



# La motivación de las transmisiones lucrativas entre generaciones de una familia: modelos teóricos y evidencia empírica\*

MARTA MELGUIZO GARDE

*Escuela Universitaria de Estudios Empresariales de Zaragoza*

*Recibido:* Julio, 2006

*Aceptado:* Mayo, 2007

## Resumen

El objetivo de este trabajo es ofrecer una revisión sintética y actualizada de la literatura económica sobre las transmisiones lucrativas de bienes entre generaciones de una familia. Primero se desarrollan los distintos modelos explicativos de la motivación de este tipo de transmisiones. Seguidamente se sintetizan los trabajos empíricos que han tratado de discriminar entre modelos. En tercer lugar se analiza la influencia de la fiscalidad en la elección de cuándo transmitir. Se concluye que nos encontramos ante un fenómeno plural tanto si atendemos a los individuos (los ricos y ancianos presentan un comportamiento diferenciado del resto de individuos: desean transmitir y atienden al coste fiscal) como al tipo de transmisiones (las «inter vivos» muestran matices redistributivos y las «mortis causa» se reparten igualitariamente entre hermanos).

*Palabras clave:* Transmisiones lucrativas, herencia, donación, impuesto sobre transmisiones gratuitas.

*Clasificación JEL:* D12, D60, D64, H31.

## 1. Introducción

En las últimas décadas han sido numerosos los trabajos que se han ocupado del análisis económico de las transmisiones lucrativas o a título gratuito entre miembros de una familia, en particular sobre las transmisiones de riqueza frente a las inversiones en capital humano.

El estudio de este tipo de transmisiones es crucial ya que constituyen otro tipo de vínculo económico entre generaciones, como pueden ser las pensiones o los gastos en educación, por lo que influyen en la efectividad de las decisiones de política económica tomadas por los Estados. Por ello la investigación se ha concentrado en la formulación de modelos explicativos de la motivación de dichas transmisiones, atendiendo fundamentalmente a con-

---

\* Agradecimientos: La autora quiere manifestar su más profundo agradecimiento a Julio López Laborda por su generosa ayuda y consejos en la elaboración de este trabajo, sin cuya dirección y tutela nunca se hubiera escrito. La responsabilidad de los errores que puedan existir es sólo de la autora.

sideraciones de eficiencia y redistribución de la renta y en la posterior contrastación de los mismos.

Las transmisiones de riqueza engloban tanto a las realizadas «inter vivos», fundamentalmente donaciones, como a las «mortis causa», que se corresponden con los legados o herencias. Estas transmisiones son objeto de imposición en la mayoría de los países desarrollados por lo que en la última década la ciencia económica también ha prestado especial atención a estudiar los efectos que las normas tributarias ejercen sobre el comportamiento transmisor.

En la actualidad es tal la madurez alcanzada en la investigación de este fenómeno que entendemos que es el momento de reflexionar acerca del estado actual de la misma a nivel internacional. Hasta ahora ésta se refiere principalmente a dos países, USA y Francia, aunque también hay algún trabajo aislado para Alemania, Italia y Suecia. Lo anterior es consecuencia, sin duda, de las limitaciones de las fuentes estadísticas disponibles. Por ejemplo, en España las únicas fuentes que en la actualidad se interesan por las transmisiones lucrativas —los Informes de Recaudación de la Inspección General del Ministerio de Hacienda y el Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE)— ni siquiera permiten distinguir entre herencias y donaciones<sup>1</sup>. Es de esperar que las mejoras de los datos microeconómicos permitan su estudio en otros países como el nuestro, en el que, hasta la fecha, la investigación teórica y aplicada sobre esta materia es prácticamente inexistente.

En cuanto a la importancia relativa de cada modalidad concluiremos que las «inter vivos» suponen al menos un tercio de las «mortis causa». Al menos eso sucede en los tres países de los que tenemos constancia. En la República Federal de Alemania, Reil-Held (1999) señala que suponen un 33%. En USA, Gale y Scholz (1994) las sitúan entre un 33 y un 43%. Por último, en Francia, Laferrère (1999) entiende que el porcentaje oscila entre un 50 y un 67%. En el caso de atender a fuentes tributarias los porcentajes obtenidos son menores. Así, en USA, Gale y Slemrod (2001) concluyen que las donaciones gravadas en 1988 suponen sólo un 4% del total recaudado (un 5,5% según Poterba, 2001) y en Francia la recaudación correspondiente a donaciones supone tan sólo un 12% del total recaudado por el impuesto sobre transmisiones gratuitas (Arrondel y Laferrère, 2001).

Por otro lado, este tipo de transmisiones parece que no está muy extendido. En España, los hogares que han recibido una transmisión lucrativa son sólo el 2,4% de los hogares encuestados por el PHOGUE (De Pablos, 2006) y poco más del 1% de los hogares españoles según las fuentes tributarias (De Pablos, 2001). En Francia (Arrondel y Masson, 2001), Italia (Cigno, Giannelli y Rosati, 1998), Suecia (Klevmarken, 2004) y USA los niveles son algo mayores. Así, por ejemplo, en este último país McGarry y Schoeni (1995), atendiendo solamente a transmisiones «inter vivos», encuentran que más de un 5% de los encuestados (además en dos encuestas diferentes) declaran haber realizado una transmisión «inter vivos» el año anterior. De todos modos, la evidencia anterior está condicionada por las limitaciones de las fuentes, que a nivel internacional presentan los siguientes problemas: en los paneles estadísticos están infravalorados los hogares implicados en dichas transmisiones, los conceptos no son homogéneos y se observa que los individuos minusvaloran las transmisiones reci-

bidas (sobre todo si se comparan con las realizadas). En el caso de las fuentes tributarias hay que considerar la existencia de exenciones según el tipo de transmisión así como las posibles vías de elusión y evasión del impuesto (Kurz, 1984; Kessler y Masson, 1989; Gale y Scholz, 1994, y Joulfaian, 2005).

El objetivo de este trabajo es ofrecer una revisión sintética y actualizada de la literatura económica sobre las transmisiones lucrativas de bienes entre generaciones de una familia. A tal fin, se estructura del siguiente modo. Tras esta breve introducción, en la sección segunda se desarrollan los distintos modelos explicativos de la motivación de este tipo de transmisiones, clasificándolos según cuál sea la definición del problema económico del transmitente. Asimismo, se refieren los intentos de validación de cada modelo aisladamente. En la sección tercera se sintetizan los trabajos empíricos que han tratado de discriminar entre modelos y que nos permiten concluir que nos encontramos ante un fenómeno plural tanto si atendemos a los individuos (los ricos y ancianos presentan un comportamiento diferenciado del resto de individuos) como al tipo de transmisión (las «inter vivos», a diferencia de las «mortis causa», muestran matices redistributivos). La sección cuarta recoge los trabajos que exploran la potencia explicativa de la diferente fiscalidad de cada modalidad de transmisión lucrativa en la elección de cuándo transmitir. Se finaliza con una breve síntesis de las conclusiones fundamentales.

## 2. Modelos teóricos

En esta sección se va a describir sucintamente los modelos teóricos y sus derivaciones más importantes. Para ello se adopta un enfoque microeconómico y utilitarista. Se empieza por el legado accidental, el explicado por la incertidumbre acerca de las condiciones de la vida, que provoca que el individuo perfectamente egoísta y adverso al riesgo fallezca sin haber consumido todos sus recursos. En cambio, las transmisiones voluntarias (no sólo de los legados o «mortis causa», sino también de las transmisiones «inter vivos») se explicarán por el placer que obtiene el transmitente por el hecho de dar (el modelo «placer de dar»), o porque se preocupa del bienestar de sus descendientes (el modelo altruista), o porque el transmitente intercambia las herencias o donaciones, de ahí que se hable de modelo de intercambio, para recibir del adquirente una contraprestación indirecta que puede adoptar numerosas formas (servicios, seguros, inversiones...).

El Cuadro 1 es un resumen de todo el trabajo. En la parte izquierda se presentan sucesivamente los modelos teóricos. Para cada uno de ellos se explicita tanto su propia definición de la función de utilidad como aquellas implicaciones que han permitido discriminar entre modelos, tal y como se detallará en la sección tercera. En la parte inferior del Cuadro se señalan los rasgos fundamentales de las transmisiones lucrativas observados en la realidad y su relación con los resultados teóricos recogidos en el propio Cuadro. En el Anexo se presentan las Tablas A.1 y A.2 con los trabajos empíricos abordados en el artículo<sup>2</sup>.

**Cuadro 1. Motivación de las transmisiones lucrativas: modelos teóricos y evidencia empírica**

MODELOS TEÓRICOS:  Función de Utilidad	IMPLICACIONES DE LOS MODELOS PARA DISTINGUIR ENTRE ELLOS: Relación entre.....				
	A/ el ingreso del hijo y ...	...la probabilidad y ...la cuantía de la transmisión		B/ el ingreso paterno y la cuantía transmitida	C/ (positiva) la atención a los padres y ...
LEGADO ACCIDENTAL: $U(c_p)$ EL PLACER DE DAR $U(c_p, t_p)$ ALTRUISMO $U(c_p, V(c_h))$ INTERCAMBIO: La transmisión $U(c_p)$ es considerada: - un pago por las atenciones de los hijos: - la donación a cambio de servicios. - el legado estratégico.  - un préstamo.  - un seguro para el caso supervivencia. - una inversión: mutualidad familiar - la reciprocidad indirecta: - el efecto demostración.  - la transmisión retrospectiva		Negativa	Negativa	Positiva Positiva Positiva	
		Negativa	Indeterminada	Positiva Positiva	... la riqueza paterna
	Ing. Corriente Ing. Permanente	Negativa Negativa	Indeterminada Positiva	Positiva	... tener hijos con ellos

**RASGOS FUNDAMENTALES DE LAS TRANSMISIONES SEGÚN LA EVIDENCIA EMPÍRICA**

Relación positiva de la transmisión con el hecho de haber recibido una transmisión previa del mismo tipo. Observada en Francia.

Diferente comportamiento de la Herencia y la Donación. El reparto entre hijos en la HERENCIA es igualitario, DONACIÓN es no igualitario y compensatorio.

Los ricos son influidos por motivos fiscales pero no aprovechan al máximo las ventajas fiscales.

Observado

Resultados no concluyentes

Abreviaturas:  $U()$ ;  $V()$ función de utilidad paterna y filial respectivamente;  $c_p$ ,  $c_h$  consumo paterno y filial;  $t_p$  transmisión lucrativa de padres a hijos.

Fuente: Elaboración propia.

### 2.1. El legado accidental

De acuerdo con las primeras formulaciones del modelo de Ciclo Vital —Modigliani y Brumberg (1954)— y la hipótesis de asignación óptima a lo largo de tiempo (formulada inicialmente por Fisher en 1930), el individuo ajusta sus decisiones de consumo y de ahorro atendiendo a los recursos que va a percibir a lo largo de toda su vida, de manera que bajo certidumbre perfecta el individuo cuando muere los ha consumido todos.

Especifiquémoslo analíticamente de la manera más sencilla. Para ello se divide la vida adulta del individuo en dos etapas: una, en la que —laboralmente activo— recibe ingresos

por su trabajo y otra, en la que —jubilado— no recibe ingresos sino que consume los ahorros acumulados en la etapa anterior. Se supone que sólo hay un bien en la economía consumido por padre e hijo y cuyo precio unitario es uno. Sea  $c_j^t$  el consumo del individuo  $j$  en el momento  $t$  (que puede ser cuando trabaja, momento 1, o cuando no lo hace, momento 2);  $y_j$  son los ingresos percibidos por el individuo  $j$  que se corresponden exclusivamente con los del trabajo. La función de utilidad depende exclusivamente del consumo individual de ambos periodos y suponemos adopta una forma logarítmica, donde  $\delta$ , que sólo puede ser positiva, representa la tasa subjetiva de preferencia del consumo futuro con respecto al presente. El problema económico del padre es:

$$\text{Max In } c_p^1 + \delta \text{ In } c_p^2$$

$$\text{sujeto a: } c_p^1 + c_p^2 \leq y_p; c_p^1 \geq 0 \text{ y } c_p^2 \geq 0$$

$$\text{Las soluciones son: } c_p^1 = \frac{1}{1 + \delta} y_p; c_p^2 = \frac{\delta}{1 + \delta} y_p$$

En la realidad, el individuo, que se supone adverso al riesgo, se enfrenta a incertidumbre (Yaari, 1965). El problema anterior, cuando se asigna una probabilidad  $q$  al hecho de sobrevivir al periodo 1, será:

$$\text{Max In } c_p^1 + \delta q \text{ In } c_p^2$$

$$\text{sujeto a: } c_p^1 + q c_p^2 \leq y_p; c_p^1 \geq 0 \text{ y } c_p^2 \geq 0$$

$$\text{Las soluciones son: } c_p^1 = \frac{1}{1 + \delta q} y_p; c_p^2 = \frac{\delta q}{1 + \delta q} y_p$$

Si el individuo no alcanza la vejez, lo que sucederá con probabilidad  $(1-q)$ , dejará como legado la cantidad ahorrada para ser consumida cuando fuera anciano. Éste sería el denominado «legado accidental» (que no podrá ser negativo) ya que no responde a una voluntad expresa del individuo (o «legado voluntario») sino a un, llamémoslo así, «error de cálculo» y que, por tanto, no requiere la existencia de descendientes.

Desde la teoría económica se demuestra que se podría evitar el «legado accidental» y conseguir los mismos consumos, suponiendo un funcionamiento del mercado de capitales perfecto, si el individuo pudiera comprar una anualidad que por cada euro a percibir en el periodo dos en caso de supervivencia le costara la probabilidad de estar vivo por ese euro.

