravar en función de los cambios en la facultad económica de individuos y fami-

(52) *Report of the Royal Commission on Taxation, Canadá, 1966.* En versión castellana, bajo la coordinación de M. GARCÍA-MARGALLO, con el título de *Informe de la Real Comisión de Investigación sobre la Fiscalidad*, Ed. I. E. F., Madrid, 1975, tomo 2, págs. 3 y sigs.

lia. Si un hombre ve aumentada su facultad de disposición de bienes y servicios para su satisfacción personal, no creemos que tenga importancia, desde el ángulo del impuesto, que ese aumento se deba al trabajo, actividad comercial, ingresos de propiedades, venta de bienes o donación de un pariente. Tampoco creemos que importe que ese aumento sea en metálico o en especie, esperado o inesperado, aislado o periódico, ni que haya exigido esfuerzos o bien se haya recibido sin el menor sacrificio. Todas estas consideraciones han de ser pasadas por alto, bien porque en la práctica son imposibles de determinar de modo objetivo o porque son totalmente intrascendentes o por ambas razones a la vez. Adoptando una base impositiva que mida y tenga en cuenta las alteraciones de la facultad de disposición sobre bienes y servicios, se haya ejercido o no, conseguiremos certeza, consistencia y equidad" (53).

Estas consideraciones preliminares, hechas por la Comisión, creemos que pueden aclarar la definición dada de renta fiscal en el informe de la Comisión Carter, que a continuación transcribimos: "El sistema fiscal debe gravar el importe anual del poder económico del contribuyente; por poder económico total queremos decir el poder de obtener bienes y servicios para un uso personal. Por poder económico discrecional entendemos que es el poder residual de obtención de bienes y servicios para uso personal después de haber asumido las necesidades de la vida y asegurado las obligaciones y responsabilidades familiares" (54).

En esta definición aparece el término "discrecional" y es importante aclarar su significado. ¿Qué es renta discrecional? Es aquella que permite la supervivencia en un medio socioeconómico dado y corresponde al nivel psicosocial de subsistencia, y por todo ello no debe ser gravado. Llegados a este punto, se presenta el problema de fijar a partir de qué límite existe esta renta. La Comisión la salva mediante un sistema de deducciones prefijadas y de cuota cuyos valores parece que se fijan arbitrariamente. Asimismo, la Comisión recomienda el uso de ciertas modalidades con el fin de no gravar ciertos gastos.

Dentro también de la definición dada aparece el concepto de "poder económico": La renta íntegra. La Comisión apunta que entiende por poder económico de un contribuyente, en el transcurso de un año, diciendo que puede ser medido por la suma de:

(53) *Economía Financiera Española*, 1958, tomos 26-27. Editada por el Instituto de Estudios Fiscales, pág. 100.

(54) *Ob. cit.*, pág. 82.

1. El valor a precios de mercado de los bienes y servicios utilizados por el contribuyente para satisfacer sus propios deseos (consumo).
2. El valor a precios de mercado de los bienes y servicios dado a otros contribuyentes (donaciones en especie o dinero).
3. La variación del valor a precios de mercado del total de los activos netos poseídos por el contribuyente. (Ahorro más variación neta en valor = patrimonio.) Esta variación puede ser positiva o negativa (55).

Y afirmando a continuación.

La base imponible propuesta debe tener en cuenta todas las ganancias netas de una persona durante el año, después de haber deducido los gastos necesarios para la obtención de aquéllos. La distinción entre salarios, intereses, dividendos, rentas de las empresas, ganancias, valores mobiliarios, herencias, ganancias de apuestas de caballos, desaparecerá (56).

Hemos visto hasta ahora lo que la Comisión define como renta fiscal o base imponible y cómo define la renta íntegra o poder económico. La cuestión que nos ocupa ahora es la determinación de dicha renta íntegra para, una vez conocida, deducir los gastos.

En el sistema propuesto el contribuyente debe declarar toda percepción de renta, cualquiera que sea su naturaleza o la fuente de la misma.

