

Comentarios a la Reforma Fiscal

A. LA ELUSIÓN FISCAL MEDIANTE SOCIEDADES

El artículo 40 de la Ley de Reforma Fiscal sanciona con un *tipo impositivo alto* determinados supuestos en que el legislador intuye se está produciendo *la elusión fiscal* mediante sociedades. Lo que se trata es de frenar conductas que se presume rondan por los vericuetos del fraude fiscal.

Según este precepto, tributará como transmisión onerosa de bienes inmuebles la transmisión onerosa de acciones o participaciones sociales, recibidas por las aportaciones de bienes inmuebles realizadas con ocasión de la constitución de sociedades o la ampliación de su capital social, siempre que entre la fecha de la aportación y la de la transmisión medie un plazo inferior a un año.

El engaño, el disfraz negocial, que trata de corregirse con el artículo 40, se producía de la siguiente forma: Si una sociedad pretendía comprar determinados bienes inmuebles sabía que debería satisfacer el tipo del 8,20 por 100. Y para frenar la incidencia de esta alta tarifa podría cobijarse en el juego combinado de otros negocios jurídicos. Así es como se busca la interposición de un ente social para gozar de una menor presión fiscal. En primer término, se finge que el vendedor es un socio (constitución de la persona jurídica) o nuevo socio (ampliación de capital) que, en retribución de las acciones o participaciones recibidas, aporta uno o varios bienes inmuebles. Así surgen los conceptos liquidables de la constitución de sociedad o del aumento de capital, gravados ambos al tipo del 3 por 100 si se trata de sociedades anónimas o de otras compañías cuyo capital social esté presentado por títulos valores; si bien el tipo es más benigno tratándose de sociedades de responsabilidad limitada o de cualesquiera otras cuyo capital social no esté representado por títulos valores, cuyos entes aparecen gravados con un porcentaje del 1,90 por 100.

Después se deja pasar un plazo prudencial para guardar las aparien-

cias, y transcurridos algunos meses el socio ficticio retransmite las acciones recibidas a la sociedad que las emitió. Así se cierra el círculo con un rodeo dilatorio y, al final, se consigue el mismo resultado que con la compraventa: que el vendedor perciba el precio de los bienes transmitidos. Y todo ello con una sensible rebaja fiscal.

Porque las transmisiones de acciones pagan una tarifa benevolente. Si están admitidas a cotización oficial, se les grava con una escala optimista (por ejemplo, si el valor oscila entre 500.000,01 y 1.000.000, deben pagar 1.100 ptas.). Si no están admitidas a cotización oficial, la escala es también comprensiva, aunque un poco más elevada (en el tramo mencionado sufragarían los adquirentes 5.500 ptas.).

Como se advierte, el ahorro podía ser espectacular, sobre todo tratándose de sociedades de responsabilidad limitada. Para evitar la defraudación sale al paso de las ingeniosidades elusivas el artículo 40, asegurando que en tales procesos societarios hay que prescindir de las fantasías y pagar por el tipo de la verdadera transmisión inmobiliaria producida.

El legislador presume *juris et de jure* que existe fraude; consecuentemente, no admite la prueba en contrario y condena a pagar por el tipo más alto de las transmisiones patrimoniales.

Lo grave del precepto deriva de la parvedad, del necesario esquematismo de su formulación. Porque dentro de la literalidad del mandato legal también puede subsumirse otro supuesto, en el que la realidad del fraude aparece más problemática. Ocurrirá si el primitivo accionista vende a un tercero, ajeno inicialmente al vínculo social. Se tratará también de una «transmisión onerosa de las acciones», que habían sido recibidas por el primer socio en retribución de las «aportaciones de bienes inmuebles realizadas con ocasión de la constitución de la sociedad». Pero ante una tal transmisión es muy difícil poder intuir la existencia de una defraudación. Porque el accionista adquirente lo que percibe son unos títulos valores que legalmente tienen la conceptualización de bienes muebles. El en realidad no asume ningún bien inmueble, porque los bienes raíces aportados donde de verdad permanecen es en el patrimonio de la sociedad y no en el peculio del accionista subadquirente.

Pensemos en los modestos accionistas que pueden adquirir pequeñas fracciones del capital social enajenadas por el primitivo aportante. En ellos sería muy difícil poder adivinar una adquisición disimulada de los inmuebles anteriormente aportados.

Además, en este caso, para que pudiera advertirse la existencia de una transmisión onerosa de bienes inmuebles, la enajenación tendría que realizarla directamente la misma sociedad, que es el dueño de los inmuebles, en cuanto persona jurídica, desde el momento de la aportación. Pero no el socio aportante, que perdió la propiedad al aportarla.

Para que la tributación al 8,20 por 100 se produzca es necesario que entre la fecha de la aportación y la de la transmisión medie un plazo inferior a un año. Aquí gravita el problema de la posible ingenuidad y discriminación de las metas temporales. Porque la consideración fiscal será distinta si la venta tiene lugar a los trescientos sesenta y cuatro días que si se realiza a los trescientos sesenta y seis.

* * *

Dentro de las medidas urgentes de reforma fiscal que tratan de frenar la *elusión fiscal mediante sociedades*, es interesante la norma del párrafo dos del artículo 40, a cuyo tenor tributará como transmisión onerosa de bienes inmuebles (es decir, al 8,20 por 100, que constituye el tipo más alto de la tarifa del impuesto de transmisiones patrimoniales *inter vivos*), la transmisión por precio de las acciones o participaciones representativas del capital de las sociedades cuyo activo esté integrado, en más de su 80 por 100, por bienes inmuebles de naturaleza rústica o urbana, siempre que dichas acciones o participaciones excedan del 80 por 100 del capital social.

Según tal precepto es preciso que el activo sea inmobiliario de una forma directa en un porcentaje superior a su 80 por 100. Lógicamente, no se puede exigir un inmovilizado predial del 100 por 100. Aunque se trate de sociedades inmobiliarias, siempre tiene que haber una parte del patrimonio invertida en bienes de naturaleza diversa: metálico en caja para poder satisfacer los pagos más o menos apremiantes, vehículos, máquinas de escribir, calculadoras, fotocopiadoras, mobiliario de oficinas...

Este dato del activo tiene una gran significación. Es más realista que si la norma hubiera aludido al objeto social. Porque hay sociedades cuya finalidad no es fundamentalmente inmobiliaria y, sin embargo, ostentan un sólido patrimonio inmobiliario. Es el caso de algunos importantes complejos hoteleros. El objeto social es explotar el negocio de hostelería y, sin embargo, su principal activo está constituido por bienes inmuebles.

Si bien el precepto pudiera tener lógica imaginando que la transmisión onerosa de las acciones se realiza a favor de la misma sociedad que unos meses antes las emitió, ya no aparece tan congruente si queremos aplicar el dogma establecido en la nueva ley a cualquier transmisión onerosa de acciones. Cientos de pequeños paquetes de acciones pueden ser transmitidos onerosamente a favor de personas ajenas a la sociedad. Y parece excesivo que tales adquirentes tengan que pagar el 8,20 por 100, como si hubiesen adquirido unos inmuebles que no se les transmiten.

