ResearchGate

See discussions, stats, and author profiles for this publication at: https://www.researchgate.net/publication/28244213

Reflexiones acerca de la herencia

Article · January 2008

Source: OAI

CITATIONS
0

READS
153

1 author:

Jose M. Aguilar
Complutense University of Madrid
4 PUBLICATIONS **0** CITATIONS

SEE PROFILE

All content following this page was uploaded by Jose M. Aguilar on 08 May 2017.

The user has requested enhancement of the downloaded file. All in-text references underlined in blue are added to the original document and are linked to publications on ResearchGate, letting you access and read them immediately.

Anuario Jurídico y Económico Escurialense, XLI (2008) 233-244 / ISSN: 1133-3677

Reflexiones acerca de la herencia[1]

José M.ª Aguilar González
Real Centro Universitario
«Escorial-María Cristina»
San Lorenzo del Escorial
jmaguilar@rcumariacristina.com

Resumen: Este artículo analiza, en primer lugar, por qué las personas sacrificamos parte de nuestro consumo presente para generar un patrimonio con el fin de transmitirlo a nuestros herederos. Posteriormente se estudian las normas que restringen la libertad testamentaria y sus posibles consecuencias.

Abstract: This paper analyzes why people sacrifice part of their present consumption to generate a patrimony in order to transmit it to their inheritors. Also it focusses on the law who restrict the freedom of bequest and its possible consequences.

Palabras claves: Herencia, Altruismo, Incertidumbre, Transferencia de riqueza, Impuesto de sucesiones, Búsqueda de rentas, Regulación de la herencia, Libertad testamentaria, Análisis económico del derecho.

Keywords: Inheritance, Altruism, Uncertainty, Transmission of wealth, Inheritance tax, Rent-seeking, Regulation of inheritance, Limitation on freedom of bequest, Economic analysis of law.

Sumario:

I. Consumo e incertidumbre.

II. Altruismo en la familia.

1. Reflexiones que tienen su origen en el capítulo dedicado a la herencia del libro de Cabrillo, F., *Matrimonio, familia y economía*, Minerva Ediciones Madrid 1996, pp. 212 y ss.

III. La regulación de la herencia.

IV. El impuesto de sucesiones.

V. A modo de conclusión.

VI. Bibliografía.

«Efectivamente, no corresponde a los hijos
atesorar para los padres, sino
a los padres atesorar para los hijos.»
(II Carta de San Pablo a los Corintios, 12,14)

I. Consumo e incertidumbre

El Premio Nobel de Economía de 1985, Franco Modigliani [2] consideraba que el nivel de ahorro varía durante la vida de las personas, de modo que las más jóvenes tenderán a endeudarse al tener como expectativa que sus ingresos aumenten con el tiempo; en una etapa posterior, una vez que ha aumentado su poder adquisitivo, parte de la renta del sujeto podrá destinarse a pagar las deudas adquiridas durante la etapa joven así como a pagar un plan de jubilación que le proteja de riesgos futuros; finalmente, durante el período de jubilación, el ahorro disminuye y el sujeto tenderá a gastar el capital acumulado. De este modo el individuo maximiza la utilidad derivada de su consumo a lo largo de toda su vida. Se trata, en términos muy básicos, de la famosa *teoría del ciclo vital*[3]. Ahora bien, si los individuos supiésemos con certeza absoluta la fecha de nuestro fallecimiento[4] ¿modificaríamos nuestras decisiones relacionadas con el consumo presente, el ahorro o la acumulación de riqueza? Es muy probable que la respuesta sea afirmativa.

Las decisiones económicas presentes, que, al fin y al cabo, pueden influir en nuestro bienestar futuro, están relacionadas con el nivel de información que dispongamos acerca de innumerables circunstancias. Es muy posible que un individuo racional sacrifique más consumo presente si no tiene la seguridad de que en el futuro dispondrá de un nivel de renta determinado que le garantice cierto bienestar cuando alcance una edad avanzada. Podemos presumir, no obstante, que tal decisión se llevará a cabo si el sujeto supone que vivirá un número de años determinado, ya que, de conocer de ante-

2. Modigliani, F., "El ciclo vital", o.c.

3. Modigliani, F., "El ciclo vital", o.c.; Modigliani, F., y Brumberg, R., "Utility analysis, o.c.; Ando, A., y Modigliani, F., "Test of the life", o.c.