A) *La renta de un empleo remunerado.*—No sólo comprende el sueldo recibido en metálico, sino también todas las ventajas que haga el empresario a su favor, así como lo recibido en forma de transferencia (ayuda familiar, seguridad social, etc.). Sin embargo, la Comisión admite que: "Todo gasto razonable ligado a la obtención de la renta debe ser deducido" (57).

B) *Las donaciones y herencias.*—Toda donación y herencia aumenta el poder de disposición sobre bienes y servicios, y por tanto debe ser aumentado pura y simplemente a la renta anual (58). Aquí hay que recordar que las herencias, cuando pasan de cónyuge a cónyuge, son libremente transmisibles; esto es consecuencia de la nueva concepción de contribuyentes que da el informe, suponiendo que son ambos cónyuges los que han ayudado a la formación del patrimonio.

(55) *Ob. cit.*, pág. 84.

(56) *Ob. cit.*, pág. 84.

(57) *Ob. cit.*, pág. 85.

(58) *Ob. cit.*, pág. 85.

C) *Las rentas de la propiedad.*—“Las rentas 'strictu sensu' de la propiedad, es decir, los alquileres, dividendos, royalties, intereses, son incluidos en la base impositiva. La Comisión propone también la inclusión de las plusvalías de capital y la deducción íntegra de las minusvalías de capital” (59).

Modalidad de aplicación a la propiedad inmobiliaria y mobiliaria.

C) 1. *La imposición de las ganancias de capital.*—El poder económico adicional que retira un contribuyente de sus activos se grava en el momento de la realización del activo. Incluyendo dentro de su renta la variación neta del valor (diferencia entre su valor de mercado y los costos de adquisición y conservación). La renta que resulta (tanto aumentada como disminuida) será gravada a porcentajes del impuesto progresivo.

C) 2. *Imposición de las rentas de la propiedad inmobiliaria.*—La Comisión no incluye dentro de la renta los alquileres que el propietario de la vivienda donde vive se paga a sí mismo.

Como defensa a ello, alude a que de este modo se estimula la adquisición de viviendas individuales. Con lo que respecta a las ganancias de capital, referentes a la vivienda individual y terreno. La Comisión propone exenciones, de modo que estas ganancias en el transcurso de la vida del contribuyente no serían gravadas o, si lo fueran, escasamente.

Los gastos de entretenimiento se deducirán mediante porcentaje fijado sobre el valor de compra.

C) 3. *La imposición de la Renta de la Propiedad Mobiliaria.*—Teniendo en cuenta el concepto de renta íntegra que adopta la Comisión: los valores de rentas variables en poder del contribuyente que incrementen su poder económico deben ir a engrosar dicha renta.

Este poder económico se compone de:

- El beneficio distribuido (dividendo).
- El beneficio no distribuido.
- El *goodwill*, beneficio o pérdida que quedará únicamente de manifiesto cuando se produzca la venta de la acción.

Haremos un estudio de los dos últimos componentes, pasando de lleno a la cuestión de la integración abordada por la Comisión y que constituye la parte del informe completamente revolucionaria.

(59) *Ob. cit.*, pág. 86.

— La integración de los beneficios no distribuidos.

La justificación de la integración de estos beneficios en la base imponible se puede considerar desde dos puntos de vista: equidad fiscal y supresión de la doble adquisición que recae sobre los beneficios de S. A. La equidad existirá en cuanto la Comisión permite la deducción pagada por las sociedades y que le es retenida al accionista, sea mayor al impuesto total a pagar, la diferencia le será reembolsada íntegramente. Pero veamos cómo el contribuyente formará su renta imponible. Deberá sumar a su renta el dividendo, los beneficios no distraídos y el impuesto retenido por la sociedad que le corresponda por las acciones que posee.

Con todo ello, la Comisión pretende que el porcentaje de imposición legal sea igual al porcentaje de imposición efectiva.

— La integración de las ganancias y pérdidas de capital.