Cuando se aportan unos bienes a una sociedad, tales bienes pasan a integrar el patrimonio de la sociedad y dejan de pertenecer al aportante.

La sociedad es una persona jurídica distinta de los socios que la integran y que disfruta de autonomía patrimonial. En retribución de las aportaciones recibidas entrega acciones a los socios; tales acciones representan fracciones del capital social, pero no del patrimonio social, que pertenece íntegramente a la sociedad, habiendo dejado de pertenecer a los aportantes.

Cuando los socios transmiten sus acciones, lo que están enajenando son porciones del capital social, pero no bienes patrimoniales, que ya dejaron de ser suyos. Y los compradores no adquieren los inmuebles sociales, sino directamente las acciones transmitidas.

Para que pudieran adquirir bienes inmuebles sería preciso que fueran enajenados directamente por la misma sociedad dueña de los objetos aportados. Los socios no pueden cederlos por rigurosos imperativos jurídicos: porque lo impide el básico principio de Derecho, según el cual *nemo dat quod non habet*. Sólo el *dominus* puede transmitir la propiedad. Nunca quien no es dueño.

Si se vende más del 80 por 100 del capital social, y este capital, a su vez, se ha traducido en un sólido patrimonio inmobiliario, en alguna forma es como si se estuviesen vendiendo directamente los inmuebles patrimoniales.

Si la empresa enajenante es una inmobiliaria, al transmitir sus acciones recibirá a cambio dinero normalmente. Si quiere proseguir su objeto social específico, tal numerario deberá invertirlo en la adquisición de otros inmuebles. Con respecto a los primitivamente existentes, la enajenación de las acciones opera, en alguna forma, como si se tratase de un desprendimiento del activo inmobiliario.

Pero esto no es más que un espejismo argumental. Porque quien ostenta las acciones no es la sociedad, sino sus múltiples accionistas. ¿Y qué ocurre realmente cuando se transfieren las acciones? Pues que unos nuevos accionistas se subrogan en la sociedad. No se ha producido un cambio real en los elementos objetivos del ente social; éstos permanecen, pues lo único que se ha producido ha sido un simple cambio personal en el accionariado.

La norma del artículo 40 tiene su aplicación óptima en el supuesto de personas jurídicas detentadas por muy escasos socios: dos, tres o cuatro personas. Porque si los dos únicos socios acuerdan transmitir más del 80 por 100 de las acciones, el supuesto funciona como una auténtica enajenación del patrimonio.

Sin embargo, la previsión legal no se cohonesto bien con las sociedades de prolijos accionariados. Porque en estos casos las acciones están en manos de los socios y no de la sociedad. Según la Ley de 17 de julio de 1951, la sociedad no puede detentar o adquirir sus propias acciones si no es

para amortizarlas y con cargo a las reservas libres. Por tanto, sólo de una forma transitoria y temporal podrá la sociedad asumir sus propias acciones.

Lo cierto es que los requisitos legales podrían cumplirse en situaciones que, no siendo fraudulentas, resultarían muy fustigadas con el impacto de este precepto de corte persecutorio y sancionador. Porque podrían enajenarse acciones de sociedades con crecido activo inmobiliario, cuyos títulos-valores transmitidos excediesen del 80 por 100 del capital social, y, sin embargo, podrían constituir tales enajenaciones actos jurídicos de gran transparencia mercantil. Ocurrirá siempre que un gran número de accionistas transfiera sus partes de capital a otra gran nómina de adquirentes. Y en este caso no se ve de forma clara por qué no se paga por la tarifa atenuada correspondiente a la transmisión de acciones y sí, en cambio, por unos tipos impositivos hirsutos, que, además, no corresponden a la naturaleza de la operación realizada. Porque en este supuesto, volvemos a insistir, no hay enajenación de inmuebles, sino un mero cambio personal en los accionistas de una compañía en la que no se ha producido ninguna alteración objetiva. Los pequeños accionistas no adquieren bienes inmuebles, ni siquiera una porción de tales bienes raíces. Porque se interpone la realidad de la persona jurídica. Los inmuebles sociales constituyen su patrimonio y los socios sólo tendrán derecho a una fracción del valor de estos bienes cuando se disuelva la sociedad, es decir, cuando se extinga su personalidad jurídica.

El artículo 40 en realidad sólo tiene justificación cuando un reducido grupo asume un activo inmobiliario enajenado por otro conjunto de personas que controlaba la sociedad. Lo importante, pues, no es que las acciones se transmitan, sino que se adquieran por alguien que llegue a concentrar el activo inmobiliario. Por ello ganaría en claridad y en lógica el precepto si gravara al 8,20 por 100 a la adquisición onerosa de acciones, que sumen más del 80 por 100 del capital de una sociedad, cuyo patrimonio activo está integrado básicamente por bienes inmuebles.

B. EL IMPUESTO EXTRAORDINARIO SOBRE DETERMINADAS RENTAS DEL TRABAJO PERSONAL

Un sistema fiscal será tanto más apreciable cuando más disminuida esté la presión fiscal indirecta. Porque no debe olvidarse que el ciudadano padece dos tipos de presión tributaria. Una, directa, representada por la cantidad de numerario que el Estado le exige coactivamente. Otra, indirecta, constituida por esa serie, a veces barroca, de actividades que el pago de los impuestos conlleva: llenar impresos, extender cheques, guardar cola, practicar complicadas autoliquidaciones...

para prejuzgar con anticipación cuál vaya a ser el montante real de sus devengos durante el año 1978.

3.^a Por la propia progresividad de este impuesto extraordinario. Los tipos de gravamen corresponden a fragmentos cuantitativos de la base liquidable (por ejemplo, de 750.001 a 1.000.000, el 2 por 100; de 1.000.001 a 2.000.000, el 4 por 100, y así sucesivamente hasta alcanzar el tipo del 8 por 100). Y al no conocer con anticipación—sobre todo los contribuyentes con devengos ocasionales—la cuantía de lo devengable a través del año que ha de transcurrir, esta ignorancia se puede prestar a imprevistas incorrecciones en la aplicación de la escala de gravamen.

4.^a Por el criterio de la deducibilidad de los gastos reales. Hay gastos imposibles de cuantificar con antelación: v. gr., el costo de un futuro cambio de residencia, los gastos de amortización que se carguen pasado el primer trimestre, las contingencias de una enfermedad contraída en los meses últimos del año... Y si no se conocen los gastos, no se puede cifrar con solvencia la base imponible sobre la que habrá que aplicar los tipos de liquidación.

C. CUESTIONABILIDAD JURÍDICA DE LOS INGRESOS A CUENTA

Desde hace unos años, la Hacienda ha impuesto a los contribuyentes por algunos tributos de devengo anual la obligación de realizar ingresos a cuenta de la futura cuota líquida. El procedimiento es útil para allegar periódicamente recursos al Tesoro, pero creemos que distorsiona las premisas fiscales.

Pensemos, para corroborar esta afirmación, en el gravamen sobre los rendimientos del trabajo personal que han de satisfacer los profesionales y artistas. En este supuesto, el período de la cuota complementaria coincide con el año natural, devengándose el impuesto el último día del período impositivo, es decir, generalmente el 31 de diciembre de cada año natural.