La evidencia empírica estadounidense muestra que los ancianos no «desahorran» o, si lo hacen, es a un ritmo más lento del previsto por el modelo de ciclo vital. Ello ha llevado a algunos autores a plantearse, como explicación alternativa a la conjunción del papel de la incertidumbre (Davies, 1981) y de las imperfecciones del mercado de capitales, la existencia del deseo expreso de legar, al menos para los más ancianos (Friedman y Warshawsky, 1990)<sup>3</sup>.

Centrémonos en adelante en un individuo que no rechaza realizar una transmisión lucrativa a sus descendientes aunque, si finalmente se lleva a cabo o no, la cuantía, a quién y cuán-

do se transmite, va a depender fundamentalmente de por qué la realiza, siendo esto diferente según los modelos.

## 2.2. El «placer de dar»

En el placer de dar, traducción del «joy of giving» de Abel y Warshawsky (1988), el transmitente obtiene bienestar por el simple hecho de dar con independencia de la opinión que el beneficiario tenga de la transmisión, por lo que también se le denomina modelo paternalista (Masson y Pestieau, 1997) o egoísta (Laitner, 1997).

El problema económico del transmitente pasa por maximizar la función objetivo que recoge como argumento a la propia transmisión,  $t_p$ , (para Blinder, 1974 y 1976, neta del impuesto sucesorio) sujeta a la restricción presupuestaria habitual y a que la transmisión, que se caracteriza como un bien normal o de lujo, no pueda ser negativa<sup>4</sup>. Con los supuestos anteriores el problema de maximización sería:

$$\begin{aligned} \text{Max } U(c_p^1, c_p^2, t_p) &= \ln c_p^1 + \delta \ln c_p^2 + \theta \ln t_p \\ \text{sueto a: } c_p^1 + c_p^2 + t_p &\leq y_p; t_p \geq 0; c_p^1 \geq 0 \text{ y } c_p^2 \geq 0 \end{aligned}$$

donde  $\theta$  indica la preferencia paterna relativa por legar frente a consumir, que se supone positiva. Las soluciones son:  $c_p^1 = \frac{y_p}{1 + \delta + \theta}$ ;  $c_p^2 = \frac{\delta y_p}{1 + \delta + \theta}$ ;  $t_p = \frac{\theta y_p}{1 + \delta + \theta}$ . Con independencia de la forma funcional que adopte la función de utilidad se cumple que:

$$\frac{\partial t_p}{\partial y_p} > 0; \frac{\partial t_p}{\partial y_h} = 0; \text{ y } \frac{\partial t_p}{\partial \theta} > 0$$

Dentro de este modelo englobaríamos la denominada por Masson y Pestieau (1997) como «transmisión capitalista o empresarial». Se refieren a las transmisiones lucrativas realizadas por las grandes fortunas, que normalmente están ligadas a actividades empresariales creadas o gestionadas por el propio transmitente<sup>5</sup>. Estos patrimonios son de tal magnitud que difícilmente podrían ser consumidos en toda una vida por un solo individuo y, por otro lado, tanto su acumulación como su posterior transmisión responden al deseo expreso de que perduren en el tiempo, por lo que la existencia de un hijo es considerada inicialmente como requisito para perpetuarse, pero los legados se producirían de igual manera si no hubiera descendencia.

## 2.3. El altruismo

La especificación clásica más sencilla del modelo altruista entiende que la función de utilidad del benefactor depende de su propio consumo y de la función de utilidad del beneficiario (Becker, 1974, y Barro, 1974)<sup>6</sup>. Retomando los supuestos anteriores y suponiendo que el hijo consume exclusivamente en el segundo periodo y que su función de utilidad

(denominada  $V$ ) depende sólo de su consumo, el problema económico con los supuestos anteriores es:

$$\text{Max } U = (c_p^1, c_p^2, V(c_h)) = \ln c_p^1 + \delta \ln c_p^2 + \lambda \ln c_h$$

$$\text{sujeto a: } c_p^1 + c_p^2 + t_p \leq y_p; c_h \leq y_h + t_p; t_p \geq 0; c_p^1 \geq 0 \text{ y } c_p^2 \geq 0$$

siendo  $\lambda$  el grado de altruismo o valoración paterna del consumo filial que, por definición, no puede ser negativo. Las soluciones son las siguientes:

$$c_p^1 = \frac{y_p + y_h}{1 + \delta + \lambda}; c_p^2 = \frac{\delta(y_p + y_h)}{1 + \delta + \lambda}; c_h = \frac{\lambda(y_p + y_h)}{1 + \delta + \lambda}; t_p = \frac{\lambda(y_p + y_h)}{1 + \delta + \lambda} - y_h$$

Obviamente, si la transmisión es nula, cada uno de ellos consume plenamente su renta, por lo que nos situaríamos en soluciones esquina. Partiendo del valor óptimo de la transmisión obtenemos que, para que realmente se produzca la transmisión, cuando tenemos funciones logarítmicas, se ha de cumplir que:  $y_p \geq \frac{1 + \delta}{\lambda} y_h$ . Por tanto, la transmisión se produce cuando el padre es relativamente más rico que el hijo y está directamente relacionada con el grado de altruismo paterno.

El modelo altruista supone cuatro implicaciones muy taxativas, desarrolladas a continuación, y que han permitido su contrastación empírica, aunque con dudoso éxito.

Primera. Cuando la transmisión es positiva, el consumo de cada miembro de la familia depende de los ingresos conjuntos y es independiente de cómo éstos se reparten entre ellos (Altonji, Hayashi y Kotlikof, 1992).

Segunda. Las transmisiones juegan un papel compensador de las diferencias entre los miembros de la familia. A partir de aquí se obtiene que la transmisión, siempre que sea positiva, variará, *ceteris paribus*, en el mismo sentido que la renta del padre y en sentido contrario que la renta filial. En el caso de considerar varios descendientes, las transmisiones altruistas serán compensadoras de las diferencias entre hermanos, igual que lo son entre padre e hijo<sup>7</sup>. La relación entre la transmisión y los ingresos de las partes permite, en algunos casos, discriminar entre modelos, por lo que hemos decidido reseñar los trabajos empíricos sobre este particular en la sección tercera, tras la exposición de todos los modelos.

Tercera. Si realmente hay transmisión, los niveles de consumo de equilibrio de los miembros de la familia no se alterarán por cambios en la renta de una de las partes, siempre que la renta familiar se mantenga invariable, ya que el tamaño de la transmisión se ajustará del

siguiente modo:  $\frac{\partial t_p}{\partial y_p} - \frac{\partial t_p}{\partial y_h} = 1$  (Cox, 1987). Los intentos de comprobar empíricamente la igualdad anterior han fracasado (Cox y Rank, 1992; McGarry y Schoeni, 1995 y 1997; Altonji, Hayashi y Kotlikof, 1997, y Laitner y Ohlsson, 2001).

La cuarta y última implicación se refiere al denominado «Teorema del niño malo» («rotten kid» según Becker, 1974). El beneficiario de una transmisión de un individuo altruista que maximiza la renta familiar se siente asimismo motivado a maximizar la renta familiar incluso cuando sea completamente egoísta y su bienestar depende sólo de su propio consumo.

Tal y como Hirshleifer (1977) hizo notar, y más tarde el propio Becker (1991) reconoció, el teorema del niño malo requiere que el padre tenga la última palabra, es decir, decida la transmisión después de que el hijo tome sus decisiones, ya que éste, una vez percibida la transmisión, ya no maximiza la renta familiar.

Por otro lado, Bergstrom (1989) señala que el teorema anterior no se cumple cuando en la función de utilidad del beneficiario atendemos a dos bienes rivales: ya sea el consumo, pero considerado en dos momentos de tiempo, (Bruce y Walkman, 1990, y Lindbeck y Weibull, 1988), o ya sea el consumo y el esfuerzo que conlleva trabajar, entendido como sacrificio de ocio (el denominado por Bergstrom, 1989, como teorema del «niño malo vago»)<sup>8</sup>. En ambos casos se producen resultados ineficientes en el sentido de Pareto, ya que el padre distorsiona la elección del hijo y el hijo actúa forzando su pobreza relativa con respecto al padre para garantizarse de esta manera la percepción de una transmisión, encontrándose el padre frente al denominado por Buchanan (1975) «Dilema del Samaritano». Para evitar las ineficiencias anteriores sería bueno que el padre realizara la transmisión cuanto antes, pero esto provocaría que el hijo egoísta dejara de maximizar la renta familiar.

## **2.4. El intercambio (o modelo del coste de transacción, Laitner, 1997)**

Dentro de este enfoque hay un intercambio entre las partes perfectamente egoístas de manera que la transmisión monetaria, según la especificación, compra los servicios prestados, actúa como préstamo, como un seguro o como una inversión, o bien es realizada en función de un comportamiento pasado o futuro. Examinemos sucesivamente cada uno de estos escenarios.

### *2.4.1. La transmisión es un pago por determinados servicios o atenciones de los hijos*

Este enfoque se refiere a servicios o atenciones con los padres para los que no es fácil encontrar sustituto en el mercado (llamarles por teléfono, preocuparse de su estado de salud, acompañarles al médico, visitarles, celebrar las festividades juntos, ayudarles en las tareas del hogar, etc.) y cuyo precio no tiene nada que ver con el que se obtendría en el mercado. Dentro de él hay que distinguir dos aportaciones, a las que dedicamos sendos subapartados.

#### 2.4.1.1. La donación a cambio de servicios

Cox (1987) integra tanto el comportamiento altruista como el de intercambio, a partir de una función de utilidad paterna que depende del consumo propio, del nivel de servicios y de la utilidad filial, determinada ésta, a su vez, por su consumo y el nivel de servicios. Denominemos  $s$  a la atención o servicios prestados por el hijo al padre. Dicha variable es argumento de la función de utilidad de ambas partes, aunque su influencia es en sentido contrario ya que el padre prefiere más servicios  $\left(\frac{\delta U}{\delta s} > 0\right)$  y el hijo menos  $\left(\frac{\delta V}{\delta s} < 0\right)$ . De acuerdo a lo anterior el problema económico del progenitor es:

$$\begin{aligned} & \text{Max } U(c_p, s, V(c_h, s)) \\ & \text{sujeto a: } c_p \leq y_p - t_p; t_p \geq 0; c_p \geq 0; \\ & V(y_h + t_p, s) \geq V(y_h, 0) = V_o \end{aligned} \quad (1)$$

Se incluye una nueva restricción presupuestaria, la (1), que supone que el hijo no puede sufrir una pérdida de utilidad por entrar en la relación transmisión-servicio.  $V_o$  se define como «punto amenaza» y supone un intercambio nulo.

Dentro de esta especificación caben los dos regímenes: el altruista y el de intercambio, según se cumpla la desigualdad de la restricción referente a la utilidad del hijo ( $V > V_o$ ) o la igualdad ( $V = V_o$ ), respectivamente. En el primer caso, el nivel de servicios se elegirá para que se cumpla que la utilidad marginal del servicio del padre se iguale a la del hijo. En cambio, en el de intercambio, la transmisión compensa al hijo por el servicio prestado, de manera que éste alcance el mismo nivel de utilidad participe o no del intercambio (se supone que el padre domina el pacto y que el hijo no lleva a cabo ninguna estrategia de tipo Nash).

#### 2.4.1.2. El legado estratégico

Bernheim, Shleifer y Summers (1985) definen un modelo donde el testador usa los legados para conseguir un nivel de servicios adecuado amenazando con desheredar a aquellos hijos que no le hayan atendido adecuadamente<sup>9</sup>. Para ello, se requiere amplia libertad para testar —como sucede en el mundo anglosajón, no así en los países latinos, como Francia o España, donde se establecen legítimas— y por lo menos dos herederos igualmente creíbles.

El problema económico es el transcrito anteriormente sin la restricción (1). El juego estratégico se basa en la siguiente cronología. Inicialmente, el padre cuantifica su legado y establece la regla de división del mismo, que consta de dos supuestos: primero, los hijos que decidan proveer al menos el nivel de servicios óptimo para el padre se repartirán el legado en partes iguales, siendo desheredados aquellos que no lo hagan; y segundo, si ninguno provee ese nivel de servicios óptimo el que más se aproxime a él se lleva toda la herencia. A

continuación, cada beneficiario decide el nivel de los servicios y atenciones que va a proveer. Como cada hijo quiere recibir la mayor porción de herencia posible, y se excluye la posibilidad de acuerdos entre hermanos como los expuestos por Cigno (1991), todos los hijos proveen el nivel de servicios deseado por el padre, de manera que, tras recibir la herencia, ninguno de los hijos está mejor de lo que lo hubiera estado sin entrar en el intercambio, quedándose el padre con toda la ganancia del intercambio.

La validación de esta explicación a partir de la correlación positiva entre la oferta de servicios de los hijos a los padres y la riqueza susceptible de ser legada que los autores observan es muy cuestionada en la actualidad. Fundamentalmente porque el resto de trabajos empíricos sobre el particular obtiene una relación negativa, y esto es así, tanto si se analiza la relación de los servicios con la riqueza heredable (Perozek, 1998; McGarry, 1998, y Arrondel y Masson, 2001), como con las transmisiones realizadas (Tomes, 1981; Altonji, Hayashi y Kotlikoff, 1996)<sup>10</sup>. Por otro lado, Victorio y Arnott (1993) demuestran analíticamente que el legado estratégico es compatible con una relación negativa y el altruismo con una positiva, por ejemplo, en algunos casos en los que el hijo se queda con toda la ganancia del intercambio.