La justificación de esta integración de la renta se basa en razones de equidad. Se busca evitar la evasión fiscal. ¿Qué sistema propone la Comisión en este punto determinado? "Tiene en cuenta el funcionamiento casi perfecto de la Bolsa: Los beneficios no distribuidos son muy rápidamente incorporados al valor de la acción, pues los participantes tienen también en cuenta en sus anticipos los futuros beneficios que este autofinanciamiento creará. Es necesario añadir al precio de compra las sumas acumuladas de los beneficios no distribuidos. No hay beneficio de capital si el precio de venta no es superior a este total, pues, en caso contrario, existiría una pérdida. La Comisión no propone una imposición en sentido único. Si las ganancias de capital así definidas son aumentadas a la renta íntegra, las pérdidas son deducidas íntegramente" (60).

Con todo lo expuesto hasta aquí podemos afirmar que la base imponible propuesta por la Comisión Carter es mucho más amplia que la que actualmente se puede considerar. Sin embargo, la base liquidable total, como impuesto que un contribuyente debe pagar y, en resumen, lo que la Hacienda pudiera pasar a sus arcas adoptando este sistema, no sería mayor, ya que la Comisión grava las rentas medias y altas con tipos impositivos más bajos, para que el sistema pueda ser adoptado y para no frenar el desarrollo económico que pudiera suceder con tipos marginales de imposición muy altos.

60) *Ob. cit.*, pág. 89.

III. *Crítica.*

La Comisión Carter, para elaborar una definición de renta fiscal, se apoya en la definición teórica dada anteriormente por Simons, y asimismo sigue el pensamiento de éste sobre la unicidad del impuesto.

Refiriendo la crítica a la renta fiscal, me parece que si bien la Comisión ha pretendido dar una definición más real que la de Simons, no lo ha conseguido. Ya que dentro de su definición nombra el término discrecional, que tiene un significado claramente teórico, puesto que en la realidad es muy difícil delimitar qué es renta no discrecional o gastos de supervivencia en una situación dada. La Comisión salva este punto mediante deducciones arbitrarias.

En cuanto a la integración de ganancias de capital, el problema radica en el conocimiento de los beneficios no distribuidos. La solución dada por la Comisión al decir que a cada contribuyente se le dará detalladamente el importe de los beneficios no distribuidos, del dividendo y del impuesto, por parte de la sociedad, y que él sólo debe guardar estos datos, me parece una solución poco estudiada, en comparación con el planteamiento total del informe, ya que una acción puede ser vendida rápidamente o bien puede ser retenida en una mano por varios años, y como sabemos la importancia de este hecho radica en el momento de la venta de la acción.

3. RELACIONES ENTRE LOS CONCEPTOS MICRO, MACROECONOMICO Y FISCAL DE RENTA

En este apartado vamos a replantear los conceptos micro y macroeconómico de renta, que señalábamos en la introducción y que decíamos no eran válidos a efectos fiscales. Todo ello, a la luz de las recopilaciones que sobre los conceptos fiscales de renta hemos realizado en el apartado anterior.

Para relacionar los conceptos de renta vamos a partir en primer lugar de un esquema de contabilidad nacional que incluya al Estado en su actividad financiera de ingresos y gastos, al sector productivo y a los consumidores.

EL CONCEPTO DE RENTA FISCAL

<i>Gastos</i>	<i>Estado</i>	<i>Ingresos</i>
Consumo público	Impuestos indirectos	
Subvenciones	Impuesto sobre las sociedades	
Subsidios	Impuestos directos personales	

CONSUMO PÚBLICO:

Gasto del Estado en bienes corrientes.

SUBVENCIONES:

Son transferencias, dinero que el Estado da a las empresas y que no tienen contrapartida.

SUBSIDIOS:

Transferencias, dinero que el Estado da a las personas.

LOS IMPUESTOS:

Son flujos, ya que son pagos por unidad de tiempo. Puede haber tres alternativas:

$$I > G = \text{Superávit.}$$

$$I = G$$

$$I < G = \text{Déficit.}$$

El Estado es el único que puede gastar más que lo que ingresa, ya que es el único que puede fabricar dinero.