Pero como esta cuota proporcional lo que grava son los rendimientos derivados del ejercicio de actividades profesionales, artísticas, deportivas..., lo cierto es que existe un distanciamiento temporal entre el momento del devengo impositivo y el de la producción real de los rendimientos gravados. En realidad estos productos del trabajo se están gestando día a día ininterrumpidamente, a lo largo de todo el año, comenzando desde sus primeras horas. Pese a esta evidencia, sin embargo, el legislador ha sentado como momento de la exigibilidad del tributo, es decir, como el de la íntegra constitución del hecho imponible, el último día del período tributario. Lo que equivale a decir que aunque durante los treientos sesenta y cuatro días del año se están gestando rendimientos

sujetos, sin embargo, la Hacienda, por autolimitación legal, no puede exigir el pago del impuesto, ya que el total hecho imponible no queda totalmente conformado hasta el trescientos sesenta y cinco y último día del año.

Esto equivale a decir que la obligación de pagar el impuesto sobre los rendimientos del trabajo personal es una obligación a plazo, ya que la cuota contributiva, dentro de cada año, no puede exigirse hasta que el día trescientos sesenta y cinco del ejercicio respectivo llegue. Durante once meses y treinta días, la Hacienda tiene que permanecer impasible, de brazos cruzados, sin exigir el pago impositivo. Así resulta de los preceptos legales que regulan este impuesto a cuenta (que en el futuro perderá su autonomía tributaria).

La Ley General Tributaria acata la superior normativa del Derecho común, puesto que en él se contiene la parte general del Derecho, ordenando interpretar los preceptos fiscales según las categorías elaboradas por el Derecho civil.

Conforme al Derecho civil, el plazo se entiende establecido en beneficio común del acreedor y del deudor; por otra parte, establece el artículo 1.125 de este cuerpo legal que las obligaciones para cuyo cumplimiento se haya señalado un día cierto, sólo serán exigibles cuando el día llegue, y si el que pagó ignoraba la existencia del plazo (art. 1.126) tendrá derecho a reclamar del acreedor los intereses.

Con posterioridad a la promulgación de la Ley de Reforma Tributaria de junio de 1964, se dictaron una serie de órdenes ministeriales que han oscurecido el panorama impositivo, puesto que desconocen la vertencia del plazo impositivo y obligan a determinados contribuyentes a anticipar trimestralmente determinadas porciones de la cuota devengable al final del ejercicio respectivo.

El devengo en 31 de diciembre de cada año es una premisa legal. Cualquier disposición de rango ministerial que olvide este plazo constituirá un supuesto de reglamento *contra legem* o *praeter legem*, que fácilmente merecerá el anatema jurídico de su nulidad. Y esto es lo que ocurre con sendas Ordenes del Ministerio de Hacienda de 22 de enero de 1959 (posterior a la Ley de Reforma Fiscal de diciembre de 1957) y de 29 de abril de 1967 (posterior a la reforma fiscal de 1964). En ambas disposiciones se obligaba a varios contribuyentes a presentar en ciertos plazos (normalmente en el primer mes de cada trimestre) una declaración para el ingreso en el Tesoro de una fracción de la cuota definitiva.

En ambas Ordenes se incurre en motivo de nulidad normativa, por contradicción con sendas leyes de superior jerarquía. Todo ello como consecuencia de haber abandonado la buena doctrina que sentara la «instrucción provisional del impuesto sobre los rendimientos del trabajo personal», aprobada por Orden de 27 de enero de 1958. Esta instrucción

era válida, por obediente a la superior jerarquía de la ley, y en buena doctrina estableció no la obligación, sino la facultad de los contribuyentes para realizar ingresos a cuenta («el ingreso de las cuotas—se decía—podrá efectuarse en dos plazos, en cada uno de los cuales se hará efectivo el 50 por 100 de la cuota líquida»). El contribuyente podía optar: o bien por acogerse al pago fraccionado y anticipado en parte o bien desdeñar la sugerencia fiscal. Cualquiera de las actitudes resultaba ortodoxa y la ley respetada.

Hoy día, los ingresos a cuenta podrán ser redargüidos de nulidad. Para que sean admisibles será preciso que los imponga en el futuro una disposición con rango de ley, pues sólo una norma de tal categoría podrá válidamente excepcionar la norma del devengo el último día de cada año e imponer la satisfacción anticipada, a cuenta, de una cuota contributiva todavía ignota.

D. EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS

1. *La imputación de rendimientos*

El artículo 12 de la *Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas* ofrece una redacción hipócrita, por cuanto parece mostrar un endurecimiento legal frente a algunas sociedades interpuestas, y lo que ocurre es lo contrario, ya que las cobija bajo una lenidad fiscal de que carecen las grandes entidades.

Según el párrafo dos de este precepto, «se imputarán en todo caso a los socios y se integrarán en su correspondiente base imponible del impuesto sobre la renta de las personas físicas o, en su caso, en el de sociedades, los beneficios o pérdidas obtenidos por las sociedades que se indican (sociedades de inversión mobiliaria, sociedades de cartera, sociedades de mera tenencia de bienes...), aun cuando no hubieran sido objeto de distribución».

El inciso que afirma «o, en su caso, en el de sociedades», está pensado para el supuesto de que los socios de una sociedad fueran otras sociedades que detentan fracciones de su capital social, cuyas sociedades miembros habrán de satisfacer por sus beneficios el impuesto de sociedades y no el impuesto sobre la renta de las personas físicas.

No es muy afortunada la expresión «los beneficios o pérdidas obtenidos». Porque una pérdida no se obtiene, sino que, por el contrario, se padece o sufre. Tal vez fuese más propio aludir a «los beneficios o pérdidas experimentados».

El artículo 12 de la *Ley del Impuesto sobre la Renta* se refiere a la

imputación de rendimientos y compone un tinglado tributario favorecedor de las pequeñas sociedades, que se concilia difícilmente con esa política fiscal que se esmeró reiteradamente en estimular la concentración de empresas.

Resulta de la construcción legal (art. 12) el establecimiento de un sistema dual y discriminador:

1. Tratándose de grandes o medianas sociedades, éstas deberán soportar una doble imposición por los rendimientos resultantes de su gestión empresarial. Ya que, por una parte, los beneficios netos se gravan por impuesto de sociedades al tipo del 30 por 100, y el remanente de las rentas, distribuido a los socios en forma de dividendos, constituye, a su vez, el hecho imponible del impuesto sobre las rentas del capital.

2. Por el contrario, las sociedades civiles y otras pequeñas empresas sociales no tributan por el impuesto sobre sociedades, y sus socios sólo han de contribuir por el gravamen sobre la renta de las personas físicas.

Aunque con otras expresiones, esto es lo que viene a establecer el mencionado precepto. Conviene que lo analicemos *in extenso* para tratar de arribar a esas conclusiones, que para nosotros han sido premisas.

Dice este artículo 12, en su párrafo 1: «Las rentas correspondientes a las sociedades civiles, herencias yacentes..., se atribuirán a los socios, herederos...».