#### 2.4.2. *La transmisión es asimilada a un préstamo*

Cox, en trabajos posteriores —Cox (1990) y Cox y Japelli (1990)—, entiende que las transmisiones lucrativas no motivadas por el altruismo responden a la dificultad puntual de los beneficiarios, no así de los transmitentes, de acudir al endeudamiento por lo que éstos últimos realizarán transmisiones monetarias asimilables a préstamos que se devolverán, en todo o en parte, cuando los primeros aumenten sus ingresos. Los beneficiarios sólo admitirán transmisiones cuando su consumo óptimo (que depende tanto del ingreso permanente del padre como del suyo) exceda de su ingreso corriente o actual. De manera que tanto la probabilidad de recibir una transmisión como la cantidad transferida están directamente relacionadas con el ingreso permanente de ambos e inversamente relacionadas con el ingreso corriente del beneficiario.

#### 2.4.3. *La transmisión es considerada un seguro para el caso de supervivencia inesperada*

Kotlikoff y Spivak (1981) entienden que los miembros de la familia, en un sentido amplio, siendo perfectamente egoístas, se aseguran la cobertura de sus gastos para el caso de vivir más de lo esperado, ya que éstos son sufragados por otro miembro de la familia que, a cambio, ha sido desde el principio nombrado heredero de los bienes no consumidos por el primero si falleciera antes de lo previsto. Ambas partes salen ganando siempre y cuando se mantenga el pacto, lo que sólo puede ocurrir entre padres e hijos, dadas sus diferentes probabilidades de supervivencia y su asimetría de riesgos, si se mantiene el control de los bienes hasta el final o si existe altruismo.

#### 2.4.4. *La transmisión es considerada una forma de inversión: la mutualidad familiar*

Bajo este enfoque, los hijos (a los que se les transmite dinero directamente o se les paga la educación) son considerados como una inversión para asegurarse, cuando se sea anciano, una fuente de ingresos complementaria a la proporcionada por el imperfecto mercado de capitales. La asimilación de la transmisión a una inversión en vez de al consumo supone que la influencia de los ingresos de los transmitentes o receptores sobre la transmisión sea más limitada, puesto que cualquier variación de aquéllos puede ser compensada por el ahorro.

Se estudian tres generaciones, de manera que los individuos en su edad adulta, que es cuando perciben los ingresos, transfieren dinero a quienes no lo tienen: a sus hijos (directamente o mediante inversiones en capital humano) y a sus padres, a los que devuelven (con pago en dinero y/o servicios y atenciones) lo que a su vez recibieron cuando ellos fueron jóvenes<sup>11</sup>. El cumplimiento del pacto se garantiza por la constitución familiar (Cigno, 1991, 1993 y 2006) o por el altruismo condicionado, es decir, la utilidad derivada de la compañía filial en la vejez (Ehrlich y Lui, 1991).

#### 2.4.5. *La reciprocidad indirecta*

Arrondel y Masson (2001 y 2006) aplican el concepto de «reciprocidad indirecta», del antropólogo Mauss (1950), a las relaciones entre generaciones. Lo característico de este tipo de intercambio entre generaciones es que el individuo, cuando devuelve el cuidado o la transmisión recibida, lo hace adoptando la misma forma, por eso se utiliza el término reciprocidad en vez de intercambio, y lo fundamental, no se hace a la generación que transmitió sino a una tercera, de ahí lo de indirecta. Este concepto permite abordar simultáneamente las relaciones entre generaciones y cómo se forman (e inculcan) las preferencias dentro una familia (Becker, 1992 y 1996).

Un caso de reciprocidad indirecta orientada al futuro es el denominado por Stark (1995) «efecto demostración»: en el primer periodo, los padres —perfectamente egoístas— realizan transmisiones a sus padres para inculcar a sus hijos el sentido de responsabilidad, de manera que éstos hagan lo mismo con ellos en el segundo periodo<sup>12</sup>. La principal predicción empírica es que tanto la presencia como la edad de los hijos afecta a la distribución de las transmisiones hacia los padres. Su contrastación empírica en USA es favorable (Stark, 1995, y Cox y Stark, 2005) mientras que en Francia los resultados no son del todo satisfactorios (Arrondel y Masson, 2001; Wolf, 2001, y Jellal y Wolf, 2005).

La denominada por Masson y Pestieau (1997) como «transmisión retrospectiva» es un ejemplo de reciprocidad indirecta orientada al pasado. Se transmite a los hijos, por lo menos, lo que ellos han recibido de sus padres y de la misma manera, por lo que las transmisiones y cuidados a los hijos son un pago a los recibidos de los progenitores (Bevan y Stiglitz, 1979). En Francia, Arrondel y Masson (2001) determinan que la probabilidad tanto de las ayudas para hacer frente a las restricciones presupuestarias como de las donaciones de padres ancianos a hijos maduros guardan una relación positiva y muy significativa con el hecho de haber recibido en el pasado el mismo tipo de ayuda de sus padres.

### 3. La contrastación de los modelos

En esta sección nos referiremos a los trabajos empíricos que han tratado de contrastar varios modelos simultáneamente en vez de uno sólo de ellos, tal y como hacían los trabajos reseñados en la sección anterior, y también a las más recientes aportaciones metodológicas que buscan perfeccionar los modelos teóricos de acuerdo con la evidencia empírica observada.

#### 3.1. La importancia del «motivo legado» como contraposición del legado accidental

Parece ser que la mayoría de los individuos más ancianos con descendencia muestra un deseo por dejar un legado. Así se desprende de que aproximadamente el 80% del capital acumulado en USA en 1974 haya sido heredado (Kotlikoff y Summers, 1981); que los más ancianos presenten una mayor propensión a legar (Menchik y David, 1983) y que inviertan en seguros o activos que se puedan legar en vez de en anualidades (Bernheim, 1991)<sup>13</sup>. El único que ha encontrado evidencia en contra es Hurd (1987 y 1989), pero sus hallazgos, tal y como Kopczuk y Lupton (2007) muestran, más que rechazar el motivo legado cuestionan la utilización del hecho de tener descendencia como indicativo del deseo de legar. De hecho, estos últimos autores estiman que aproximadamente un 75% de los ancianos americanos presenta un motivo legado siendo escasas las diferencias entre los que tienen hijos (un 79%) y los que no (un 63%).

Además, más de la mitad de los individuos muestra una opinión favorable a dejar legados en las encuestas que han preguntado por el particular y que, aunque deben ser tomadas con cautelas (Arrondel, Masson y Pestieau, 1997), creemos que son muy informativas (Schokkaert, 1997). En el caso de USA, Laitner y Juster (1996) obtienen que el 45% de los individuos jubilados con hijos considera importante dejar un legado a su muerte mientras que sólo un 1% lo concibe como una mala idea (para los que no tienen descendencia, los porcentajes son 21% y 3%, respectivamente). Pero el porcentaje de individuos que esperan dejar un legado es aún mayor en los trabajos de Jianakoplos, Menchik e Irvine (1996), que lo sitúan en el 66% de los ancianos, y de McGarry (1999), que lo concreta en más del 55% de los ancianos con descendencia emancipada. Por su parte, Jürges (2001) encuentra para Alemania que un 65% de los encuestados con hijos (un 32,7% de los sin hijos) declara tener como principal razón para ahorrar el deseo de dejar un legado. De hecho, éste pasa a ser el segundo motivo explicativo, tras el motivo precaución, para los padres de más de 50 años.

Las divergencias anteriores reflejan tanto las diferencias en las variables y fuentes utilizadas (según la proporción de ancianos y ricos que contengan las muestras utilizadas) como la heterogeneidad de las preferencias de los individuos, lo que ha llevado a algunos autores a plantear la importancia de estudiar el comportamiento de los individuos más ricos aisladamente (Carroll y Summers, 1991; Modigliani, 1988; Laitner, 1997; Arrondel y Laferrère, 2001, y Scholz, Seshadri y Khitatrakun, 2006). De hecho, para este colectivo, la importancia del motivo legado parece mayor. Menchik y David (1983) y Arrondel y Laferrère (1991) determinan que mientras el legado para el 20% más rico de la población se caracteriza como

un bien de lujo (con elasticidades-renta entre 2 y 3 para el primer trabajo y en torno al 1,6 para el artículo francés), para el resto de la población se comporta como un bien normal.

### **3.2. Relación de las variables de ingresos con las transmisiones lucrativas**

La relación entre las transmisiones lucrativas y los niveles de ingresos o riqueza de padre e hijo por separado ha sido el aspecto más estudiado en los trabajos empíricos, tanto por la disponibilidad de datos como por su potencia a la hora de discriminar entre modelos. Para ello analizan la probabilidad de que cada individuo de la muestra realice, o reciba en algunos casos, una transmisión lucrativa (ver anexo).

#### *3.2.1. Relación entre la transmisión y el ingreso paterno*

Todos los modelos pronostican una relación positiva entre la renta del padre y las transmisiones, aunque presentan matices diferenciadores. El altruismo requiere que la renta del padre sea lo suficientemente elevada (en términos absolutos y también en términos relativos con respecto a la del hijo) para que la transmisión se lleve a cabo. El modelo de intercambio requiere que el transmitente tenga un nivel adquisitivo suficiente para que pueda invertir o «pagar» los servicios filiales, de manera que, cuanto mayor sea el ingreso paterno, más servicios se negociarán y mejor serán retribuidos. El legado accidental supone la nivelación del consumo a lo largo de toda la vida, de manera que los incrementos de renta se traducen en un mayor ahorro y, por tanto, en un mayor legado en el caso de fallecimiento inesperado. Incluso en el placer de dar, al caracterizarse el bien como normal o de lujo, la relación será positiva (o, excepcionalmente, nula).

Empíricamente se observa la relación positiva pronosticada por los modelos teóricos, aunque su efecto pueda ser menor que el predicho por el altruismo. Sin ánimo de ser exhaustivos, citaremos los trabajos de Cox (1987 y 1990), Cox y Rank (1992), Altonji, Hayashi y Kotlikoff (1996), que analizan las transmisiones «inter vivos», y Laitner y Ohlsson (2001), que lo hacen para el caso de legados. En todos los casos anteriores las variables indicativas del ingreso o riqueza paterna no son significativas estadísticamente, mientras que sí lo son, por ejemplo, en McGarry y Schoeni (1995 y 1997) y en Arrondel y Laferrère (2001), trabajos que recordamos se refieren a USA y Francia respectivamente.

#### *3.2.2. Relación entre la transmisión y el ingreso de un único hijo*

Sólo el altruismo y la donación a cambio de servicios o asimilable a un préstamo sostienen que los ingresos filiales inciden en la cuantía transmitida, no pronunciándose sobre el particular el resto de modelos. Pero mientras el altruismo pronostica una relación negativa, ya que la transmisión siempre es compensatoria de las diferencias entre padre e hijo, las dos concepciones del modelo de intercambio señaladas admiten matizaciones, tal y como desarrollaremos seguidamente.

Empecemos recordando que en aquellos casos en los que la transmisión se asimila a un préstamo hay que distinguir entre ingreso corriente y permanente, ya que mientras el primero incide negativamente sobre la transmisión, el segundo lo hace positivamente. Las aplicaciones empíricas de Cox (1990), Cox y Japelli, (1990), McGarry (2000b) y Cox y Stark (2005) corroboran la influencia de las restricciones presupuestarias en la probabilidad de recibir una donación aunque este factor no sea determinante (las variables ingreso corriente y permanente muestran los signos esperados pero no siempre son significativas).

Además, tal y como Cox (1987) matiza, en los modelos de intercambio de donación a cambio de servicios o asimilable a un préstamo hay que distinguir el efecto que el ingreso corriente ejerce sobre la probabilidad de recibir una transmisión del que ejerce sobre la cuantía transmitida una vez que se decide llevar a cabo la donación, ya que aunque lo normal es que ambos sean negativos, en el segundo caso puede ser positivo o nulo. Efectivamente, si la demanda paterna de servicios es inelástica o el tipo de interés pactado entre las partes es superior al del mercado, un aumento del ingreso filial supondrá un aumento de la cuantía transmitida una vez decidido que se realice la donación.

Cox (1987, 1990) y Cox y Rank (1992) obtienen un signo positivo entre la cuantía transmitida y la renta filial, por lo que rechazan el altruismo. No obstante, la validez del resultado anterior se ha visto cuestionada, tanto por el hallazgo de que existe correlación entre la renta paterna y la filial, que sesga al alza los estimadores de ingreso filial (Altonji, Hayashi y Kotlikoff, 1997, y Laitner y Ohlsson, 2001), como porque la evidencia empírica más reciente encuentra una relación negativa compatible con las tres formulaciones señaladas (McGarry y Schoeni, 1995 y 1997, y Altonji, Hayashi y Kotlikoff, 1996 y 1997).

En lo que sí coinciden todos los trabajos anteriores es en el hecho de que la probabilidad de recibir una donación es compensatoria de las diferencias entre la renta filial y la paterna. En el caso de transmisiones «mortis causa» se observa la misma influencia, aunque los resultados son menos contundentes (Tomes, 1981; Wilhelm, 1996, y Laitner y Ohlsson, 2001 —éstos últimos tanto para USA como para Suecia— obtienen que las variables presentan magnitudes muy pequeñas, siendo a menudo no significativas).

### 3.2.3. *Relación con el ingreso filial cuando se consideran diferencias entre los hijos*

Sobre este particular dos son las cuestiones que se deben deslindar. Primera, si los padres tratan de manera igualitaria a sus hijos o no. Y segunda, si el posible trato discriminatorio viene justificado por las diferencias de habilidades e ingresos entre ellos o no.