<i>Gastos</i>	<i>Sector productivo</i>	<i>Ingresos</i>
Compras a otras empresas	Ventas a otras empresas	
Amortizaciones	Ventas FINALES	
Impuestos indirectos	— Consumo privado	
Sueldos y salarios	— Consumo público	
Intereses	— Inversión privada = R (p. m.)	
Dividendos	— Inversión pública	
Impuestos sobre sociedades		

<i>Gastos</i>	<i>Consumidores</i>	<i>Ingresos</i>
Consumo privado	Sueldos y salarios	
Impuestos directos personales	Intereses	
Ahorro privado	Dividendos	
	Subsidios	

Por definición:

$$R(p. m.) = C pr. + I pr. + C pub. + I pub.$$

Designaríamos por A_p los gastos del Estado para consumos e inversión.

$$R(p. m.) = C pr. + I pr. + A_p.$$

De esta expresión resulta la renta nacional, según los costes de los factores.

$$R(f) = R(p. m.) - T indirectos + Z_p.$$

Z_p son las subvenciones que concede el Estado a las empresas.

Pasamos a analizar diferentes conceptos de renta.

RENDA PRIVADA:

Es aquella parte de la renta percibida por las personas privadas (físicas y jurídicas).

$$R \text{ privada} = R(f) + S_p$$

RENDA PERSONAL:

Engloba aquellos ingresos que tienen las personas físicas, pero que no son parte de la renta ganada como contraprestación a los servicios productivos. Se obtiene quitando de la renta privada los beneficios no repartidos de las empresas (U).

$$R \text{ personal} = R \text{ privada} - U$$

RENDA DISPONIBLE:

$$R_d = R \text{ pers.} - T \text{ directos personales}$$

con lo cual la renta disponible nos queda:

$Rd = C \text{ pr} + I \text{ pr} + Ap + Zp - T \text{ ind.} + S_b - U - T \text{ directos}$ (61).
Designando todos los gastos del Estado en bienes y servicios y el pago de transferencias y subvenciones por la magnitud G ,

$$G = Ap + Zp + S_b$$

y $T = T \text{ indirectos} + T \text{ directos}$.

$$Rd = C \text{ pr} + I \text{ pr} + (G - T) - U$$

$G - T$ designa el superávit o el déficit de los gastos del Estado en bienes, pagos de transferencias y subvenciones frente a todos los ingresos obtenidos de los impuestos.

Sumando a la renta disponible los beneficios no repartidos, obtendremos la renta privada disponible.

$$R_d^{pr} = C \text{ pr} + I \text{ pr} + (G - T) = C \text{ pr} + S \text{ pr.}$$

Esta renta privada disponible se puede emplear en consumo y ahorro.

$$R_d^{pr} = C \text{ pr} + S \text{ pr.}$$

El ahorro privado $S \text{ pr}$ contiene los beneficios no distribuidos.

$$S \text{ pr} = I \text{ pr} + (G - T)$$

Esto demuestra que el ahorro neto privado total es igual a la suma de la inversión privada neta y el déficit presupuestario. La relación que más nos interesa en este análisis es la de:

$$R_d^{pr} = C \text{ pr} + S \text{ pr}$$

y vemos que esta definición de renta es la misma que dio Simons:

$$R = C + \Delta P$$

"Definiendo la renta a efectos fiscales, como la suma algebraica del consumo de una persona y el cambio de valor de su patrimonio durante un período dado."

Para mantener la afirmación anterior de que la renta privada disponible es el mismo concepto de la teoría de los incrementos netos de riqueza de H. Simons, exige la demostración de una serie de formulaciones que a

(61) SCHNEIDER, E.: *Geld, Kredit, Vorseinkomen und bes Chaftnigoag*, 1.^a ed., Mohr Tubinga. En versión castellana de M. CHÁVEZ y M. MENCINO con el título de *Teoría Económica*, tomo II, Ed. Aguilar, 1966.

continuación realizaremos, tras puntualizar debidamente el concepto de renta.

ORIGEN DEL TÉRMINO RENTA Y SU SIGNIFICACIÓN ECONÓMICA.