4. Y los gastos derivados de posibles contingencias extraordinarias como enfermedades, etc.

mano la fecha de su fallecimiento, los niveles de ahorro se ajustarán de modo que el nivel de bienestar del sujeto no disminuya en el momento de abandonar la vida laboral y al morir, el valor de su patrimonio sea cero. ¿Qué sentido tiene si no el consumo presente que los individuos sacrificamos para pagar un plan de pensiones? [5]

No es éste, sin embargo, el único elemento que influye en las decisiones de un sujeto a la hora de decidir el destino de su renta. Aunque por extrañas circunstancias pudiésemos conocer el momento de nuestra muerte, existiría otro elemento de incertidumbre: el nivel de ingresos. El cálculo que un sujeto puede elaborar sobre su nivel de ingresos depende de muchas circunstancias, y una de ellas es la regularidad en la percepción de la rentas de trabajo, si suponemos que ésta es su principal fuente de renta. Pueden existir, en este sentido, diferentes niveles de riesgo a la hora de perder un empleo, lo que modificará las decisiones de las que hablamos [6]. Si dos sujetos tienen un nivel de renta similar, el sujeto con bajo riesgo de perder el trabajo dedicará probablemente menos dinero a planes que aseguren tal contingencia que el sujeto con un alto riesgo. Por tanto, el sujeto con menos probabilidad de perder su trabajo podrá dedicar más dinero al ahorro destinado a la jubilación [7]. Se trata de lo que algunos autores han denominado *motivo precaución* [8] del ahorro. Las personas ahorran por la existencia de incertidumbre sobre cuál será el flujo de sus ingresos durante el período que comprende su vida laboral.

Ambas circunstancias son sólo dos ejemplos. Lo relevante es la incertidumbre que rodea ambas circunstancias. Es precisamente esta

5. Más adelante veremos que hay diferentes respuestas a esta pregunta que no son tan evidentes.

6. Evidentemente, el grado de libertad a la hora de elegir la cuantía de los pagos a los planes de desempleo dependerá del sistema de aseguramiento colectivo. Un sistema obligatorio elimina los problemas de selección adversa que pueden originarse si el seguro es voluntario. Este problema añadiría cierta complicación a estas reflexiones sobre la herencia. Sobre la «selección adversa» y el concepto de «incertidumbre» puede consultarse BUSTOS, A., «Incertidumbre y economía de la información», en *Cuadernos económicos*, n.º 36 (1987).

7. También influirá el nivel de aversión al riesgo de ambos sujetos.

8. DEANTON, A., *El consumo,* o.c.

incertidumbre lo que lleva a los sujetos a ahorrar con el fin de asegurar que su nivel de bienestar no disminuya. Pero, volviendo a la cuestión inicial, supongamos que sabemos con certeza cuál será el flujo de ingresos del que dispondremos hasta nuestra muerte y la fecha de nuestro fallecimiento. Teniendo información perfecta sobre estas circunstancias podríamos maximizar nuestro bienestar calculando el nivel de gasto que debemos experimentar para llegar al momento de nuestra muerte con un patrimonio igual a cero. Sin embargo, si añadimos una nueva variable al análisis, las conclusiones pueden variar: esa variable es *la familia*.

II. ALTRUISMO EN LA FAMILIA

La existencia de vínculos intergeneracionales modifica de manera sustancial las decisiones relacionadas con el ahorro y el consumo. En efecto, el deseo de un individuo de dejar una herencia a sus descendientes puede modificar las decisiones de ahorro y consumo, de modo que la generación de un patrimonio determinado tenga como única razón dejarlo en herencia a sus herederos. De hecho, tradicionalmente, numerosos economistas han considerado que éste es uno de los motivos más importante por el que las personas ahorran [9]. Para Posner [10] la respuesta a por qué las personas fallecen dejando un patrimonio y no consumen todo lo que tienen durante su vida es el deseo de dejar sus bienes en herencia. La respuesta que considera que el motivo de la acumulación de bienes es la incertidumbre a cerca de la fecha de la muerte y que, por tanto, es necesario conser-