Con respecto a lo anterior, el altruismo pronostica una redistribución de los ingresos entre toda la familia, por lo que a través de transmisiones lucrativas no igualitarias finalmente se compensan las diferencias existentes entre los hijos (tanto de capital físico como humano).

Por su parte, el modelo de intercambio a cambio de servicios y la concepción de la transmisión como un préstamo o como un seguro se basan en las características de cada benefi-

ciario, por lo que entendemos tratan a cada hijo individualmente no quedando claro a cuál de los hijos se ha de favorecer. En el caso del pago de servicios, la respuesta dependerá de la elasticidad de la demanda de los servicios ofrecidos por cada hijo. En la formulación de la transmisión como una variante del seguro, si el hijo más rico tiene aversión al riesgo estrictamente decreciente, es más probable que esté dispuesto a contratar el seguro que su hermano pobre. En cambio, si se admitiera la posibilidad del pago en servicios, el hermano más pobre podría ofrecer más, por lo que debería percibir más dinero como compensación (siendo posible incluso el legado igualitario si el valor monetario de los servicios fuese idéntico al dinero ofrecido por el hijo más rico). Además, de acuerdo al legado estratégico podría haber hijos desheredados por no aceptar las condiciones paternas exigidas.

En cambio, el resto de modelos, aunque de manera indirecta, parece que se inclina hacia el trato igualitario. En cuanto al legado accidental, el no previsto, entendemos que es un caso de fallecimiento intestado y las normas legales suelen establecer para estos casos cuando haya descendencia que los bienes se repartan entre éstos por partes iguales<sup>14</sup>. En los modelos en los que el padre obtiene utilidad por la cuantía legada a cada hijo y siempre y cuando tenga en la misma consideración a todos sus herederos, se espera un tratamiento idéntico. También la reciprocidad indirecta en sus dos variantes, la transmisión retrospectiva y el efecto demostración, parece que apoyaría un trato igualitario, cabiendo discriminaciones, si acaso, para la última formulación, entre los hijos que tengan descendencia y los que no la tengan.

Analizando la probabilidad del reparto no igualitario se concluye que en lo que se refiere a las herencias el reparto igualitario entre hermanos es la norma (para USA: Menchik, 1980 y 1988; Wilhelm, 1996; McGarry, 1999; Light y McGarry, 2004, y Behrman y Rosenzweig, 2004; y para Francia, Arrondel, Masson y Pestieau, 1997)<sup>15</sup>. Por ejemplo, Wilhelm (1996) encuentra un reparto igualitario en un 68,6% de los estudiados (si consideramos igualitario cuando la diferencia entre hijos está comprendida en un intervalo de más menos un 2%, el porcentaje alcanza el 76,6%). En Francia, sólo un 7,1% de los legados es dividido no igualitariamente, siendo esto más frecuente entre los ricos (en el percentil más rico la proporción de reparto no igualitario es de un 53,3%) y entre empresarios, cuyo legado consiste principalmente en bienes indivisibles (Arrondel, Masson y Pestieau, 1997).

Por el contrario, las transmisiones «inter vivos» se dirigen hacia los hijos más necesitados en comparación con el resto de los miembros de la familia. En este sentido, McGarry (1999) encuentra que la donación igualitaria se da en un 25,3% de las familias con más de un hijo que el año anterior realizaron una donación, frente al 83% de las herencias. (Resultados similares en McGarry, 2001.) En Francia, Arrondel, Masson y Pestieau (1997) constatan que el 50% de las familias hicieron sólo donaciones a un hijo, el 29% a dos hijos y aproximadamente un 16% a tres o más. Por su parte, las estimaciones realizadas atendiendo a las diferencias entre los hermanos muestran cómo las donaciones se dirigen hacia el hijo con menores recursos (Altonji, Hayashi y Kotlikoff, 1996; McGarry y Schoeni, 1995 y 1997).

Muy clarificador resulta la parte del trabajo de Dunn y Phillips (1997) que analiza cuál es el efecto del ingreso del hijo en la probabilidad de no recibir una transmisión lucrativa

igualitaria, según ésta sea una donación o «mortis causa» (figurar en el testamento, un seguro de vida) obteniendo que mientras en la primera el reparto no igualitario se dirige hacia los hijos más necesitados, en la segunda el ingreso filial no ejerce ninguna influencia.

### **3.3. Perfeccionamiento de los modelos teóricos para adaptarlos a la evidencia empírica**

Dentro de las más recientes aportaciones teóricas nos encontramos un grupo de trabajos que buscan perfeccionar el modelo altruista para que éste recoja un comportamiento diferente de herencias y donaciones, a la vez que pronostique la división igualitaria de las herencias entre los hijos, los dos rasgos mostrados por la evidencia empírica previamente señalada. Dentro de ella podemos distinguir dos corrientes.

La primera concibe el uso simultáneo de ambas modalidades de transmisión lucrativa, pero asignando a cada una de ellas funciones distintas en situaciones de información no perfecta: la donación responde a las restricciones presupuestarias de los beneficiarios y la herencia garantiza que el padre mantenga la última palabra. No obstante, entre los trabajos se observan diferencias. Por ejemplo, Balestrino (2000) y McGarry (1999) asignan un papel redistributivo a la donación, mientras que Cremer y Pestieu (1996 y 1998) optan por concedérselo a la herencia. Por su parte, Chami (1996) y Jürges (2000) prefieren concebir la donación como un acuerdo público inicial donde el padre se compromete a realizar una transmisión una vez el hijo haya fijado su nivel de esfuerzo.

La segunda corriente explora el coste del trato no igualitario a los hijos y el diferente grado de publicidad de las transmisiones, ya que mientras las «mortis causa» son públicas y conocidas por todos los implicados, las «inter vivos» pueden ser ocultadas al resto de la familia, evitándose conflictos familiares (Becker, 1991; Wilhelm, 1996; Lundholm y Ohlsson, 2000, y Bernheim y Severinov, 2003).

Pero no sólo es posible avanzar en las formulaciones analíticas de los modelos sino también en integrar las distintas explicaciones (Schwarz, 2006). En ese sentido, nos parece interesante destacar el trabajo de Arrondel y Masson (2001). Independientemente de su aportación con el modelo de reciprocidad indirecta comentado anteriormente, abogan por distinguir varios tipos de transmisiones lucrativas según la edad del padre e hijo. Empiezan por delimitar cuatro etapas en la vida: la niñez, hasta los 22 años; la juventud, que abarca de los 22 a los 43; la madurez, de los 44 a los 65, y la ancianidad a partir de 66 años<sup>16</sup>.

Además, clasifican las transmisiones «inter vivos» en tres categorías: las inversiones en capital humano del hijo en su niñez y juventud y que son determinantes de sus ingresos futuros; las que ayudan al hijo joven que se enfrenta a restricciones presupuestarias y que fundamentalmente se dedican al consumo de este último, y las realizadas por padres ancianos a hijos maduros, que son ahorradas, constituyendo, por tanto, un anticipo de la herencia. Cada una de las transmisiones anteriores podría ser explicada por alguno de los modelos señala-

dos anteriormente: los gastos en educación, por las teorías del capital humano; las ayudas financieras, por el altruismo y los modelos de intercambio a cambio de donaciones; por último, tanto las herencias propiamente dichas como las donaciones como anticipo de la herencia se ajustarán a los otros motivos y seguramente, dada la coincidencia de la evidencia empírica sobre este particular, se repartirán igualitariamente entre los hijos. Obviamente, las variables fiscales ejercen su influencia sobre estas últimas transmisiones y sólo para los padres cuyos legados vayan a ser mermados por la factura fiscal, tal y como comentaremos en la próxima sección.

#### **4. La influencia de la fiscalidad en el comportamiento transmisor**

Dado que las transmisiones lucrativas, con independencia de cuál sea su motivación originaria, suponen unos costes tributarios para las partes, en los últimos años ha habido un creciente interés en la literatura económica en determinar la sensibilidad del comportamiento transmisor a las variables fiscales.

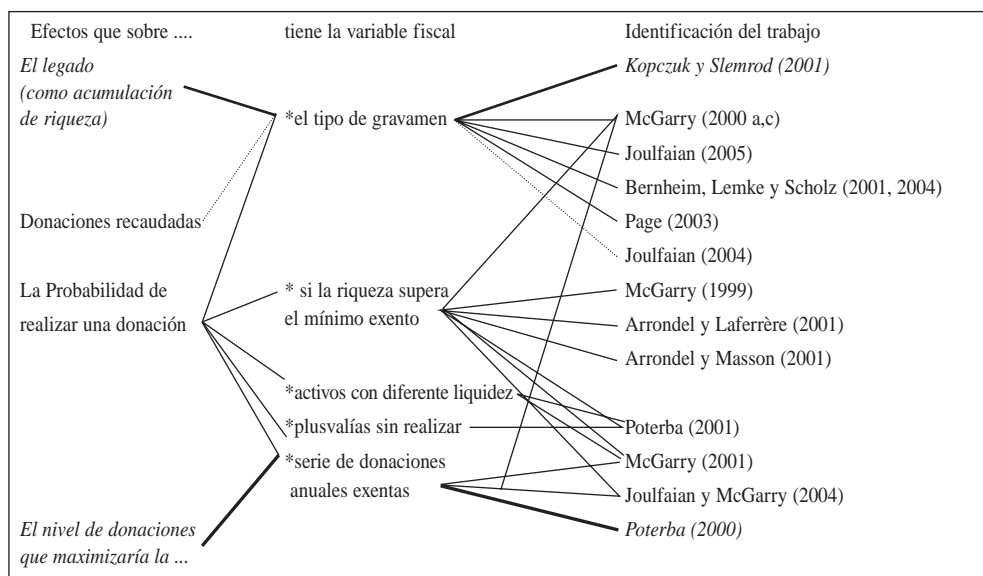
Aunque el impuesto sobre las transmisiones lucrativas tenga escasa potencia recaudatoria —para los países de la OCDE su recaudación sobre el total recaudado no alcanza ni el 1%, tal y como señalan Pestieau (2001), De Pablos (2006) y Barberán (2005)— muestra una alta concentración en los contribuyentes más ricos en los países analizados, aquellos que según la evidencia reseñada anteriormente realizan mayores transmisiones lucrativas. En USA, las declaraciones que tributan al tipo marginal más alto suponen un 9,4% del total de declaraciones y el 63,6% de la recaudación total en el año 1998 (Johnson, Mikow y Eller, 2001). En Francia, el 80% de la carga del impuesto es soportada por el 10% más rico y un 35,8% por el 1% superior (Arrondel y Laferrère, 2001). En España, los contribuyentes de sucesiones con una base imponible superior a 300.506,05 euros, aunque sólo suponen un 0,9% de las declaraciones, generan casi el 18% de la base liquidable y el 30% de la cuota a ingresar, mientras que para las donaciones, el 9% de las declaraciones genera el 31,6% de la cuota a ingresar (De Pablos, 2001. Ver también Barberán, 2005).

Una primera aproximación a los efectos de la fiscalidad en las decisiones de los individuos es observar cómo se comportan en términos agregados las transmisiones lucrativas ante cambios fundamentales en su fiscalidad. La evidencia empírica sobre este particular, referida a USA y Francia, muestra una gran sensibilidad de las transmisiones lucrativas para las «inter vivos», las más voluntarias de todas, y algo más limitada para las «mortis causa». Así, un incremento de la imposición de las donaciones en Francia y USA conllevó un aumento de su número en fechas previas a la entrada en vigor de la subida, al tiempo que se observó una contracción tras la reforma (Arrondel y Laferrère, 2001, para Francia; para USA, Joulfaian, 1998, cuantifica que la recaudación del impuesto federal norteamericano de 1976 supuso cuatro veces la obtenida en años anteriores y casi doce veces la de años posteriores). Por su parte, Joulfaian (2000) constata para USA que si en 1977 los legados entre esposos abarcaban la mitad del legado, el límite para no tributar en el impuesto sucesorio, su uso ha

ido aumentando desde que en 1981 desapareciera dicha restricción. Ello ha supuesto, según sus estimaciones, una caída del 40% en la recaudación de 1995 (del 72% en el caso de patrimonios superiores a los 5.000.000\$)<sup>17</sup>.

En cuanto a los trabajos econométricos que han versado sobre la sensibilidad del comportamiento transmisor a las variables fiscales se observan ciertas diferencias tanto en el tipo de transmisión analizada como en las variables utilizadas (Cuadro 2). No obstante, todos ellos confirman cierta influencia de la fiscalidad, al menos para los individuos más ricos y ancianos.

**Cuadro 2. Trabajos empíricos con variables explicativas fiscales según objeto de estudio y variable fiscal**



Nota: En cursiva los trabajos que estiman la evasión fiscal del impuesto.

Fuente: Elaboración propia.

Empecemos por el único trabajo que se ha centrado en las transmisiones «mortis causa». Kopczuk y Slemrod (2001), a partir de los datos de recaudación del impuesto sucesorio en USA entre 1916-1996, determinan que el tipo de gravamen del impuesto sucesorio ejerce un efecto negativo sobre el legado, entendido como acumulación de riqueza, sobre todo en los individuos más ancianos o que han realizado un testamento, siendo más decisivo el tipo de gravamen aplicable en fechas anteriores al fallecimiento que el correspondiente a dicho momento, lo que según ellos constata ciertas actividades de planificación fiscal.

Por su parte, el resto de trabajos centra su interés en determinar en qué medida la fiscalidad está influyendo en la elección de cuándo transmitir. Máxime cuando en los países analizados el impuesto sobre transmisiones lucrativas favorece a las transmisiones «inter vivos» frente a las «mortis causa»<sup>18</sup>.