A) Necesidad de diferenciar las clases de ingresos microeconómicos.

a) Ingresos procedentes de servicios prestados, que es a lo que exclusivamente llamaremos renta.

b) Otro ingreso cuyo origen no esté en una relación productiva, sino que normalmente proviene por algún acto de adecuamiento de la capacidad adquisitiva de los sujetos a unos niveles preestablecidos normativamente, y esto lo denominaremos transferencias.

c) Cambios de los ingresos sin contrapartida en su contenido real, por simples cambios en su escala de valoración: variaciones de valor patrimonial.

Si reservamos el término renta al grupo *a* por definir la renta como el conjunto de bienes que emanan de un patrimonio durante un período dado, esto implica que la razón de que un patrimonio genere renta, en su propiedad de ser fecundo: el ser factor de producción. Como es factor de producción aporta producto y su contraprestación es la renta o reconocimiento de las cuotas que le corresponde en la gestación del producto. Según esta idea, no puede haber renta microeconómica sin acto productivo.

El concepto *b*, transferencias, sólo sirven para alterar la inicial capacidad de un sujeto determinado por su productividad o por la forma que el mercado o el mecanismo social (cuando no hay mercado), que valoran esta productividad en forma de contraprestación. Según esto, las transferencias sólo modifican la capacidad de pago de los sujetos y sólo pueden incluirse en un concepto micro o macroeconómico de renta, si empezamos por identificar ésta con dicha capacidad de pago.

Mas si reservamos el término renta al aspecto contractual de la relación productiva o similar (si no hay contrato) podemos establecer que: si, por ejemplo, un sujeto percibe contraprestación por los tres conceptos tradicionales:

1. Trabajo.
2. Prestación de cosa.
3. Riesgo.

EL CONCEPTO DE RENTA FISCAL

Por definición $R_i = S_i + L_i + B_i =$ valoración social de su aportación al proceso productivo.

A nivel macro o agregado:

$\Sigma R_i = \Sigma S_i + \Sigma L_i + \Sigma B_i =$ valoración social por razón de trabajo de *todas* las aportaciones productivas para la obtención del producto social + ídem, por razón de préstamo + ídem, por razón de riesgo = valoración social de todo el producto.

CONCLUSIÓN.

Que la renta macroeconómica es siempre una suma o agregado de rentas microeconómicas.

Por simplificación, no razonamos en términos netos o brutos, porque esto no altera la esencia del razonamiento. En consecuencia, clarificados los conceptos, un concepto de renta micro automáticamente clarifica el concepto de renta macroeconómico.

Pasemos a la formulación:

Sea P_t el patrimonio o riqueza de un sujeto en el tiempo t

$$\Delta P_t = P_{t+1} - P_t = \text{Incremento en el patrimonio.}$$

Introducción de valor.

1. $p_t =$ Índice de precios en $t = 1$.
2. $W_t =$ Valor del patrimonio en t , al nivel de precios p_t .

$$P_t = p_t W_t$$

Variación patrimonial.

$$\begin{aligned} dP_t &= p_t dW_t + W_t dp_t \\ \Delta P_t &= p_t \Delta W_t + W_t \Delta p_t = \\ &= p_t (W_{t+1} - W_t) + W_t (p_{t+1} - p_t) = \\ &\quad \text{inc. patrim.} \qquad \text{inc. de valor} \\ &= p_t W_{t+1} - p_t W_t + p_{t+1} W_t - p_t W_t \end{aligned}$$

Calculemos el incremento del patrimonio. Son fuente de incremento patrimonial:

1. $S_{pr} = \text{ahorro privado} = S_d^{pr} + U = \text{ahorro personal disponible} + \text{beneficios no distribuidos} = p_t [W_{t+1} - W_t]$
2. = Herencias, loterías, etc. = $W_t p_{t+1}$ valorado a los precios del final del período.