9. A. Marshall, en el Prólogo de la 1.ª edición de *Principles of Economics* resalta la importancia del «cariño familiar» como elemento que condiciona las acciones de los individuos: «Attempts have indeed been made to construct an abstract science with regard to the actions of an «economic man» who is under no ethical influences and who pursues pecuniary gain warily and energetically, but mechanically and selfishly. But they have not been successful, nor even thoroughly carried out. For they have never really treated the economic man as perfectly selfish: no one could be relied on better to endure toil and sacrifice with the unselfish desire to make provision for his family; and his normal motives have always been tacitly assumed to include the family affections». MARSHALL, A., *Principles of Economics*, Macmillan, London 1925.

10. POSNER, R., *Economic,* o.c., pp. 505-506.

var riqueza en caso de vivir más años de lo esperado es para Posner simplista.

Se introduce, por tanto, en el análisis el concepto de *altruismo* en la familia. El altruismo es definido por la Real Academia de la Lengua Española como «diligencia en procurar el bien ajeno aun a costa del propio», definición que puede aplicarse al sacrificio que una persona lleva a cabo al renunciar a parte de su renta para generar un patrimonio que hereden sus descendientes. No es exactamente la definición que, desde el punto de vista económico, se utiliza al analizar el altruismo en la familia. G. Becker, en su célebre libro *Tratado sobre la familia* [11], define al altruista como aquella persona *(e.g.,* padre), cuya función de utilidad depende positivamente del bienestar de otra persona (hijo). Es decir, la función de utilidad del hijo (U_h) forma parte de la función de utilidad del padre (U_p). Una función de utilidad es una forma de representar las preferencias de un individuo. Dados los bienes *x* e *y,* la función de utilidad U_p de un individuo *P* describe la satisfacción que obtiene ese individuo de diferentes combinaciones de *x* e *y:*

$$U_p = U\,(x, y)$$

Así, Becker introduce en la función de utilidad, además de los bienes de consumo tradicionales, otro tipo de bienes, como los hijos o el altruismo. De esta forma el padre altruista maximiza su utilidad a través de su propio consumo y de la utilidad de su hijo, ya que, como se ha indicado, la función de utilidad de éste es un argumento de la función de utilidad del padre:

$$U_p = U\,(x, y, U_h)$$

El deseo de dejar una herencia a los hijos, de modo que aumente la utilidad o satisfacción de éstos, tiene su origen en la maximización de la utilidad del padre a pesar de que, al tratarse de una transmisión *mortis causa*, la transferencia del patrimonio no se lleve a cabo hasta el fallecimiento del padre. Se trataría, por tanto, de una satisfacción por un hecho futuro que indefectiblemente ocurrirá, trasladando en el tiempo la maximización de la utilidad de la transferencia patrimonial. Así como en la donación, al tratarse de un acto *inter vivos*, la transmisión del patrimonio y el efecto sobre la utilidad coinciden en el tiempo, en el caso de la sucesión hereditaria no se produce tal

11. BECKER, G., *Tratado,* o.c., p. 227.

coincidencia sin que ello afecte a la maximización de la utilidad, que es origen de la transmisión intergeneracional de la riqueza.

Existe, por tanto, un motivo adicional a los mencionados al principio de este artículo para que las personas sacrifiquen consumo presente, es decir, ahorren: el deseo de dejar un patrimonio a sus herederos. Hemos supuesto, en este caso, que el causante es altruista, pero es posible que esta condición no se dé en todos los casos. Es posible que un sujeto no sea altruista con respecto a sus descendientes o por lo menos no con respecto a todos sus descendientes en el caso de que tuviese más de uno. ¿Desaparece por ello el deseo del testador de acumular riqueza para transmitirla a su muerte? En un sistema legal en el que exista libertad testamentaria, el heredero puede comportarse como *buscador de rentas*. Por búsqueda de rentas entendemos todo tipo de acciones socialmente no productivas que llevan a cabo los agentes económicos con el fin de lograr un beneficio determinado. Si el testador no es altruista, el heredero buscador de rentas llevará a cabo acciones encaminadas a conseguir la transferencia de renta. Es posible que el testador llegue a un acuerdo con el posible beneficiario de la herencia de modo que éste se haga cargo de aquél cuando alcance una edad determinada cuidándole hasta el día de su fallecimiento. Evidentemente, esta labor la puede llevar a cabo una institución privada o un tercero sin vínculos consanguíneos [12]. Por ello, el posible heredero llevará a cabo determinadas actividades destinadas a conseguir ser el beneficiario de la herencia, dedicando recursos a conseguirla. Se trataría de un intercambio eficiente, en el que ambas partes se benefician: el testador consigue determinados cuidados antes de fallecer y el heredero el patrimonio del testador. Existen, de este modo, varias combinaciones en función del número de herederos y de la cuantía del patrimonio del causante: posiblemente cuanto mayor sea el número de potenciales herederos y más elevada sea la cuantía del patrimonio mayor será el crecimiento del bienestar del testador. El análisis puede complicarse si añadimos la presencia de altruismo en los posibles herederos [13]. En