Desde un ortodoxo enfoque jurídico repele la desnaturalización a que conduce esta norma. Porque las sociedades civiles son personas jurídicas, y como tales ostentan personalidad propia y autonomía patrimonial. Así las cosas, si una sociedad de este tipo obtiene beneficios, tales rentas deberán atribuirse *prima facie* a la misma sociedad, que es la persona—distinta de sus socios—que las ha obtenido. Con este precepto lo que se pretende es obviar la doble tributación a que están sometidas las sociedades de mayor envergadura económica. Porque al atribuirse los beneficios directamente a los socios, se elimina la tributación de la sociedad, como si ésta no tuviese personalidad jurídica independiente.

También se tiene en cuenta a las herencias yacentes para afirmar que sus rentas se atribuirán a los herederos. En este supuesto, la norma es perfectamente lógica. Porque este caso no guarda ningún paralelismo jurídico con el anterior. La herencia está yacente cuando ha fallecido el causante, pero todavía no ha sido aceptada por los herederos. Como no surge ninguna personalidad jurídica independiente de los adquirentes, no se puede oponer el reparo de que antes hablábamos. Estamos en presencia de una comunidad patrimonial entre los herederos y es lógico que a los mismos se les imputen los beneficios, por cuanto que no se puede hacer tributar por ellos al *de cuius*, que ya no vive.

Lo mismo cabe decir de las comunidades de bienes. En ellas una o varias cosas aparecen atribuidas a una pluralidad de sujetos, que son los directos titulares dominicales, sin interposición de ninguna persona jurídica. Por tanto, es lógico que las rentas se atribuyan directamente a los comuneros.

El exabrupto legal deriva del hecho de invocar al artículo 33 de la Ley General Tributaria y, sin embargo, prescindir de su normativa. Porque tal artículo 33 en ningún momento contempla a las sociedades civiles. Con mayor técnica jurídica que el proyecto examinado, se refiere a las herencias yacentes, comunidades de bienes y demás entidades que, carentes de personalidad jurídica, constituyen una unidad económica o un patrimonio separado susceptibles de imposición.

Estas rentas anuales de las susodichas entidades se atribuyen a sus partícipes en la proporción en que resulten titulares según las normas o pactos convencionales o legales, y si éstos no constan a la Administración en forma fehaciente, se atribuirán por partes iguales.

El párrafo 2 reincide en la desviación jurídica denunciada con respecto a las sociedades civiles. Y saltándose a la torera los frenos jurídicos, somete a determinadas sociedades a un paralelo régimen que el establecido para las comunidades, prescindiendo de la superestructura jurídica que representa el hecho de existir una personalidad independiente de los socios.

En el artificial régimen privilegiado se incluyen:

- a) Las sociedades de inversión mobiliaria y las de cartera.
- b) Las sociedades cuya actividad sea la mera tenencia de bienes.
- c) Las entidades jurídicas constituidas por profesionales.
- d) Todas las demás sociedades que no excedan de 25 socios o cuyo capital fiscal sea inferior a 100 millones de pesetas y que opten por este sistema de tributación.

En cualquiera de estos cuatro casos, los beneficios obtenidos se considerarán atribuidos directamente a los socios, integrándose en la base imponible de los mismos en el impuesto sobre la renta de las personas físicas o, en su caso, en el de sociedades. Y ello aunque tales ganancias no hubiesen sido objeto de expresa distribución y olvidando el patrimonio autónomo en el que se han gestado.

Se trata de un privilegio injustificable si contrastamos la situación con la pureza conceptual de las instituciones jurídicas. Paradójicamente, a una realidad societaria se la declara excedente forzosa del escalafón de las sociedades en activo. En este sentido, el párrafo último del artículo 12 no deja lugar a dudas: Las entidades mencionadas no tributarán por el impuesto sobre sociedades.

El beneficio se reserva a las sociedades de pequeño espectro personal, que son las que solían eludir la contribución sobre la renta, porque eran creaciones artificiales de sujetos individuales. Y así nos indica el artículo 12, con respecto a las sociedades de inversión mobiliaria, las de cartera y las de mera tenencia de bienes, que será preciso:

A) Que más del 50 por 100 del capital social pertenezca a un grupo familiar.

B) O bien que más del 50 por 100 de dicho capital pertenezca a diez o menos socios.

El texto legal opta por una solución definitiva: «Se entenderá por sociedades de mera tenencia de bienes aquellas en que más de la mitad de su activo no esté afecto a actividades empresariales o profesionales».

A nuestro modo de ver, existe otra ventaja adicional en la tributación de estas sociedades modestas. Es la que resulta de la aplicación del párrafo 4 del artículo 12, según el cual el beneficio atribuido a los socios será el que resulte de aplicar las normas del impuesto de sociedades para la determinación de la base imponible.

Porque si se aplicasen las normas de determinación de la base imponible del impuesto sobre la renta (que sería lo lógico desde el momento en que se abandonó la tributación por el impuesto de sociedades), las minoraciones en la totalidad del beneficio anual serían menores. Sorprendentemente, el legislador—que abdicó de los postulados que gravan la actividad de las personas jurídicas—no tiene inconveniente en regresar a los predios del impuesto de sociedades, porque puede ser beneficioso para los contribuyentes al existir una mayor generosidad legal en la estimación de las sumas deducibles. Por ejemplo, pueden tenerse en cuenta los gastos de administración, conservación y reparación de los bienes, que, por el contrario, no son tomados en consideración en materia del impuesto sobre la renta.

También se consideran partidas deducibles (en el impuesto de sociedades) las cantidades destinadas a la amortización de los valores del activo o de elementos materiales de activo; las reducciones del valor en cuentas de los efectos en cartera o de otros elementos del activo, cuando la depreciación corresponda al envejecimiento de los valores en el mercado; los saldos favorables que el sujeto pasivo considere de dudoso cobro; las cantidades destinadas al seguro de los valores de la empresa...

Por el contrario, la gama de la deducibilidad presenta un campo visual mucho más reducido, contemplada desde el visor del impuesto sobre la renta de las personas físicas.

2. *La base imponible del impuesto*

La Ley del Impuesto sobre la Renta ahorra uno de los dos procedimientos de determinación de la base imponible que contenía el proyecto precedente, y creemos que al pronunciarse por esta mutilación no ha estado acertado el legislador.

Para determinar la base imponible, el proyecto ofrendaba dos posibilidades: sumar el consumo a la variación en el valor del patrimonio o sumar los rendimientos con los incrementos del patrimonio. Esta segunda alternativa ha sido refrendada por la ley, pero no así la primera, oficialmente olvidada.

¿Y qué va a pasar cuando, en el futuro, se desconozcan los rendimientos del trabajo? ¿Cuando Hacienda no tenga noticia de ellos? Que no habría forma de determinar la base imponible por el segundo procedimiento del proyecto, hoy único de la ley. Pero hay supuestos en los que tal desconocimiento oficial puede darse. Por ejemplo, cuando las grandes empresas retribuyen, sin figurar en nómina, determinados servicios de algunos técnicos y profesionales. En estos casos, los rendimientos del trabajo son desconocidos por el Tesoro. Y también puede desconocerse el volumen real de los ingresos tratándose de numerosas profesiones o actividades comerciales. ¿Cuántas visitas de clientes, por las que se devengan honorarios, recibe al día un pediatra, un ginecólogo, un abogado? ¿Cuántos jerseys, cuántas camisas vende al año un comercio de prendas de vestir?