Poterba (2001) y Joulfaian (2005) definen el problema económico del padre que decide entre donar o legar atendiendo al coste tributario de ambas opciones en el impuesto sobre transmisiones gratuitas de acuerdo con el modelo del «placer de dar», de la siguiente manera:

$$\text{Max } U(c_p^1, c_p^2, d + h)$$

$$\text{sujeto a: } c_p^1 + c_p^2 + \frac{d}{(1 - \pi_d)} + \frac{d}{(1 - \pi_h)} \leq y_p; c_p^1 \geq 0; c_p^2 \geq 0; d \geq 0 \text{ y } h \geq 0$$

donde  $d$  es la donación neta de impuesto;  $h$  es la herencia neta de impuesto;  $\pi_d$  es el tipo de gravamen del impuesto proporcional sobre donaciones y  $\pi_h$  es el tipo de gravamen del impuesto proporcional sobre herencias. El precio fiscal de cada opción es el cociente entre lo que da el transmitente y lo que recibe el adquirente, por tanto el de la donación es:

$$\frac{1}{(1 - \pi_d)} \text{ y el de la herencia } \frac{1}{(1 - \pi_h)}.$$

En el caso de no operar la restricción presupuestaria el potencial transmitente será empujado a una solución esquina en cuanto a cómo transmitir lucrativamente, de manera que donará cuando el precio fiscal relativo de ésta opción frente a la herencia sea menor que uno  $\left(\frac{(1 - \pi_h)}{(1 - \pi_d)} < 1\right)$  y legará cuando sea mayor que la unidad  $\left(\frac{(1 - \pi_h)}{(1 - \pi_d)} > 1\right)$ .

La evidencia empírica confirma unánimemente la incidencia sobre la decisión de donar de la tributación del posterior legado.

De esta manera, se observa que la probabilidad de realizar una transmisión «inter vivos» es mayor para aquellos individuos que tienen patrimonios netos superiores a la exención vital que para el resto. McGarry (2001) determina que el 59% de los primeros realiza una transmisión de por lo menos 500 \$ a un hijo frente al 30% de los segundos (ver también Poterba, 2001).

En cuanto al análisis multivariante de la probabilidad de donar para la variable «riqueza gravable» se obtiene el signo positivo esperado, siendo normalmente significativa (ver McGarry, 1999, 2000a, 2000c y 2001; Poterba, 2001; Arrondel y Laferrère, 2001, y Arrondel y Masson, 2001). Es más, McGarry (2000c) estima que la eliminación del impuesto sobre los legados supondría la disminución de un 30% de las donaciones realizadas a los hijos. Poterba (2001) encuentra además que la variable «tener mayor proporción de riqueza en activos financieros» ejerce una influencia positiva y significativa sobre la probabilidad de donar, mientras que ésta es negativa para las variables «mayor proporción de riqueza invertida en negocios» y «en el hogar», activos menos líquidos. Arrondel y Masson (2001) detectan que la variable «riqueza total» es bastante menos significativa que la «riqueza sujeta al impuesto». Por su parte, Page (2003) encuentra un efecto positivo y significativo del tipo marginal del impuesto sobre sucesiones (estatal y federal) sobre la probabilidad y cuantía de las donaciones realizadas, lo que evidencia la existencia de un motivo legado.

Los trabajos que aproximan la variable fiscal mediante el precio fiscal relativo de la donación frente a la herencia (estimado con el tipo marginal máximo de gravamen para evi-

tar la correlación con el patrimonio que muestran algunas de las estimaciones anteriores) también sustentan la conclusión de la importancia de la variable fiscal a la hora de donar. Joulfaian (2005) obtiene el efecto negativo esperado del precio fiscal anterior sobre la probabilidad de realizar una donación en vida, siendo la variable significativa en las tres estimaciones realizadas. Otros autores utilizan los cambios en la legislación de las donaciones. Joulfaian (2004) analiza la relación entre la serie de donaciones recaudadas entre 1933 y 1998 y diferentes aproximaciones del precio relativo de la donación, obteniendo una alta elasticidad sobre todo en el corto plazo (ver también Joulfaian y McGarry, 2004). Por su parte, Bernheim, Lemke y Scholz (2001 y 2004) utilizan las respuestas de los mismos individuos para varios años en los que el aumento de la «exención vital» disminuyó las ventajas de la donación y analizan la frecuencia y cuantía donada por tres grupos de individuos: los que no pagan nunca, los que con el cambio legislativo pasan a no tributar y los que continúan pagando, aunque menos. La disminución de la frecuencia (también de la cuantía) de donar es de esperar sea mayor para el segundo grupo, seguido del tercer grupo, tal y como obtienen en su aplicación empírica, concretándose la diferencia del segundo grupo con respecto al tercero en torno a 10 puntos porcentuales y con respecto al primero, en 12 puntos.

Por otro lado, los aspectos fiscales son bastante relevantes si atendemos a las opiniones sobre la motivación de las donaciones realizadas en Francia en el año 1992, analizada por Arrondel y Laferrère (2001). De hecho, son el segundo motivo por relevancia de los seis analizados, tras el de organizar el reparto entre hijos, salvo para los empresarios o profesionales, que anteponen a la fiscalidad la supervivencia del negocio, y para los más ricos mayores de 65 años, que lo sitúan en primer lugar. En cambio, las necesidades del beneficiario, tan relevantes para los modelos teóricos, se colocan en tercer lugar. Además, la probabilidad de cada motivo alcanza su máximo para las siguientes edades del donante: motivo fiscal (70 años), fijar el reparto entre hermanos (empieza a los 60 años), jubilación y supervivencia de la empresa (60-65 años), necesidades del beneficiario (58 años) y la celebración de una boda (40 años). De manera que los más ancianos realizan donaciones para evitar conflictos entre hermanos y aprovechar la mejor tributación de las donaciones.

De todos modos, parece que los individuos no explotan al máximo las diferencias fiscales. Al menos eso se desprende de la única estrategia estudiada: la realización de donaciones que agoten la exención anual por beneficiario establecida por el impuesto federal norteamericano<sup>19</sup>. Así, centrándose en el caso de individuos cuyo legado sería gravado en el impuesto sobre transmisiones lucrativas, Poterba (2001) obtiene que la probabilidad de haber realizado una donación de esas características no alcanza el 40%, ni siquiera para los ancianos, y McGarry (2000c) encuentra que, como mucho, el 11% aprovecha dicha ventaja fiscal. Y eso pese al cuantioso ahorro fiscal que dicha estrategia supone y que se ha cuantificado en un 23% de la riqueza gravada (Poterba, 2000) y en un 20% de la recaudación (McGarry, 2001)<sup>20</sup>. Por su parte, Joulfaian y McGarry (2004) descartan que se estén realizando donaciones de este tipo sistemáticamente ya que la probabilidad de realizar una donación condicionada a haberla realizado en el pasado, aunque sí es más elevada para los más ricos, se sitúa solamente en torno al 65-80%. McGarry (2001) analiza si los padres, para aprovechar

al máximo los ahorros fiscales derivados de la exención anual por beneficiario, tratan de manera diferente a sus hijos, a los que transmitirán de acuerdo al número de miembros que conformen su propia unidad familiar, concluyendo que los más ricos presentan una frecuencia de reparto igualitario similar al resto.

Seguramente la resistencia a donar observada empíricamente tenga que ver con factores de otro tipo, lo que nuevamente nos llevaría a preguntarnos sobre la motivación de las transmisiones gratuitas<sup>21</sup>.

## 5. Conclusiones

Las transmisiones lucrativas entre generaciones de una familia constituyen un fenómeno muy heterogéneo, tanto si nos referimos a la tipología de transmisiones como a los transmisores. De manera que no es de extrañar ni la variedad de motivos explicativos de dichas transmisiones (accidental, altruismo, intercambio...) ni el fracaso de los intentos de contrastación de un solo modelo o explicación, ya que normalmente no se ha acotado correctamente cuál es la relación objeto de estudio (se han estudiado inversiones en capital humano, legados, donaciones, servicios...) viniendo ésta determinada por los datos disponibles.

No obstante, la evidencia empírica perfila unos rasgos muy claros para este tipo de transmisiones, que habrán de ser tenidos en cuenta en futuros trabajos tanto teóricos como aplicados:

1. Las donaciones son compensatorias de las diferencias entre el padre y el hijo (claramente en lo que se refiere a la probabilidad de realizar una donación, no tanto si analizamos la cuantía transmitida) y entre los hijos entre sí.
2. En cambio, las herencias parecen repartirse igualitariamente entre los hijos pese a que exista plena libertad de testar. Cuando se discrimina entre ellos los motivos no son redistributivos sino cuestiones de índole personal. De hecho, las transmisiones «mortis causa» no guardan una relación clara con la renta filial ni aun cuando no se tiene en cuenta las diferencias entre hijos.
3. El comportamiento transmisor de los padres ricos presenta diferencias con el resto de los individuos. Y más si dentro de ellos distinguimos entre los más ancianos y el resto. Además, esto es así tanto si atendemos a su motivación como si se estudian las transmisiones realizadas. En particular:
  - 3.1. Para estos individuos es mayor la incidencia del legado voluntario, por contraposición al accidental.
  - 3.2. Estos individuos están influenciados, a la hora de decidir cómo y cuándo transmitir, por el diferente tratamiento fiscal de las donaciones y sucesiones. No obstante, no explotan al máximo las ventajas de donar.

En nuestra opinión, en la actualidad creemos que se perfilan tres claras vías de avance para la investigación económica sobre las transmisiones lucrativas. En primer lugar, hay que continuar trabajando en mejorar las formulaciones de los modelos integrando diferentes explicaciones y buscando una mayor aproximación a la evidencia empírica. En cuanto al impacto de la fiscalidad en el comportamiento del transmisor, es necesario tanto perfeccionar los modelos para que atiendan a todos los impuestos que afectan a la transmisión como integrar las variables fiscales con otras explicaciones del comportamiento transmisor y no sólo con el «placer de dar». Por último, hay que mejorar los paneles de información estadística de manera que sea posible la perfecta identificación de la cuantía transmitida lucrativamente a lo largo del tiempo con desglose de su tipología así como la perfecta identificación de las variables de ingresos de cada miembro de la familia extendida (padres, todos los hijos, abuelos), a la vez que se presta especial atención a la recogida de información de los hogares más ricos.

En concreto, en la Unión Europea creemos que se debería estudiar la posibilidad de introducir mejoras en el PHOGUE —que está coordinado por la Oficina de Estadística de la Unión Europea, el Eurostat—, alguna tan sencilla como deslindar adecuadamente las donaciones, las herencias monetarias y el resto de ingresos. De esta manera se posibilitaría el estudio de las transmisiones lucrativas a nivel europeo, aspecto de máxima relevancia para los fines de dicha fuente estadística que, recordamos, busca facilitar el estudio y seguimiento del nivel de vida, las condiciones del mercado de trabajo y la cohesión social, en relación con los requerimientos de información de las políticas activas de la Unión Europea en estos ámbitos y con los efectos de dichas políticas sobre la población.

En España la carencia de datos de calidad está relacionada con la escasa investigación sobre este particular. Por ello se debería trabajar en la elaboración de un panel de contribuyentes, al igual que se ha hecho en otros países, que atendiera a la información tributaria disponible en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas, Impuesto sobre el Patrimonio e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones a nivel de familias. Para ello se podría partir de los contribuyentes del último impuesto, ya que en el impreso de declaración se identifica tanto al transmitente como al adquirente y además, en el caso de herencias, se detalla el patrimonio del fallecido y el listado de herederos.

Lo anterior, además de facilitar la investigación española acerca del papel de la imposición sobre la riqueza en el actual sistema tributario, permitiría que España se incorporara a la investigación económica sobre las transmisiones lucrativas en varios ámbitos. Por un lado, se podría caracterizar dicho fenómeno así como proceder a la contrastación de los diferentes modelos explicativos en nuestro país. Por otro, sería posible determinar la sensibilidad del comportamiento ahorrador o transmisor de los españoles a las variables fiscales, a la vez que se evaluaría el nivel de fraude y la efectividad de las estrategias de planificación fiscal referidas a la imposición patrimonial española. Por último, creemos se posibilitaría el análisis económico del reciente proceso de descentralización de la imposición personal a las Comunidades Autónomas.

## Notas

1. En concreto, en «Otros ingresos», el PHOGUE recoge los ingresos extraordinarios procedentes de herencias monetarias o no monetarias, premios de loterías o juegos de azar, donaciones, regalos, etc., siempre que su valor sea superior a un valor especificado (1.586,67 euros en 1999) y que se hayan percibido durante el año natural anterior al de inicio de la investigación.  
  