12. Es posible que el testador, en lugar de ahorrar para dejar en herencia sus bienes, contrate una renta vitalicia que le permita sufragar estos gastos. El porqué los individuos prefieren acumular bienes para dejárselos a sus descendientes en lugar de contratar rentas vitalicias es analizado por G. Tullock en «Inheritance Justified», en *Journal of Law & Economics*, 14 (1971) 465-474.

13. Para un análisis más detallado de esta cuestión, véase BUCHANAN, J., "Rent Seeking", o.c.; CABRILLO, F. , *Matrimonio,* o.c., pp. 225-229.

definitiva, aunque el testador no sea altruista con respecto a sus descendientes, sigue existiendo el incentivo a acumular patrimonio para, llegado el caso, negociar con un posible beneficiario los cuidados necesarios durante los últimos años de vida.

III. La regulación de la herencia

Es evidente que el comportamiento de búsqueda de rentas quedaría limitado en un contexto en el que hubiese restricciones a la transferencia de la riqueza. En efecto, en aquellos sistemas legales, como el del Código Civil español, en los que la transmisión de los bienes está fuertemente limitada, se reducen los incentivos de los posibles herederos para llevar a cabo determinadas actividades que mejoren el bienestar del testador no altruista con el fin de conseguir ser los beneficiarios de su herencia.

Nuestro sistema legal establece el sistema de legítima. En palabras de Lacruz y Sancho [14], «es legítima la porción o cuota a que tienen derecho los parientes en línea recta y el cónyuge de cualquier persona, en el patrimonio de ésta (excepcionalmente, por cuenta de ella), a percibir a partir de su muerte si no se recibió en vida [15]». Nuestro sistema, por tanto, divide el patrimonio del testador en dos partes: una parte de libre disposición y otra que constituye la legítima. La parte de libre disposición está formada por un tercio del patrimonio del causante y sobre ella tiene plena libertad; el resto del patrimonio, es decir, dos tercios, forman la legítima, y sobre ella rigen de manera estricta las limitaciones establecidas por el Código Civil. Los dos tercios de la legítima van destinados a los herederos forzosos que son los hijos y descendientes respecto de sus padres y ascendientes; a falta de los anteriores, los padres o ascendientes respecto de sus hijos y descendientes; y, por último, el viudo o la viuda en la forma y medida que establece el código (art. 807 del Código Civil). A su vez estos dos tercios pueden fraccionarse en dos secciones: un tercio debe dividirse por partes iguales entre los legitimarios y el otro tercio, denominado *de mejora*, puede ir destinado a cual-

14. Lacruz, J.L., y Sancho, F., *Elementos de Derecho Civil,* o.c.

15. Con arreglo al art. 806 del Código Civil, «legítima es la porción de bienes que el testador no puede disponer por haberla reservado la ley a determinados herederos, llamados por esto herederos forzosos».

quiera de los herederos forzosos o a varios de éstos a voluntad del causante.