Para poder resolver con solvencia estos y otros casos que podrían presentarse parece lógico que el Fisco pudiera refugiarse en métodos de determinación de la renta que no pasasen por las coordinadas forzosas de los rendimientos y de los incrementos patrimoniales. En suma, postulamos la conveniencia de mantener el criterio de poder utilizar subsidiariamente los indicios que se derivan del consumo realizado en el año fiscal por el contribuyente inspeccionado.

El artículo 13 del Proyecto de Ley del Impuesto sobre la Renta era de arcana redacción. Utilizaba un lenguaje tecnocrático, de perfiles esotéricos, que conducía al lector a la perplejidad. Parece, pues, deseable encararse con la escueta normativa para tratar de filtrar un rayo de luz en el oscurantismo legal.

Según el párrafo 1, constituye la base imponible del impuesto la suma del consumo más la variación neta en el valor del patrimonio del sujeto pasivo.

Por lógica, hemos de entender que lo que el legislador quiere es remontarse hasta la renta, que es la fuente u origen de los ingresos anuales, desde los resultados a que conduce tal renta: o bien el gasto de parte de ella o bien el ahorro de lo que no se gasta. Porque los rendimientos

económicos de un patrimonio o se gastan o se ahorran. De ahí que podría formularse una ecuación: renta es igual a consumo más ahorro. Al fin y al cabo, se gasta o se ahorra lo que antes se ha ganado. Entrada y salida de capital. Los rendimientos son como el haz, y el consumo o el ahorro, como el envés de una misma realidad económica.

Si una persona gana un millón de pesetas anuales, gasta 500.000 y ahorra otras 500.000, todos estos avatares crematísticos pueden subsumirse en la complicada fórmula legal: el gasto de 500.000 pesetas sería el consumo; el ahorro residual constituiría ese otro sumando según el cual hay que agregar al gasto «la variación neta en el valor del patrimonio del sujeto pasivo». Porque si el contribuyente, al comienzo del ejercicio, tenía un patrimonio neto (declarado en el año precedente) de tres millones de pesetas, y lo incrementa en el transcurso del año fiscal con las 500.000 pesetas ahorradas, evidentemente, contará al finalizar el ejercicio con un patrimonio de 3.500.000 pesetas. Es decir, que existirá una «variación neta de 500.000 pesetas en el valor del patrimonio», según expresamente preceptúa el legislador.

Pero a este resultado constructivo sólo puede llegarse desde una interpretación cómplice y claramente benevolente con el pensamiento del legislador. Porque si, por el contrario, nos aferramos a una inteligencia literal de las expresiones legales, las conclusiones pueden resultar más rebeldes.

Y es que el consumo no siempre es indicativo de la salida de unos rendimientos anuales. Porque se pueden gastar no los ingresos profesionales del contribuyente, sino, por ejemplo, sumas obtenidas en premios de la lotería, de las quinielas o capitales procedentes de donaciones, de herencias...

Sin desconocer que el consumo hay que aceptarlo como un sumando de gran relatividad, porque hay quien gasta más que lo que gana (en cuyo caso no sería equitativo considerar como ingreso todo el gasto) y, por el contrario, hay quien gasta muy poco en relación con sus ingresos.

Por otra parte, una interpretación rabiosamente literal sería muy peligrosa. Supongamos que el sujeto pasivo es titular de un piso. Indudablemente, el inmueble se ha revalorizado espectacularmente en los tres últimos años. Si en 1974, por ejemplo, lo adquirió por tres millones de pesetas, hoy podrá valer más del doble. Pues bien, si nos aferramos a un entendimiento literal de la norma, habría que considerar que la plusvalía estática producida debe integrarse en la base imponible del impuesto, porque evidentemente habremos podido apreciar «una variación en el valor del patrimonio» del sujeto pasivo.

El precepto habla de «variación neta en el valor del patrimonio», y creemos que se trata de un descuido. En el ejemplo aludido del piso no vemos cuál sería una variación «neta» y cuál sería una variación «bruta»

en el valor del patrimonio. Y es que tal vez el legislador ha mezclado conceptos heterogéneos. Porque si en vez de referirnos al patrimonio, nos fijamos escuetamente en los rendimientos anuales, aquí sí que puede hablarse con propiedad de ingresos brutos e ingresos netos. Estos últimos resultarán de minorar en aquéllos los gastos imprescindibles para la obtención de los rendimientos y las demás deducciones autorizadas.

La expresión «variación neta en el valor del patrimonio» es elástica y poco precisa. Es un concepto laxo en el que caben muchas posibilidades. Por ejemplo, un incremento patrimonial derivado de una adquisición *mortis causa*, de una donación, de la obtención de ganancias en el juego... Pero cualquiera de estos acrecentamientos dista mucho de constituir un rendimiento anual, que es la materia propia de un impuesto que, como el de la renta, es de devengo anual.

El mayor escollo que debe sortearse a partir de la formulación legal es el de que pueden estimarse como integrantes de la base imponible los aumentos de valor estáticos del patrimonio del contribuyente (el caso del piso, al que antes aludíamos). Tal vez fuese un buen punto de partida, a este respecto, el que representa una variación en los términos del precepto. Creemos que mejoraría si se refiese a «las variaciones en el valor del patrimonio que resulten de la incorporación o de la disposición de nuevos elementos patrimoniales, siempre que no se encuentren sujetos al impuesto sobre sucesiones y donaciones».

Una incorporación de nuevos elementos patrimoniales se produce, por ejemplo, cuando la masa patrimonial se incrementa en virtud del ahorro del sujeto pasivo, pues el dinero físico que tal ahorro comporta se agrega al que ya pertenecía al titular del patrimonio.

Y para soslayar el inconveniente que representa la mixtificación de este impuesto de rendimientos con los acrecimientos que exteriorizan no una crecida de renta, sino un aumento del capital, es por lo que concluimos la redacción extrayendo los aumentos ya sujetos al impuesto sobre las sucesiones.

El párrafo 2 del artículo 13 parecía más ortodoxo que el primero. Según este párrafo, «la base imponible se determinará por la suma algebraica de los rendimientos y las ganancias o pérdidas de capital».

Así como el párrafo 1 conjugaba la renta por pasivo, tratando de descubrir los ingresos a base de los gastos y del ahorro, el párrafo 2 conjuga la situación en su forma activa. Es algo más directo: La renta se compone de los rendimientos anuales y de las ganancias o pérdidas de capital. Es decir, la suma de todos los ingresos del sujeto pasivo.

¿Qué criterio van a seguir, en su día, las oficinas gestoras? ¿Determinarán la base imponible partiendo del consumo como premisa, para remontarse hasta los ingresos como conclusión, es decir, siguiendo un pro-

cedimiento inverso a la realidad económica de los hechos? O, por el contrario, ¿tomarán en cuenta la suma de los rendimientos y las ganancias de capital? Parece que lo lógico será combinar ambos criterios para tratar de averiguar la verdadera renta del sujeto gravado.