Aquí calculamos el incremento de patrimonio, ya que luego el incremento de valor se anula.

$$\text{Luego si } Rf = C + \Delta P.$$

Renta fiscal = consumo privado + incremento de patrimonio. Para el sujeto i .

$$Ri_f = C_{pr}^i + p_t (W_{t+1}^i - W_t^i) + W_t^i (p_{t+1} - p_t) + (W_t^i p_{t+1})$$

Supongamos que la ecuación precedente está expuesta a nivel micro-económico, lo cual demostramos con:

Renta a coste de factores de un sujeto.

$$S_i = Si + Li + Bi$$

Capacidad de pago.

a) Añadir las subvenciones

$$Si + Li + Bi + Zp$$

b) Transferencias $Sb > 0$

$$Si + Li + Bi + Zp + Sb$$

c) Impuestos $T > 0$

$$Si + Li + Bi + Zp + Sb - T$$

d) Beneficios retenidos en la sociedad U entran todos los beneficios.

$$(R_d^{pr})_i = Si + Li + Bi + Zp + Sb - T - U$$

Siendo la renta privada disponible del sujeto i la capacidad del pago de este sujeto.

Macroeconómicamente:

$\Sigma R_d^{pr} = \text{capacidad de pago de toda la colectividad formada por personas naturales.}$

Partiendo de [1]. Agregación para pasar a nivel macro.

EL CONCEPTO DE RENTA FISCAL

$$\begin{aligned} \text{Renta nacional fiscal} &= \Sigma C_{pr} + p_t \Sigma (W_{t+1} - W_t) + \\ &+ W_t \Sigma (p_{t+1} - p_t) + p_{t+1} \Sigma W_t \end{aligned}$$

Ahora bien, $\Sigma W_t = 0$ necesariamente por tratarse de puras transferencias.

$$\text{Luego } R_N^F = \Sigma C_{pr} + p_t \Sigma (W_{t+1} - W_t) + W_t \Sigma (p_{t+1} - p_t)$$

[1]
[2]

[1] $S_{pr} = S_d^{pr} + U = p_t (W_{t+1} - W_t)$

[2] Este concepto no es renta nacional en el sentido macroeconómico, sino flujo.

Luego:

$$\begin{aligned} R_{FN} = C_{pr} + \Delta p &= C_{pr} + S_{pr} + \Delta \text{ valor} = R_d^{pr} = C_{pr} + \\ &S_{pr} + \Delta \text{ valor} \end{aligned}$$

Luego $S_{pr} + \Delta \text{ valor} = \Delta P$.

4. CONCLUSIONES

Pero si decimos que la renta privada disponible es el consumo privado más el ahorro, más el incremento de valor, y decimos que la renta fiscal, siguiendo a Simons, es el consumo más el incremento del patrimonio, comprendiendo dentro del concepto de incremento de patrimonio el ahorro personal disponible y los incrementos de valoración, tenemos que:

1. La primera afirmación que decíamos que el concepto microeconómico de renta no nos servía para calcular la base imponible en el impuesto general sobre la renta de las personas físicas, cae por su base. Seguiremos manteniendo que el concepto microeconómico de renta, presentado por Seligman, no es válido a efectos fiscales, por el problema de la medición de la utilidad, pero no queda con ello cerrada la posibilidad de medir la renta microeconómicamente con un concepto que no presente problemas de medición de utilidad como el presentado por nosotros, de renta personal disponible a nivel micro, ya que, como decíamos anteriormente, es el mismo que más tarde en la evolución de la teoría de los incrementos netos de riqueza, nos da Henry Simons.

2. Que es válido, tanto en términos reales como en monetarios.

3. Que el concepto por nosotros presentado de renta probada disponible, a nivel macro, también se puede sostener en contra de nuestra primera negación del producto nacional neto a coste de factores que rechazamos por excluir las transferencias y los aumentos de valor.

4. Pero contrariamente al caso anterior, al ser a nivel macro, una transferencia supone sencillamente que un sujeto o una serie de ellos tienen menos renta, pero otros tienen más; por tanto, macroeconómicamente no ha habido variación, lo mismo podemos decir con respecto a los aumentos de valor realizados (los contabilizados no suponen alteración de la tesis), la ganancia de un sujeto supone pérdida de otro, pero el nivel macro permanece constante. Pero hay un caso en que la renta privada disponible a nivel macro es también igual al concepto de Simons de consumo más incremento de patrimonio, y es cuando la valoración y la comparación se hace en términos reales, a diferencia del microeconómico, que era válido, tanto en términos reales como monetarios.