Con este sistema desaparecen *parcialmente* los incentivos que pudieran generarse en legitimarios no altruistas para llevar a cabo actividades de búsqueda de rentas con el objetivo de ser beneficiarios de la herencia. Decimos *parcialmente* y no *totalmente*: si un padre con dos hijos, uno altruista y otro no altruista, quiere beneficiar al hijo altruista y dejar el mínimo posible al otro hijo, destinará 5/6 de su patrimonio al hijo altruista no teniendo más remedio que dejar el resto, 1/6 al hijo no altruista. Éste, por tanto, sigue teniendo incentivos para intentar ser beneficiario de los 5/6 del patrimonio de su padre, el máximo al que puede aspirar. No se trata, por tanto, de un problema de reducción de incentivos en los hijos, sino en aquellos que no son considerados por la ley como herederos forzosos. Éstos sólo podrían heredar 1/3 de los bienes del causante. Es muy probable que si el patrimonio es elevado los incentivos para llevar a cabo actividades de búsqueda de rentas se mantengan; no así en patrimonios de menor cuantía. A medida que se reduce la valoración de los bienes y derechos que puede una persona dejar en herencia a terceros no legitimarios, menor es el incentivo de éstos de actuar como buscadores de rentas, con lo que el bienestar del testador puede disminuir si no existen a la vez legitimarios altruistas que estén dispuestos a destinar recursos al cuidado de aquél [16].

Es evidente que más libertad testamentaria aumentaría las posibilidades del testador de negociar con sus bienes. Esto no significa que una normativa con menos limitaciones sea más eficiente. Como señala Cabrillo [17], «para determinar la eficiencia de la libertad testamentaria habría que comparar los costes de las actividades de búsqueda de rentas socialmente improductivas con los que originan las restricciones legales al testador, que pueden ser mucho más relevantes que aquéllos».

---

16. Otro efecto que podría generar el sistema de legítima unido a la presencia de herederos no altruistas es el incentivo a acumular más patrimonio de modo que la parte de libre disposición sea lo suficientemente importante como para permitir al testador «comprar» servicios de cuidado y atención (debo esta idea a Cristina Castro).

17. CABRILLO, J., *Matrimonio,* o.c., p. 229.

IV. El impuesto de sucesiones

Una última reflexión relacionada con la herencia tiene que ver con el impuesto de sucesiones, impuesto directo que grava los incrementos patrimoniales obtenidos a título lucrativo por personas físicas [18]. ¿Modifica las decisiones relacionadas con el nivel de ahorro que toman los individuos el hecho de saber con antelación que parte del patrimonio dejado en herencia no acabará en manos de los herederos? Para Posner la respuesta es clara: fuertes impuestos sucesiorios reducen los incentivos al ahorro e incrementan los incentivos al consumo [19]. Esto no significa que el impuesto de sucesiones genere un efecto que incentive el aumento del consumo en detrimento del ahorro *en todos los casos*. Si el tipo impositivo es bajo es posible que el efecto sea el opuesto, es decir, que aumente el nivel de ahorro para compensar la pérdida de patrimonio generada por el gravamen sobre la transmisión. Un ejemplo ayudará a entender mejor esta cuestión [20].

Supongamos que un padre desea que su hijo reciba a su muerte un legado de 10.000 euros. Si el tipo impositivo del impuesto es, por ejemplo, del 2 por 100, y el padre efectivamente ahorra 10.000 euros con el fin mencionado, el legado (L) que recibirá el hijo será el siguiente:

$$L = 10.000 - (0{,}02 \cdot 10.000) = 9.800$$

Ahora bien, si el padre desea que efectivamente su hijo reciba un legado de 10.000 euros deberá ahorrar una cantidad x de modo que una vez descontada la parte que recauda el impuesto, la cantidad resultante sea 10.000. Es decir:

$$x - (0{,}02 \cdot x) = 10.000$$

$$x\,(1 - 0{,}02) = 10.000$$

$$0{,}98\,x = 10.000$$

18. No es el único impuesto que grava la transmisión del patrimonio. En nuestro ordenamiento han existido figuras como el Impuesto sobre el caudal relicto y, todavía en vigor, el Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.

19. Posner, R., *Economic,* o.c., p. 506.

20. Análisis basado en el expuesto por A. Bustos en *Lecciones de Hacienda Pública II (La financiación del Sector Público),* Colex, Madrid, pp. 253-259.

$$x = \frac{10.000}{0,98} = 10.204,08$$

El padre deberá ahorrar 204,08 euros más para que el hijo reciba un legado de 10.000 euros. Se ha producido un aumento del ahorro como consecuencia del establecimiento de un impuesto sobre la transmisión a título lucrativo. El padre dispone ahora de un patrimonio mayor que el que tendría de no existir el impuesto. El impuesto, por tanto, ha generado un *efecto riqueza*.