Además de las fuentes comentadas existen dos muestras de declarantes. Una, elaborada por la Agencia Tributaria a partir de declaraciones presentadas en la Delegación de Madrid para los años 1988, 1989 y 1990, 1991 y 1992; otra, muestra elaborada por Barberán (2006) según datos de la Oficina Liquidadora de Tributos de la Diputación General de Aragón en la ciudad de Zaragoza, correspondiente a los años 1998, 1999 y 2000.
2. En la primera Tabla A.1 se recogen los trabajos que han estimado la probabilidad de realizar una transmisión lucrativa clasificados según tipo de transmisión analizada y fuente utilizada, y en la Tabla A.2 aparecen el resto de trabajos analizados. Para cada trabajo se destacan además sus conclusiones fundamentales y la metodología econométrica utilizada. Al final de cada Tabla se recogen las características fundamentales de las fuentes utilizadas.
3. Otras posibles explicaciones son: que los ancianos ahorren ya que están habituados a ello (Becker, 1996), que las prestaciones obtenidas de la Seguridad Social obligatoria cubran las necesidades de recursos deseadas por los individuos, o que los individuos prefieran dejar un legado a sus descendientes a que se quede el dinero una compañía de seguros, o que se nieguen a reconocer su mortalidad (Kopczuk y Slemrod, 2005, y Brunnermeier y Parker, 2005, modelizan los efectos de dicha resistencia sobre el comportamiento).
4. En cambio, Behrman, Pollak y Taubman (1982) entienden que las transmisiones a los hijos son de dos tipos: los gastos en capital humano (que se deciden en función de los ingresos de los hijos) y el legado, siendo independientes entre sí, de manera que el padre en un primer momento decide la cantidad que va a dedicar a su propio consumo y a cada tipo de transmisión, asemejándose al modelo del placer de dar, mientras que en un segundo momento atiende al reparto de cada tipo de transmisión entre los hijos.
5. Carroll (2000) define un modelo con la misma denominación y también aplicable a los más ricos, donde el individuo obtiene utilidad de su propio consumo y del nivel de riqueza en términos absolutos que posee en el periodo siguiente.
6. En otras especificaciones, la función de utilidad del benefactor depende directamente del consumo (Laitner, 1997), o de los ingresos de toda la vida del beneficiario (Menchik y David, 1983), o del consumo del hijo de determinados bienes (Pollak, 1988). Por su parte, Andreoni (1989) combina el placer de dar con el altruismo.
7. Becker y Tomes (1979) (revisado en Becker, 1991) y Becker y Tomes (1986) amplían el modelo altruista y consideran que las transmisiones paterno-filiales pueden adoptar dos formas: inversiones en capital humano, en educación y formación, que inciden en los ingresos futuros de los hijos, e inversiones en capital físico o dinero, debiendo el padre decidir entre ellas. Los hijos con mejores cualidades intrínsecas recibirán más inversiones paternales en capital humano y menores en capital no humano, de manera que las transmisiones en capital físico (herencias y donaciones) tendrían un carácter compensador de las diferencias en las cualidades entre hermanos (suponiendo preferencias hacia los hijos neutrales). (Ver el apéndice A de Becker (1993) para una formulación matemática.) En Behrman, Pollak y Taubman (1982) se recoge una exposición muy clara de los modelos de inversión en capital humano y sus implicaciones.
8. Para que este teorema se cumpla se requiere además un cierto grado de altruismo (Hirshleifer, 1977); funciones de utilidad transferibles, siendo condición necesaria y suficiente que sean cuasi lineales (Bergstrom, 1989) y que las funciones de utilidad sean determinadas por ingresos monetarios (Bernheim, Shleifer y Summers, 1985).
9. Cremer, Kessler y Pestieau (1992) estudian el comportamiento estratégico considerando tres generaciones y transmisiones de padres a hijos (educación y legado) y viceversa (atención filial).
10. Behrman y Rosenzweig (2006) encuentran una relación positiva pero de escasa cuantía y no significativa.

11. En la realidad se observan muy pocas transmisiones en los países desarrollados de hijos a padres. (Consultar para USA, Kurz, 1984; Gale y Scholz, 1994, y Altonji, Hayashi y Kotlikoff, 1996, entre otros; para Francia, Laferrère, 1999; para Alemania, Lüth, 2001, y para Italia, Cigno, Giannelli y Rosati, 1998).
12. Podría haber una reciprocidad indirecta orientada hacia el futuro pero que explique las transmisiones hacia la generación posterior: yo transmito a mis hijos para que éstos hagan lo mismo con los suyos, lo que se podría asimilar al altruismo dinástico de Barro (1974).
13. El papel del legado en la acumulación de riqueza fue un tema de interés y controversia entre los economistas en los años ochenta. Ver Modigliani (1988), Kessler y Masson (1989) y Gale y Scholz (1994). Más recientemente Joulfaian (2006) ha determinado que la riqueza aumenta pero en menor cuantía que la herencia recibida y que las grandes herencias disminuyen la participación en el mercado de trabajo. Otra línea de investigación económica de la influencia de los factores familiares (y del entorno social) ha sido el estudio de la correlación de los ingresos permanentes de padres e hijos y entre hermanos para varios países (para profundizar en el estado actual de dicha investigación ver Solon, 2004; Mazunder, 2007; Hert, 2007; Levine y Mazunder, 2007, y sus referencias bibliográficas).
14. El uso del testamento difiere notablemente entre países. En Francia, según Arrondel, Masson y Pestieau (1997), la frecuencia de éste es del 6% cuando se tiene hijos y del 36% cuando no, mientras que en USA sería un 69% del total de la muestra de McGarry (2001) (96% en aquellos casos en los que la herencia debe tributar y un 68% en los que no). La diferencia anterior seguramente es debida a que en Francia, como en España, la sucesión está regulada por el Código Civil mientras que en la mayoría de los estados de USA existe plena libertad de testar.
15. El único que ha encontrado cierto papel compensador de las herencias ha sido Tomes (1981 y 1988), pero su trabajo ha sido cuestionado por Menchik (1988), que afirma haber obtenido para la misma muestra la predominancia de la división igualitaria.
16. En Francia la edad media de recepción de una herencia es de 48 años, aunque si ésta procede de los padres se sitúa en los 42 años. En cambio, la edad media del donante es de 67 años (aproximadamente un 46% lo hace antes de los 65 años para disfrutar la reducción en el impuesto) y la del receptor es de 38 años (Arrondel, Masson y Pestieau, 1997).
17. El legado entre esposos puede también reflejar su uso como estrategia de planificación fiscal. Téngase presente que es preferible legar al cónyuge superviviente para que éste a continuación done a los herederos a transmitir directamente a éstos (Joulfaian, 2005). No obstante, si el viudo no los fuera a donar inmediatamente sino que los legara, la tributación en el impuesto sucesorio sería superior (Schmalbeck, 2001, y Poterba y Weisbener, 2001).
18. En USA el impuesto federal grava el total de transmisiones lucrativas realizadas por el contribuyente y favorece a las donaciones, ya que establece una exención anual de 10.000 \$ por donatario, una exención por contribuyente aplicable a todas las transmisiones realizadas en su vida cuya cuantía, 600.000 \$ en el año 1997, no se actualiza regularmente y, por último, la donación tributa a un tipo efectivo de gravamen menor que la herencia (Sims, 1984, y Poterba, 2001). En cambio, el impuesto francés grava la porción hereditaria de cada heredero más las donaciones recibidas en los últimos diez años del fallecido, tributando a un tipo nulo, en el año 1996, los primeros 60.000\$ recibidos de los padres. No obstante, determinadas donaciones —según la edad del padre transmitente o las igualitarias a los hijos, las denominadas «donation-partage»— gozan de una reducción del impuesto, es mejor donar el usufructo y el tipo de gravamen de donaciones resulta menor ya que se puede pagar el impuesto y donar neto de impuestos (Arrondel y Laferrère, 2001, señalan algunas ventajas más de la donación frente a la herencia). Por otro lado, en el impuesto sobre la renta norteamericano la plusvalía del activo experimentada por el transmitente no tributa para las transmisiones «mortis causa» —ya lo está haciendo en transmisiones lucrativas pues se tributa por el valor real del activo— y sí para las «inter vivos», aunque diferida hasta que el adquirente se desprenda del bien. Dados los menores tipos de gravamen del impuesto sucesorio frente al de la renta se podría pensar que los individuos optarán por legar, aunque los intentos de contrastación de esta hipótesis han dado resultados infructuosos (Poterba, 2001, y Auten y Joulfaian, 2001). Para una revisión completa de las diferencias en USA en la tributación entre herencias y donaciones y tipos de activos ver Phillips y Wolfkiel (1998), Shackelford (2000), Schmalbeck (2001), Poterba (2001).

- Aunque en España parece que se favorece a la herencia frente a la donación, puesto que la normativa estatal del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones fija reducciones personales para las transmisiones lucrativas «mortis causa» y además se exonera de gravamen en el impuesto sobre la renta a la plusvalía experimentada por el transmitente durante la tenencia del activo, no se puede generalizar cuál es la mejor elección (Melguizo, 2005).
19. Nordblom y Ohlsson (2006) demuestran analíticamente que la consideración de un mismo mínimo vital y tipo de gravamen para las donaciones y las herencias elimina el incentivo a eludir el pago del impuesto utilizando las exenciones.
  20. Eller, Erard y Ho (2001) demuestran que los resultados de Poterba (2000) son muy sensibles a los supuestos considerados sobre las tasas de mortalidad de casados y solteros y el reparto de deducciones.
  21. La resistencia a transmitir en vida se vería reforzada por el hallazgo de Kopczuk (2006) de que el anuncio de una enfermedad terminal conlleva, además de una reducción de los legados declarados en 1977 (no justificada ni por la caída de los ingresos ni los gastos de última enfermedad), un aumento de las donaciones acumuladas a la herencia («trust» en los que se mantiene cierto control) pero no así de las donaciones en general.

## Referencias bibliográficas

- Abel, A. B. y Warshawsky, M. (1988), «Specification of the Joy of Giving: insights from altruism», *Review of Economics and Statistics*, 70 (1), 145-149.
- Altonji, J. G.; Hayashi, F. y Kotlikoff, L. J. (1992), «Is the extended family altruistically linked? Direct tests using micro data», *The American Economic Review*, 82 (5), 1177-1198.
- (1996), «The effects of income and wealth on time and money transfers between parents and children», *NBER Working Paper*, WP 5522.
- (1997), «Parental altruism and «inter vivos» transfers: theory and evidence», *Journal of Political Economy*, 105 (6), 1121-1166.
- Andreoni, J. (1989), «Giving with impure altruism: applications to charity and ricardian equivalence», *Journal of Political Economy*, 97 (6), 1447-1458.
- Arrondel, L. y Laferrère, A. (1991), «Successions et héritiers à travers les données fiscales», *Economie et Prévision*, 100-101, 137-159.
- (2001), «Taxation and wealth transmission in France», *Journal of Public Economics*, 79 (1), 3-33.
- Arrondel, L. y Masson, A. (2001), «Family transfers involving three generations», *Scandinavian Journal of Economics*, 103 (3), 415-443.
- (2006), «Altruism, exchange or indirect reciprocity: what do the data on family transfers show?», en Kolm, S. y Ythier, J. M. (ed.), *Handbook of the economics of giving, altruism and reciprocity: Applications*, Ámsterdam: Elsevier Science, 971-1054.
- Arrondel, L.; Masson, A. y Pestieau, P. (1997), «Bequest and Inheritance: empirical issues and France-US comparison», en Erreygers, G. y Vandeveldel, T. (ed.), *Is inheritance legitimate?: Ethical and economic aspects of wealth transfers*, Berlín: Springer Verlag, 89-125.

- Auten, G. y Joulfaian, D. (2001), «Bequest taxes and capital gains realizations», *Journal of Public Economics*, 81 (2), 213-229.
- Balestrino, A. (2000), «Gifts, lies and bequests», *Working Papers del Centre for household, income, labour and demographic economics (CHILD)*, 12/2000.
- Barberán Lahuerta, M. A. (2005), *La imposición sobre las herencias: situación actual, panorama comparado y perspectivas de reforma*, Granada: Editorial Comares.
- (2006), «Redistribución y progresividad en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones; un análisis con datos de panel», *Hacienda Pública Española*, 177 (2), 25-55.
- Barro, R. J. (1974), «Are government bonds net wealth?», *Journal of Political Economy*, 82 (6), 1095-1117.
- Becker, G. S. (1974), «A theory of social interactions», *Journal of Political Economy*, 82 (6), 163-193.
- (1991), *A treatise on the family*, Cambridge (Massachusetts): Harvard University Press, enlarged edition.
- (1992), «Habits, addictions and traditions», G. S. Becker (1996), *Accounting for Tastes*, Cambridge (Massachusetts): Harvard University Press, 118-135.
- (1993), «El discurso del Nobel: el modo económico de analizar el comportamiento», en Febrero, R. y Schwartz, P. (ed.), *La esencia de Becker*, Barcelona: Ariel, 605-626.
- (1996), *Accounting for Tastes*, Cambridge (Massachusetts): Harvard University Press.
- Becker, G. S. y Tomes, N. (1979), «An equilibrium theory of the distribution of income and intergenerational mobility», *Journal of Political Economy*, 87 (6), 1153-1189.
- (1986), «El capital humano y el auge y decadencia de las familias», en Febrero, R. y Schwartz, P. (ed.), *La esencia de Becker*, Barcelona: Ariel, 349-380.
- Behrman, J. R.; Pollak, R. y Taubman, P. (1982), «Parental preferences and provision for progeny», *Journal of Political Economy*, 90 (1), 52-73.
- Behrman, J. R. y Rosenzweig, M. R. (2004), «Parental allocations to children: new evidence on bequest differences among siblings», *The Review of Economics and Statistics*, 86 (2), 637-640.
- (2006), «Parental wealth and adult children's welfare in marriage», *The Review of Economics and Statistics*, 88 (32), 496-509.
- Bergstrom, T. C. (1989), «A fresh look at the rotten kid theorem and other household mysteries», *Journal of Political Economy*, 97 (5), 1138-1159.
- Bernheim, B. D. (1991), «How strong are bequest motives? Evidence based on estimates of the demand for life insurance and annuities», *Journal of Political Economy*, 99 (5), 899-927.
- Bernheim, B. D.; Lemke, R. J. y Scholz, J. K. (2001), «Do estate and gift taxes affect the timing of private transfers?», *NBER Working Paper Series*, WP 8333.
- (2004), «Do estate and gift taxes affect the timing of private transfers?», *Journal of Public Economics*, 88 (12), 2617-2634.