3. *Los aumentos de valor del patrimonio del sujeto pasivo*

Tal vez hay una impropiedad de formulación en el párrafo 1 del artículo 20 de la *Ley del Impuesto sobre la Renta*. Porque estima como incrementos o disminuciones del patrimonio las variaciones en el valor del patrimonio del sujeto pasivo. Aferrándonos a la literalidad de la norma, habría que entender que se ha producido una ganancia cuando alguien recibe una donación (contra lo que preconiza expresamente el apartado 2 del mismo artículo). Porque evidentemente se produce una variación en el valor del patrimonio del donatario, que resulta acrecido, y tal mutación se pone de manifiesto (párrafo 1) con ocasión de una alteración (por incremento) en la composición del patrimonio.

El legislador sería más técnico si se hubiese referido no a las variaciones en el valor del patrimonio, sino a las mutaciones en el valor de uno o varios elementos aislados de dicho patrimonio. Porque el patrimonio, como *universitas juris*, siempre será afectado por cualquier adquisición, ya se produzca ésta con ganancia, con pérdida o sin calificativos crematísticos, como ocurre en el caso de las adquisiciones lucrativas, consideradas desde el punto de vista del donatario o del heredero. En cambio, con respecto a un bien aislado puede haber plusvalía o minusvalía siempre que incida en la relación jurídica una diferencia entre el valor de adquisición y el de enajenación del bien aisladamente considerado. Y aquí sí que se produce con rigor técnico el concepto de ganancia o pérdida.

Sólo el magma de confusionismo que subyace en la formulación de los varios párrafos de este artículo 20 puede avalar el inciso final del apartado 2, según el cual no se tendrán en cuenta para determinar las ganancias o pérdidas patrimoniales, los aumentos en el valor del patrimonio que se encuentren sujetos al impuesto sobre sucesiones y donaciones. Esta previsión es recusable por varias razones:

1.^a Porque en el supuesto del donatario o adquirente *mortis causa* falta el necesario contraste entre dos negocios sucesivos. Hay plusvalía si hoy se vende con ganancia lo que ayer se adquirió más barato. Pero el donatario adquiere sin contraprestación y, además, no hay constancia de que vaya a enajenar inmediatamente el objeto de su lucro. Por tanto, no puede cifrarse la diferencia entre el valor de adquisición y enajenación de lo adquirido, que es la que tipifica la noción de ganancia o pérdida.

2.^a Porque no puede desconocerse esa importante categoría fiscal que distingue a los tributos en impuestos sobre el patrimonio o capital e impuestos de producto. El de la renta es impuesto de producto que grava los rendimientos anuales y las ganancias del sujeto pasivo. Por el contrario, el de sucesiones es un impuesto que grava el patrimonio diferido, no sus rentas o productos. Por eso, como las coordenadas de ambos gravámenes son distintas, no debió el proyecto establecer conexiones artificiales entre las dos parcelas impositivas, como ocurre, por ejemplo, con el párrafo 3, referente a lo que algún comentarista denomina irónicamente «la plusvalía del muerto».

3.^a Volvemos a insistir en la argumentación inicial. El error está en referirse al patrimonio neto en conjunto y no haber aludido, por el contrario, a un solo elemento patrimonial. Siempre que alguien recibe una donación indudablemente aumenta el valor de su patrimonio global. Pero no aumenta el valor aislado de la cosa donada, porque no hay el necesario contraste de transferencias que visibilice un aumento o pérdida. Además, que en el supuesto de las adquisiciones lucrativas se resquebraja la nitidez de los conceptos de ganancia y pérdida, porque el supuesto no encaja en las previsiones legales. En efecto, para el donatario que transmite onerosamente la cosa adquirida siempre habrá ganancia, aunque malvenda lo que le regalaron, por la razón de que faltó la inicial contraprestación. Nunca perderá por bajo que sea el precio obtenido. Habrá dejado de ganar (lucro cesante) una parte del valor de la cosa, pero esa no ganancia residual no es un concepto equivalente al de pérdida. Es algo más sutil.

4. *Las variaciones en el valor del patrimonio neto*

Según el artículo 20 de la Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, son incrementos o disminuciones de patrimonio las variaciones en el valor del patrimonio del sujeto pasivo que se pongan de manifiesto con ocasión de cualquier alteración en la composición de aquél.

En esta fórmula, no demasiado clara, caben situaciones antitéticas y dispares. Por ejemplo, la transmisión de un bien por el contribuyente a título oneroso puede reflejar una diferencia de valor si hay—como es lógico—oscilaciones entre el precio de adquisición y el de la posterior enajenación. En este caso, el bien transmitido le reemplazará el dinero obtenido y el patrimonio aumentará de valor como consecuencia del sobreprecio obtenido, si es que ha aumentado la estimación económica de la cosa.

Y también encaja en la previsión legal el supuesto, crematísticamente antagónico, de que el sujeto pasivo disponga gratuitamente de algún elemento patrimonial. La donación de un inmueble, por ejemplo, patentiza

que se ha producido una alteración en la composición del patrimonio neto; porque una alteración es una diferencia, y la diferencia puede ser cualquier cambio para más o para menos. Al disponer gratuitamente el patrimonio se restringe, por no existir contraprestación, y, por tanto, hay un cambio minimizador. Consecuentemente, hay también una variación en el valor del patrimonio, que queda disminuido axiológicamente.

Pero también existe alteración en las transmisiones onerosas. Se produce el cambio de un objeto físico o de un derecho por su estimación pecuniaria, luego hay modificación objetiva por subrogación. Y, además, se producirá una variación en el valor del patrimonio, inherente a la plusvalía o a la minusvalía que resulte de parangonar el precio de la adquisición pretérita con el de la transmisión actual.

Partiendo de esta ambivalencia conceptual, que deriva del párrafo 1 del artículo 20, deviene exótico el párrafo 2 del mismo precepto, porque no rima bien jurídicamente con el que le antecede. Dice este párrafo 2 que no se tendrán en cuenta para determinar las ganancias o pérdidas del patrimonio los aumentos en el valor del patrimonio que procedan de rendimientos sometidos a gravamen en este impuesto por cualquier otro de sus conceptos, ni tampoco aquellos que se encuentren sujetos al impuesto sobre sucesiones y donaciones.

Ninguna de las dos excepciones tienen justificación. Los aumentos patrimoniales procedentes de rendimientos ya gravados, porque no se adecuan a la literalidad de la norma. Esos rendimientos sujetos pueden proceder del trabajo del sujeto pasivo, del capital, de la productividad económica de los inmuebles rústicos y urbanos, del capital mobiliario, de las actividades profesionales y empresariales; pero en todos los casos reflejan la productividad del patrimonio en sentido estático, incompatible en alguna medida con la necesidad de que se produzca una alteración en la composición del patrimonio.