Si el tipo impositivo es elevado puede producirse el efecto contrario. El testador es consciente de que un porcentaje muy elevado de su patrimonio pasará a manos del sector público, de modo que el sacrificio del consumo presente no compensará el posible beneficio que recibirá su heredero una vez descontados los fondos que se lleva el sector público. Existe una alta probabilidad de que el testador no sea altruista con respecto al sector público, o al menos no en la misma medida en que lo es con relación a su descendiente. Por ello, si el impuesto es progresivo preferirá ahorrar menos, con la consiguiente reducción del tipo impositivo, por lo que se producirá un *efecto sustitución* del ahorro por consumo presente.

No es irrelevante, por tanto, el adjetivo «fuerte» utilizado por Posner [21] en el sentido de indicar lo ya expuesto: que tipos impositivos muy elevados del impuesto de sucesiones generan incentivos a reducir el nivel de ahorro.

V. A MODO DE CONCLUSIÓN

En general, las personas están dispuestas a sacrificar consumo presente no sólo por protegerse contra posibles riesgos, sino con el fin de dejar un patrimonio a sus descendientes que suponga un aumento de la riqueza de éstos y, por ende, de su bienestar. Las normas jurídicas pueden modificar esta conducta, generando efectos contrarios a los deseados por los individuos. La herencia, al fin y al cabo, supone prolongar en el tiempo más allá de la vida de los progenitores las actividades altruistas que durante milenios aquéllos han llevado a cabo a favor de sus descendientes, para protegerlos y maxi-

21. «Heavy death taxes» en el original.

mizar su bienestar. Pero también configura un poderoso argumento de negociación para asegurar y maximizar el bienestar del testador. Sea cual sea la causa, las normas pueden desfigurar los objetivos de los particulares, por lo que un estudio pormenorizado de los incentivos y efectos que generan las mismas no es baladí.

VI. BIBLIOGRAFÍA

ANDO, A., y MODIGLIANI, F., «Test of the life cycle hypothesis of savings: Comments and suggestions», en *Bulletin of the Oxford University Institute of Statistics*, n.º 19 (1957).

ANDO, A., y MODIGLIANI, F., «The life-cycle hypothesis of saving. Aggregate implications and tests», en *American Economic Review*, n.º 53 (1963) 55-84.

BECKER, G., *Tratado sobre la familia,* Alianza Editorial, Madrid 1987.

BUCHANAN, J., «Rent Seeking, Noncompensated Transfers, and Laws of Succession», en *Journal of Law and Economics*, 26 (1983) 71-85.

BUSTOS, A., «Incertidumbre y economía de la información», en *Cuadernos económicos*, n.º 36 (1987).

BUSTOS, A., *Lecciones de Hacienda Pública II (La financiación del Sector Público),* Colex, Madrid 1999.

CABRILLO, F. *Matrimonio, familia y economía*, Minerva Ediciones, Madrid 1996.

DEATON, A. *El consumo*, Alianza Editorial, Madrid 1995.

LACRUZ, J. L., y SANCHO, F., *Elementos de Derecho Civil V. Derecho de Sucesiones*, José M.ª Bosch Editor, S.A., Barcelona 1988.

MARSHALL, A., *Principles of Economics*, Macmillan, London 1925.

MODIGLIANI, F., «El ciclo vital, el ahorro individual y la riqueza de las naciones», en *Papeles de economía española,* n.º 28 (1986) 297-318.

MODIGLIANI, F., y BRUMBERG, R., «Utility analysis and aggregate consumption functions: An attempt at integration», en ABEL, A., *The Collected Papers of Franco Modigliani*, MIT Press, Cambridge 1980, vol. 2.

POSNER, R., *Economic Analysis of Law*, Little, Brown and Company, Boston 1992.

TULLOCK, G., «Inheritance Justified», en *Journal of Law & Economics*, 14 (1971) 465-474.

View publication stats