- Bernheim, B. D.; Shleifer, A. y Summers, L. H. (1985), «The strategic bequest motive», *Journal of Political Economy*, 93 (6), 1045-1076.
- Bernheim, B. D. y Severinov, S. (2003), «Bequests as signals: an explanation for the equal division puzzle», *Journal of Political Economy*, 111 (4), 733-764.
- Bevan, D. L. y Stiglitz, J. E. (1979), «Intergenerational transfers and inequality», *Greek Economic Review*, 1, 8-26.
- Blinder, A. S. (1974), «A life-cycle of consumption and bequest behaviour», *Toward an economic theory of income distribution*, Cambridge (Massachusetts): MIT, 26-57.
- (1976), «Intergenerational transfers and life cycle consumption», *The American Economic Review*, 66 (2), 87-93.
- Bruce, N. y Waldman, M. (1990), «The rotten-kid theorem meets the Samaritan's dilemma», *The Quarterly Journal of Economics*, 105 (1), 155-165.
- Brunnermeier, M. K. y Parker, J. A. (2005), «Optimal expectations», *American Economic Review*, 95 (4), 1092-1118.
- Buchanan, J. M. (1975), «The Samaritan's dilemma», en Phelps, E. S. (ed.), *Altruism, morality and economic theory*, New York: Russell Sage Foundation, 71-85.
- Carroll, C. D. y Summers, L. H. (1991), «Consumption growth parallels income growth: some new evidence», en Bernheim, B. D. y Shoven, J. B. (ed.), *National saving and economic performance*, Chicago: University of Chicago, 305-343.
- Carroll, C. D. (2000), «Why do the rich save so much?», en Slemrod, J. B. (ed.), *Does Atlas shrug? The economic consequences of taxing the rich*, Russell Sage Foundation New York: Harvard University Press, 465-484.
- Cigno, A. (1991), *Economics of the family*, Oxford: Clarendon Press, 143-166.
- (1993), «Intergenerational transfers without altruism: family, market and state», *European Journal of Political Economy*, 9, 505-518.
- (2006), «A constitutional theory of the family», *Journal of Population Economics*, 19 (2), 259-283.
- Cigno, A.; Giannelli, G. C. y Rosati, F. C. (1998), «Voluntary transfers among Italian households: altruistic and non-altruistic explanations», *Structural Change and Economic Dynamics*, 9 (4), 435-451.
- Cox, D. (1987), «Motives for private income transfers», *Journal of Political Economy*, 95 (3), 508-546.
- (1990), «Intergenerational transfers and liquidity constraints», *The Quarterly Journal of Economics*, 105 (1), 187-218.
- Cox, D. y Japelli, T. (1990), «Credit rationing and private transfers: evidence from survey data», *The Review of Economics and Statistics*, LXXII (3), 445-454.
- Cox, D. y Rank, M. R. (1992), «Inter-vivos transfers and intergenerational exchange», *The Review of Economics and Statistics*, LXXIV (2), 305-314.
- Cox, D. y Stark, O. (2005), «On the demand for grandchildren: tied transfers and the demonstration effect», *Journal of Public Economics*, 89 (8), 1665-1697.

- Cremer, H.; Kessler, D. y Pestieau, P. (1992), «Intergenerational transfers within the family», *European Economic Review*, 36 (1), 1-16.
- Cremer, H. y Pestieau, P. (1996), «Bequests as a heir “discipline device”», *Journal of Population Economics*, 9 (4), 405-414.
- (1998), «Delaying “inter vivos” transmissions under asymmetric information», *Southern Economic Journal*, 65 (2), 322-330.
- Chami, R. (1996), «King Lear’s dilemma: Precommitment versus the last word», *Economics Letters*, 52 (2), 171-176.
- Davies, J. B. (1981), «Uncertain lifetime, consumption, and dissaving in retirement», *Journal of Political Economy*, 89 (3), 561-577.
- De Pablos Escobar, L. (2001), «La imposición personal sobre la riqueza: su papel en los sistemas tributarios actuales», *Hacienda Pública Española*, Monografía (2001), 281-322.
- (2006), «Incidencia y tipos efectivos del Impuesto sobre el Patrimonio e Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones», *Papel de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales*, P.T. 4/06.
- Dunn, T. y Phillips, J. W. (1997), «The timing and division of parental transfers to children», *Economics Letters*, 54 (2), 135-137.
- Ehrlich, I. y Lui, F. T. (1991), «Intergenerational trade, longevity, and economic growth», *Journal of Political Economy*, 99 (5), 1029-1059.
- Eller, M. B.; Erard B. y Ho, Ch. (2001), «Federal estate tax noncompliance», en Gale, W. G., Hines, J. R. y Slemrod, J. (ed.), *Rethinking estate and gift taxation*, Washington: Brookings Institution Press, 375-421.
- Friedman, B. M. y Warshawsky, M. J. (1990), «The cost of annuities: implications for saving behaviour and bequests», *The Quarterly Journal of Economics*, 105 (1), 135-154.
- Gale, W. G. y Scholz, J. K. (1994), «Intergenerational transfers and the accumulation of wealth», *Journal of Economic Perspectives*, 8 (4), 145-160.
- Gale, W. G. y Slemrod, J. (2001), «Overview», en Gale, W. G., Hines, J. R. y Slemrod, J. (ed.), *Rethinking estate and gift taxation*, Washington: Brookings Institution Press, 1-64.
- Hertz, T. (2007), «Trends in intergenerational elasticity of family income in the United States», *Industrial Relations*, 46 (1), 22-50.
- Hirshleifer, J. (1977), «Shakespeare vs. Becker on altruism: the importance of having the last word», *Journal of Economic Literature*, 15 (2), 500-502.
- Hurd, M. D. (1987), «Savings of the elderly and desired bequests», *The American Economic Review*, 77 (3), 298-312.
- (1989), «Mortality risk and bequests», *Econometrica*, 57 (4), 779-813.
- Jellal, M. y Wolff, F. (2005), «Dynamique des transferts intergénérationnels et effet de démonstration», *Annales D’Économie et de Statistique*, 77, 81-105.

- Jianakoplos, N. A.; Menchik, P. L. y Irvine, F. O. (1996), «Saving behaviour of older households: rate-of-return, precautionary and inheritance effects», *Economics Letters*, 50 (1), 111-120.
- Johnson, B.W.; Mikow, J. M. y Eller, M. B. (2001), «Elements of federal estate taxation», en Gale, W. G., Hines, J. R. y Slemrod, J. (ed.), *Rethinking estate and gift taxation*, Washington: Brookings Institution Press, 65-107.
- Joulfaian, D. (1998), «The federal Estate and Gift tax: description, profile of taxpayers and economic consequences», *OTA (Office of Tax Analysis) Paper*, 80.
- (2000), «Taxing wealth transfers and its behavioural consequences», *National Tax Journal*, LIII (4), 933-957.
- (2004), «Gift taxes and lifetime transfers: time series evidence», *Journal of Public Economics*, 88 (9-10), 1917-1929.
- (2005), «Choosing between gifts and bequests: how taxes affect the timing of wealth transfers», *Journal of Public Economics*, 89 (11-12), 2069-2091.
- (2006), «Inheritance and saving», *NBER Working Paper*, WP 12569.
- Joulfaian, D. y McGarry, K. (2004), «Estate and gift tax incentives and inter vivos giving», *National Tax Journal*, LVII (2,2), 429-444.
- Jürges, H. (2000), «Of rotten kids and Rawlsian parents: the optimal timing of intergenerational transfers», *Journal of Population Economics*, 13 (1), 147-157.
- (2001), «Do germans save to leave an estate? An examination of the bequest motive», *Scandinavian Journal of Economics*, 103 (3), 391-414.
- Kessler, D. y Masson, A. (1989), «Bequest and wealth accumulation: are some pieces of the puzzle missing?», *Journal of Economic Perspectives*, 3 (3), 141-152.
- Klevmarken, N. A. (2004), «On the wealth dynamics of swedish families, 1984-98», *Review of Income and Wealth*, 50(4), 469-491.
- Kopczuk, W. (2006), «Bequest and tax planning: evidence from estate tax returns», *NBER Working Paper*, WP 12701.
- Kopczuk, W. y Lupton, J. P. (2007), «To leave or not to leave: the distribution of bequest motives», *Review of Economic Studies*, 74 (1), 207-235.
- Kopczuk, W. y Slemrod, J. (2001), «The Impact of the Estate Tax on the wealth accumulation and avoidance behaviour of donors», en Gale, W. G., Hines, J. R. y Slemrod, J. (ed.), *Rethinking estate and gift taxation*, Washington: Brookings Institution Press, 299-349.
- (2005), «Denial of death and economic behavior», *Advances in Theoretical Economics*, 5 (1), art. 5. //http://www.bepress.com/bejte/advances/vol5/iss1/art5//.
- Kotlikoff, L. J. y Spivak, A. (1981), «The family as an incomplete annuities market», *Journal of Political Economy*, 89 (2), 372-391.
- Kotlikoff, L. J. y Summers, L. H. (1981), «The role of intergenerational transfers in aggregate capital accumulation», *Journal of Political Economy*, 89 (4), 706-732.

- Kurz, M. (1984), «Capital accumulation and the characteristics of private inter-generational transfers», *Economica*, 51 (1), 1-22.
- Laferrère, A. (1999), «Intergenerational transmission models: a survey», *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*, 24 (1), 2-26.
- Laitner, J. (1997), «Intergenerational and interhousehold economic links», en Rozenzweig, M. y Stark, O. (ed.), *Handbook of population and family economics*, Netherlands: Elsevier Science, 189-238.
- Laitner, J. y Juster, F. T. (1996), «New evidence on altruism: a study of TIAA-CREF retirees», *The American Economic Review*, 86 (4), 893-908.
- Laitner, J. y Ohlsson, H. (2001), «Bequest motives: a comparison of Sweden and the United States», *Journal of Public Economics*, 79 (1), 205-236.
- Levine, D. I. y Mazumder, B. (2007), «The growing importance of family: evidence from brothers' earnings», *Industrial Relations*, 46 (1), 7-21.
- Light, A. y McGarry, K. (2004), «Why parents play favourites: explanations for unequal bequests», *The American Economic Review*, 94 (5), 1669-1681.
- Lindbeck, A. y Weibull, J.W. (1988), «Altruism and time consistency: the economics of fait accompli», *Journal of Political Economy*, 96 (6), 1165-1182.
- Lundholm, M. y Ohlsson, H. (2000), «Post mortem reputation, compensatory gifts and equal bequests», *Economics Letters*, 68 (2), 165-171.
- Lüth, E. (2001), *Private intergenerational transfers and population aging: the german case*, Berlin: Springer Verlag, 25-57.
- Masson, A. y Pestieau, P. (1997), «Bequests Motives and Models of Inheritance: a survey of the literature», en G. Erreygers y T. Vandevelde (ed.), *Is inheritance legitimate?: Ethical and economic aspects of wealth transfers*, Berlin: Springer Verlag, 54-88.
- Mauss, M. (1950), *Sociologie et Anthropologie*, París: PUF.
- Mazumder, B. (2007), «Sibling similarities and economic inequality in the US», *Journal of Population Economics*, actualmente sólo disponible on line.
- McGarry, K. (1998), «Caring for the elderly: the role of adult children», en D. A. Wise (ed.), *Inquires in the economics of aging*, Chicago: University of Chicago Press, 133-166.
- (1999), «Inter vivos transfers and intended bequests», *Journal of Public Economics*, 73 (3), 321-351.
- (2000a), «Behavioural responses to the estate tax: “inter vivos” giving», *National Tax Journal*, LIII (4), 913-931.
- (2000b), «Testing parental altruism: implications of a dynamic model», *NBER Working Paper*, WP 7593.
- (2000c), «Inter vivos» transfers or bequests? Estate taxes and the timing of parental giving», *Tax Policy and the Economy*, 14, 93-121.
- (2001), «The cost of equality: unequal bequests and tax avoidance», *Journal of Public Economics*, 79 (1), 179-204.