Tampoco presenta gran justificación la exención de los aumentos patrimoniales sujetos al impuesto de sucesiones. Porque ante cualquier donación o transmisión sucesoria se cumplirán siempre los dos requisitos exigidos de que haya una variación (por disminución en este caso) en el valor del patrimonio y de que acontezca con ocasión de cualquier alteración en la composición de aquél. Por tanto, como el supuesto encaja perfectamente en la definición de lo que es pérdida de capital, es por lo que no acertamos a comprender la razón de la exención.

5. Los incrementos de patrimonio y la renta del transmitente

En la *Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas* se contiene una norma pagana, de difícil inteligencia y que chirría al ponerla

en relación con los mecanismos tributarios normales. Me refiero al *párrafo 3 del artículo 20*, regulador de las *ganancias y pérdidas patrimoniales*. El precepto establece que son incrementos o disminuciones de patrimonio, y como tales se computarán en la renta del transmitente, las diferencias de valor que se pongan de manifiesto con motivo de cualquier transmisión lucrativa.

Como primera observación hay que destacar que se incrementa el trabajo de las ya agobiadas oficinas liquidadoras. Porque para detectar una diferencia de valor es necesario contrastar dos transmisiones sucesivas y comparar la estimación económica que la cosa transmitida haya tenido en los dos diferentes momentos transmisivos. Lógicamente esta averiguación de las discrepancias crematísticas obligará a la llevanza de unas fichas, a la constatación parangonable de los actos de transmisión gratuita.

Por otra parte, la idiosincrasia de las transmisiones lucrativas no se concilia bien con la naturaleza de las plusvalías. Si en un juego conjuntado de dos transmisiones onerosas sucesivas es fácil ver el acento de la plusvalía, no acontece lo mismo con los actos gratuitos. Con un ejemplo veremos mejor la diferencia. Si un contribuyente compró un piso en 1960 y le costó 100.000 pesetas, podrá ocurrir que lo venda en 10.000.000 en 1978. El énfasis de la plusvalía es muy claro: está en la ganancia de 9.900.000 pesetas habida al vender lo que antes compró por menor precio.

Pero si en 1960 compramos el indicado piso y lo regalamos en 1978, no puede hablarse de ganancia (desde el punto de vista del transmitente, al que se refiere la norma), sino al contrario, de empobrecimiento. Si ahora dono lo que antes me costó un millón de pesetas, no puede decirse que he tenido ningún tipo de ganancia, porque tal sustantivo es inviable en un negocio jurídico en el que lo único que existe es todo lo contrario de cualquier posible ganancia, pues el donante pierde lo que transmite, sin recibir a cambio ninguna compensación económica.

El computarse estas ganancias irreales en la renta del transmitente quiere decir que si se trata de una sucesión, por ejemplo, serán los herederos del causante los que tengan que afrontar el pago de la inexistente ganancia, porque la deuda impositiva del fallecido se transmite a sus causahabientes.

* * *

Es difícil encontrar lógica en el artículo 20 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, porque *las diferencias de valor que se pongan de manifiesto con motivo de una transmisión lucrativa* no significan ninguna ganancia del causante, contra lo que preconiza expresamente el precepto enjuiciado.

Y, por el contrario, una baja en la valoración de los bienes transmi-

tidos tampoco representa una pérdida—si queremos hablar así—; en tal caso, la pérdida sería por el total valor de la cosa regalada y no por la diferencia entre el valor que tenía cuando la adquirió el donante y el que tiene cuando la transmite gratuitamente.

Y es que el concepto de plusvalía no rima con las transmisiones lucrativas. Tiene que haberse adquirido onerosamente por un inferior valor lo que luego se transmite por mayor suma, produciéndose un lucro gravable con la diferencia de precios, que es el que se somete al impuesto. Pero un donante nada gana con su desprendimiento, sino al contrario, se empobrece en una fracción de su patrimonio.

La propia fraseología legal resulta despegada de la realidad jurídica que pretende normar. El texto impositivo alude a «las diferencias de valor que se pongan de manifiesto con motivo de cualquier transmisión lucrativa». Pero precisamente en las transmisiones gratuitas no suele desempeñar el valor una función de mensura económica de la cosa donada o transmitida por herencia. Si alguien da a otro un piso, un vehículo, un reloj..., se lo transmite sin ponerle la etiqueta de lo que vale. Se enajena la cosa cualquiera que sea su valor.

Es en las transmisiones onerosas donde no se puede prescindir del dato del valor. Porque su propia onerosidad presupone siempre una contraprestación. Por ejemplo, el precio en la compraventa, que sirve para medir en dinero el valor económico de las cosas compradas. Y cuando un mismo objeto ha sido enajenado en dos ocasiones diferentes, su estimación económica variará con el tiempo transcurrido. De ahí que en estas disposiciones onerosas puedan desempeñar perfectamente los conceptos de ganancia y pérdida.

Aunque, a efectos argumentales, pudiéramos aceptar el punto de vista del legislador, no por eso quedaría amnistiada la extrañeza que forzosamente ha de producir la exigencia de que la ganancia intuita se compute en la renta del transmitente. Porque la diferencia de valor, aunque la hubiera, a él no le beneficia. Y, por tanto, no hay razón para situarla en la base imponible de su contribución sobre la renta.

Claro es que la diferencia de valor, determinante de la plusvalía o de la minusvalía, tampoco puede predicarse del donatario o del heredero. Porque para que puedan apreciarse incrementos o deterioros gravables en un patrimonio, éste debe pertenecer al mismo titular en dos momentos temporales concatenados: cuando lo adquirió y cuando, posteriormente, lo transmite. Pero en el caso analizado falta la posibilidad de parangón entre dos momentos dispositivos, ya que sólo ha ocurrido el evento adquisitivo del donatario o heredero.

Por ello parece más lógico pensar en una futura plusvalía de los donatarios o herederos. Si se valoran los bienes donados en el instante de la

donación y se vuelven a valorar en el tiempo futuro en que el donatario los enajene, indudablemente se apreciará una diferencia de valor, aunque sólo sea por influencia de la continuada desvalorización monetaria. Ese sería, por tanto, el momento óptimo para gravar la plusvalía. Pero siempre quedaría en pie el problema insoluble (desde un punto de vista lógico) de que sea el transmitente quien padezca la plusvalía, que no le beneficia.

6. *Inversiones realizadas en la adquisición de viviendas*

Según el artículo 29 de la Ley del Impuesto sobre la Renta, se deducirá de la cuota el 15 por 100 de las inversiones realizadas en la adquisición de la vivienda que constituya la residencia habitual del contribuyente; pero no se podrán computar a estos efectos las cantidades que constituyan incrementos de patrimonio no gravados por el artículo 20.

Este precepto requiere algunas aclaraciones. El proceso clarificador debe iniciarse con la transcripción de la norma del artículo 20. Según este precepto, «cuando se trate de incrementos de patrimonio obtenidos por la transmisión de la vivienda habitual del contribuyente, el importe de los mismos se reducirá en dos millones de pesetas siempre que el total de la enajenación se reinvierta en bienes de la misma naturaleza y destino en un plazo no superior a dos años».

Con un ejemplo numérico se pueden aclarar los conceptos. Supongamos que el contribuyente adquiere una vivienda que le cuesta diez millones. El particular tiene derecho a la deducción de 1.500.000 pesetas de la deuda que por contribución sobre la renta haya contraído con el Estado.

Pudiera ocurrir que el interesado adquiriese el nuevo piso con el precio obtenido por la reventa de su vivienda anterior. Si ésta le costó tres millones y la vendió en diez millones habrá conseguido una ganancia de siete millones. Ganancia un tanto teórica desde el momento en que la suma obtenida con la venta la va a dedicar íntegramente a la adquisición de otro piso. En este supuesto no se podrán computar los siete millones de pesetas con que se lucró el vendedor. Por tanto, la bonificación del 15 por 100 sólo afectará a los tres millones residuales. Es decir, que únicamente tendrá derecho a un descuento de 450.000 pesetas sobre el importe de la cuota.

Es lógico que no se computen, a efectos de deducción de la cuota, las cantidades que significan plusvalías no gravadas. Si se las hubiere hecho tributar en concepto de ganancias obtenidas, ahora se las tendría en cuenta y se deducirían de la cuota. Es como si se tratase la tributación de las plusvalías, pues el no aceptar una bonificación es reconocer una obligación tributaria.

A continuación establece el artículo 29 una previsión extraña. Dice que la aplicación de estas deducciones requerirá que el importe comprobado del patrimonio del contribuyente al finalizar el período de la imposición (por ejemplo, 40 millones de pesetas) exceda del valor que arroja su comprobación al comienzo del mismo (por ejemplo, 30 millones), por lo menos, en la cuantía de la inversión realizada (por ejemplo, diez millones, valor del piso adquirido).

Con este párrafo se ofrece una salida tributaria para los incrementos de patrimonio no justificados. Un dinero que no se sabe cómo accedió al peculio del contribuyente (hasta podría ser renta ocultada) legítima, al ser invertido en una vivienda, el que se obtenga una deducción en la cuota del impuesto.

Pero la sorpresa carece de fundamento real. Si el contribuyente adquiere la vivienda con un dinero patrimonial anteriormente declarado, no debería satisfacer ninguna cantidad por el impuesto sobre la renta, porque la adquisición del inmueble exteriorizaría únicamente una subrogación real, un cambio de dinero por cosa, en un patrimonio que permanece.

7. La ilusoria desgravación por los hijos en la contribución sobre la renta

En los albores del año 1963 se instauró por primera vez en España el salario mínimo interprofesional. Aunque no dispongo de datos concretos, si la memoria no me falla, hace tres lustros dicho salario se cifró en 2.700 pesetas al mes. Coincidiendo con esta cuantía, la legislación fiscal desgravaba, en el impuesto sobre la renta, la cantidad de 25.000 pesetas por cada hijo legítimo, legitimado, natural reconocido o adoptado, salvo los varones mayores de veinticinco años, los casados y religiosos profesos, de uno y otro sexo, o los que tengan de por sí peculio con renta superior a 25.000 pesetas anuales o perciban remuneraciones de trabajo de cierto volumen.

En aquellos años, la desgravación de 25.000 pesetas por hijo tenía cierto relieve económico. Porque si el peonaje ganaba 2.700 pesetas al mes, 25.000 eran más de nueve veces el montante de dicho salario mínimo.

Hoy día se ha roto el equilibrio comparativo, porque el salario mínimo interprofesional de sólo un mes rebasa la cuantía de la desgravación anual por los hijos (2). Para que se mantuviera, en alguna medida, el paralelismo cuantitativo y la desgravación por los hijos no resultara ilusoria, sería preciso multiplicar por diez las 8.000 pesetas desgravadas por cada hijo.

El espejismo de muchos contribuyentes, hasta el mes de septiembre

(2) El artículo 29 de la Ley permite deducir de la cuota por razón de matrimonio 8.500 pesetas y 6.000 pesetas por cada hijo.

de 1978, consistía en creer que por cada hijo le desgravaban 25.000 pesetas, pero no era así, sino que le bonificaban mucho menos. En el folleto de instrucciones editado por el Ministerio de Hacienda para ilustrar a los contribuyentes sobre la forma de practicar la declaración-liquidación correspondiente al ejercicio de 1976, se contiene un ejemplo que clarifica perfectamente el tema de las desgravaciones por familia. Se trata de un supuesto con una base liquidable de 2.645.556 pesetas, a la que corresponde un tipo medio de gravamen del 31,28 por 100. El declarante hipotético tiene tres hijos. Si las bonificaciones de la cuota fuesen rotundas y no preñadas de barrocos casuismos, obviamente tendría el sujeto pasivo del gravamen el derecho a una deducción de 75.000 pesetas (25.000 por tres hijos). Pero no es así. Al relacionar esta base con el tipo medio de gravamen, 31,28 por 100, resulta irónicamente que sólo se le descuentan unas 25.000 pesetas por los tres hijos. Es decir, menos de las 25.000 pesetas que corresponderían a un solo hijo si la desgravación fuese de netos perfiles.

En los tiempos inflacionistas que nos ha tocado padecer, el mantenimiento y educación de los hijos desborda ampliamente las esclusas de esas 8.000 pesetas anuales a que actualmente se queda reducida la desgravación por cada hijo con derecho a ella.

Parece lógico, pues, postular la cifra que antes propugnábamos, que ofertaría una desgravación que estaría en línea con las dentelladas económicas que suponen para el presupuesto de tantas familias españolas los crecientes costos de alimentación, vestido y enseñanza de sus hijos.

8. *Los signos externos de renta gastada*

En el texto refundido del impuesto sobre la renta de 23-XII-1967 se imputan como signos externos de renta gastada algunos usos suntuarios y algunos disfrutes que no son demasiado lujosos. Entre los primeros figuran la utilización habitual de embarcaciones y caballerías de lujo, la de automóviles de potencia fiscal superior a ocho caballos, la de aeronaves, de cotos de caza y pesca deportiva y el goce de viviendas de esparcimiento y recreo. Entre los segundos pudieran citarse la ocupación de la vivienda-hogar, el uso de automóviles utilitarios y el disponer de algún servidor doméstico (arts. 19 y siguientes del Decreto de 23 de diciembre de 1967).

A partir de 1977 se puede sancionar con especial rigor la ocultación de los signos externos que pudieran catalogarse como de ostentación suntuaria. Tanto si la falta consiste en que el contribuyente no ha presentado declaración estando obligado a hacerlo, como si presentándola omite consignar en ella el haber disfrutado de manera habitual embarcaciones, caba-

llerías de lujo, automóviles de mayor potencia fiscal, aeronaves, viviendas y cotos de caza y pesca deportiva, que pertenezcan a sociedades, entidades o personas físicas interpuestas, pero que, por el hecho del uso, se imputan a la persona natural que los disfruta.

En todos estos supuestos se aplica el rigor dogmático del Real Decretoley de 8 de octubre de 1976, que inauguró una persecutoriedad fiscal, todavía viva, según la cual se sanciona con multa de 50.000 a 250.000 pesetas a las personas físicas que no incluyan en su declaración signos externos que les sean imputados.

JOSÉ MENÉNDEZ

Registrador de la Propiedad