- McGarry, K. y Schoeni, R. F. (1995), «Transfer behaviour in the health and retirement study: measurement and the redistribution of resources within the family», *The Journal of Human Resources*, 30 (suplemento), S184-S226.
- McGarry, K. y Schoeni, R. F. (1997), «Transfer behaviour within the family: results from the Asset and Health Dynamics Study», *The Journal of Gerontology*, 52B (especial), 82-92.
- Melguizo Garde, M. (2005), *Planificación fiscal en las transmisiones lucrativas de padres a hijos: aspectos metodológicos y aplicaciones*, tesis doctoral de la Universidad de Zaragoza, mimeo.
- Menchik, P. L. (1980), «Primogeniture, equal sharing and the U.S. distribution of wealth», *The Quarterly Journal of Economics*, 94 (2), 299-316.
- Menchik, P. L. (1988), «Unequal estate division: is it altruism, reverse bequests or simply noise?», en Kessler, D. y Masson, A. (ed.), *Modelling the accumulation and distribution of wealth*, Oxford: Clarendon Press, 105-119.
- Menchik, P. L. y David, M. (1983), «Income distribution, lifetime savings, and bequests», *The American Economic Review*, 73 (4), 672-690.
- Modigliani, F. (1988), «The role of intergenerational transfers and life cycle saving in the accumulation of wealth», *Journal of Economic Perspectives*, 2 (2), 15-40.
- Modigliani, F. y Brumberg, R. (1954), «Utility analysis and the consumption function: an interpretation of cross-section data», en Kurihara, K. K. (ed.), *Post Keynesian Economics*, New Jersey: New Brunswick, 388-436.
- Nordblom, K. y Ohlsson, H. (2006), «Tax avoidance and intra-family transfers», *Journal of Public Economics*, 90 (9), 1669-1680.
- Page, B. R. (2003), «Bequest taxes, inter vivos gifts and bequest motive», *Journal of Public Economics*, 87 (6), 1217-1229.
- Perozek, M. G. (1998), «A reexamination of the strategic bequest motive», *Journal of Political Economy*, 106 (2), 423-45.
- Pestieau, P. (2001), «Comment on chapter 4», en Gale, W. G., Hines, J. R. y Slemrod, J. (ed.), *Rethinking estate and gift taxation*, Washington: Brookings Institution Press, 205-211.
- Phillips, D. T. y Wolfkiel, B. S. (1998), *Estate planning made easy*, Chicago: Dearborn Financial Press, segunda edición.
- Pollak, R. A. (1988), «Tied transfers and paternalistic preferences», *The American Economic Review: Papers and Proceedings*, 78 (2), 240-244.
- Poterba, J. M. (2000), «The Estate tax and after-tax investment returns», en Slemrod, J. B. (ed.), *Does Atlas shrug? The economic consequences of taxing the rich*, Russell Sage Foundation New York: Harvard University Press, 329-340.
- (2001), «Estate and gift taxes and incentives for “inter vivos” giving in the US», *Journal of Public Economics*, 79 (1), 237-264.
- Poterba, J. M. y Weisbenner, S. J. (2001), «The distributional burden of taxing estates and unrealized capital gains at death», en Gale, W. G., Hines, J. R. y Slemrod, J. (ed.), *Rethinking estate and gift taxation*, Washington: Brookings Institution Press, 422-457.

- Reil-Held, A. (1999): «Bequests and aggregate wealth accumulation in Germany», *The Geneva Papers on Risk and Insurance: Issues and Practice*, 24 (1), 50-63.
- Schmalbeck, R. (2001), «Avoiding federal wealth transfer taxes», en Gale, W. G., Hines, J. R. y Slemrod, J. (ed.), *Rethinking estate and gift taxation*, Washington: Brookings Institution Press, 113-158.
- Schokkaert, E. (1997), «Bequests and Inheritance taxation: a comment», en Erreygers, G. y Vandeveldel, T. (ed.), *Is inheritance legitimate?: Ethical and economic aspects of wealth transfers*, Berlin: Springer Verlag, 126-132.
- Scholz, J. K; Seshadri A. y Khitatrakun S. (2006), «Are americans saving “optimally” for retirement?», *Journal of Political Economy*, 114 (4), 607-643.
- Schwarz, M. E. (2006), «Intergenerational transfers: an integrative approach», *Journal of Public Economic Theory*, 8 (1), 61-93.
- Shackelford, D. A. (2000), «The tax environment facing the wealthy», en Slemrod, J. B. (ed.), *Does Atlas shrug? The economic consequences of taxing the rich*, Russell Sage Foundation New York: Harvard University Press, 114-137.
- Sims, T. S. (1984), «Timing under a unified wealth transfer tax», *University of Chicago Law Review*, 51, 34-90.
- Solon, G. (2004), «A model of intergenerational mobility variation over time and place», en Corak, M. (ed.), *Generational income mobility in North America and Europe*, Cambridge (Great Britain): Cambridge University Press, 38-47.
- Stark, O. (1995), *Altruism and Beyond*, Cambridge (Great Britain): Cambridge University Press, 49-87.
- Tomes, N. (1981), «The family, inheritance and the intergenerational transmission of inequality», *Journal of Political Economy*, 89 (5), 928-958.
- (1988), «Inheritance and inequality within the family: equal division among unequals, or do the poor get more?», en Kessler, D. y Masson, A. (ed.), *Modelling the accumulation and distribution of wealth*, Oxford: Clarendon Press, 79-104.
- Victorio, A. G. y Arnott, R. J. (1993), «Wealth, bequests and attention», *Economics Letters*, 42 (2-3), 149-154.
- Wilhelm, M. O. (1996), «Bequest behaviour and the effect of heirs' earnings: testing the altruistic model of bequests», *The American Economic Review*, 86 (4), 874-892.
- Wolff, F. (2001), «Private Intergenerational Contact in France and the Demonstration Effect», *Applied-Economics*, 33 (2), 143-53.
- Yaari, M. E. (1965), «Uncertain lifetime, life insurance, and the theory of the consumer», *Review of Economic Studies*, 32 (2), 137-150.

**Abstract**

The aim of this paper is to survey economics literature on transfers between generations taking place within families. Firstly, intergenerational transmission models established by economics literature are enumerated. Secondly, empirical studies trying to discriminate between models are summarized. Thirdly, empirical incidence of different taxation of gifts and estates in timing private transfers is analyzed. We conclude that intergenerational transmissions show a great heterogeneity both of individual households (the richest people and the oldest ones like to do free transmissions and attend to fiscal matters to choose when to do it ) and of transmission type (gifts appear to be compensatory whereas the estate is equally divided among children).

*Key words:* family free transmission, gift, estate, estate and gift tax.

*JEL classification:* D12, D60, D64, H31.

## Anexo

**Tabla A.1**  
**Trabajos que estiman la probabilidad de transmitir lucrativamente**  
**A. Solamente transmisiones «inter vivos»**

AUTOR y AÑO	PAÍS	FUENTE	DONACIÓN	MÉTODO	CONCLUSIONES FUNDAMENTALES
Altonji, Hayashi y Kotlikoff (1996)	USA	PSID 1988	Dada y Recibida	Probit, Tobit	Las transmisiones monetarias son redistributivas. En cambio, hay poca evidencia del intercambio de donaciones por servicios atendiendo a las diferencias entre hermanos.
Altonji, Hayashi y Kotlikoff (1997)	USA	PSID 1988	Recibida	Probit	Rechaza el altruismo (la diferencia de la derivadas no es 1). El ingreso permanente filial ejerce un efecto negativo sobre la donación.
McGarry y Schoeni (1995)	USA	HRS 1992 PSID 1988	Dada	Logit/MCO	Las donaciones son redistributivas (también entre hijos) sin llegar a los niveles pronosticados por el altruismo.
McGarry (2000b)	USA	HRS 1992 y 1994	Recibida	Logit y Efectos fijos	Hay grandes diferencias en la probabilidad de recibir una donación y su cuantía entre un periodo y otro. Las donaciones varían en sentido contrario que el ingreso corriente filial.
Joulfaian y McGarry (2004)	USA	HRS 1992 y serie de recaudación del Estate Tax	Dada	MCO	Analizan la probabilidad de realizar una donación condicionada a haber dado en otros años y observan que los ricos presentan una mayor probabilidad pero que no realizan donaciones anuales por debajo del mínimo evento.
McGarry y Schoeni (1997)	USA	AHEAD 1993	Dada	Logit, MCO y Efectos Fijos	Las donaciones son redistributivas (también entre hijos). No encuentran evidencia del intercambio de donaciones por servicios.
Dunn y Phillips (1997)	USA	AHEAD 1993	Dada	Logit	Las donaciones son redistributivas entre hijos y las herencias no.
McGarry (2000a)	USA	HRS 1992 y AHEAD 1993	Dada	Probit y Tobit	La probabilidad de realizar una donación y la cuantía donada se relacionan positivamente con el tipo de gravamen esperado de la herencia.
McGarry (2000c)	USA	HRS 1992 y AHEAD 1993	Dada	Probit, Tobit y MCO	Relación positiva entre el tipo marginal y la probabilidad de donar y la cuantía donada, y mayor para los más ancianos y los que tienen un legado gravable.
Cox (1987)	USA	PCPP 1979	Recibida	Probit y MCO	Relación positiva entre el ingreso del hijo y la transmisión (rechazo altruismo).
Cox (1990)	USA	PCPP 1979	Recibida	Probit y MCO	La probabilidad de recibir una donación varía en sentido contrario que el ingreso corriente del hijo y en el mismo sentido que el permanente.
Cox y Rank (1992)	USA	NSFH 1987-1988	Recibida	Probit y Tobit	La probabilidad de recibir una donación varía en sentido contrario que el ingreso filial y en el mismo sentido que los servicios filiales. La cuantía transmitida varía en el mismo sentido que el ingreso filial.
Cox y Japelletti (1990)	USA	SCF 1983	Recibida	Probit y Tobit	Las donaciones se dirigen a individuos con restricciones al endeudamiento.
Bennheim, Lemke, Scholz (2001), (2004)	USA	SCF 1989-98 [2001]	Dada	Probit	La probabilidad de donar del grupo de individuos cuyos legados han pasado de tributar a no hacerlo por los cambios tributarios ha disminuido en mayor medida que la de los otros dos grupos: los que nunca pagaban y los que siguen pagando.
Poterba (2001)	USA	SCF 1995	Dada	Probit	La probabilidad de realizar una donación (o una mayor de 10.000\$) se relaciona positivamente con el nivel de legado, sobre todo si son activos líquidos.
Page (2003)	USA	SCF 1983 y 1986	Dada	Tobit	El tipo de gravamen del legado incide positivamente en la probabilidad de donar.
Joulfaian (2005)	USA	Estate Tax 1989	Dada	Tobit	La probabilidad de realizar una donación disminuye conforme aumenta el precio relativo de la donación.
Aronnfeld y Laferrère (2001)	Francia	INSEE Actifs Financiers 1992	Dada y Recibida	Probit	La probabilidad de donar depende positivamente de tener un legado que va a tributar.
Aronnfeld y Masson (2001)	Francia	MTG 1987 y 1994 INSEE Wealth Survey 1992 CNAV 1992	Dada	Probit	La cantidad recibida aumenta conforme lo hace el ingreso permanente y el corriente. La probabilidad de realizar una donación está muy influenciada por tener un legado gravable. Los padres que han ayudado a sus propios padres reciben más ayuda de sus hijos y el nivel de riqueza legada incide negativamente en los servicios filiales recibidos.

NOTA: los artículos subrayados introducen alguna variable fiscal.

**B. Transmisiones «inter vivos» y «mortis causa»**

AUTOR y AÑO	PAÍS	FUENTE	LEGADO	MÉTODO	CONCLUSIONES FUNDAMENTALES
<u>McGarry (1999)</u>	USA	HRS 1992 y AHEAD 1993	Dada y Recibida	Logit	El ingreso corriente ejerce un efecto negativo y significativo sobre la donación y no significativo sobre el legado. Las donaciones no igualitarias se dirigen al hijo con menores ingresos corrientes, mientras que las herencias se reparten igualmente entre hermanos.
<u>McGarry (2001)</u>	USA	HRS 1992 y AHEAD 1993	Dada	Probit, Tobit	La probabilidad de donar aumenta conforme lo hace el legado gravado, pero los padres más ricos no tratan de manera desigual a sus hijos para ahorrar impuestos.
Cigno, Giannelli y Rosati (1998)	Italia	Bank of Italy Survey 1991	Dada	Probit, Tobit	Las donaciones monetarias se dirigen a jóvenes de 30 años. Rechazan altruismo e intercambio y apoyan los modelos de mutualidad familiar o de transmisión como préstamo.

**C. Transmisiones «mortis causa»**

AUTOR y AÑO	PAÍS	FUENTE	LEGADO	MÉTODO	CONCLUSIONES FUNDAMENTALES
Tomes (1981,1988)	USA	Muestra de Estate Tax (Cleveland) 1964-1965	Dado	Tobit, Probit	La herencia recibida está inversamente correlacionada con el ingreso filial.
Wilhelm (1996)	USA	EITM 1982	Dado	Tobit	La mayoría de los legados de los ricos son igualitarios, aunque las diferencias de ingresos entre hermanos sean grandes.
Lainer y Ohlsson (2001)	USA y Suecia	PSID 1984 y LLS 1968,1974 y 1981	Recibido	Tobit y MCO	La herencia está correlacionada positivamente con el ingreso paterno y negativamente con el filial, aunque con niveles menores que los esperados por el altruismo.

NOTA: Los artículos subrayados introducen alguna variable fiscal. Fuente: Elaboración propia.

**DETALLE DE LAS FUENTES:**

**PSID.** Panel Study of Income Dynamics. USA. Panel de hogares representativo de la población de USA. Información de las ayudas monetarias y en cuidados entre ambas partes. En 1988, suplemento especial, datos de padres y suegros (según hijo). En 1984 datos de las herencias recibidas.  
**HRS.** Health and Retirement Study. USA. Panel de hogares en el que algún padre tenga entre 51 y 61 años. Información de las ayudas prestadas a los hijos y de los servicios a los abuelos. Datos económicos de hijos (según padre).  
**AHEAD.** Asset and Health Dynamics Study. USA. Panel de hogares en el que algún padre tenga al menos 70 años. Información de transmisiones monetarias realizadas a los hijos en el último año y en los diez años anteriores. Datos económicos de hijos (según padre).  
**PPPP.** President's Commission on Pension Policy. USA. Panel de hogares. Información de las transmisiones recibidas de enero a agosto de 1979 y las realizadas fuera del hogar.  
**NSFH.** National Survey of Families and Households. USA. Marzo 1987- Mayo 1988. Datos de Hogares. Información de donaciones y préstamos recibidos y realizados en los últimos cinco años e información de servicios prestados a los padres. Datos demográficos del padre (según hijo).  
**SCF.** Survey of Consumer Finances. USA. Panel de hogares representativo de USA. Información de las transmisiones recibidas y de las dificultades de endeudamiento.  
**Estate Tax.** Panel de contribuyentes del Estate Tax. USA. Además de datos del fallecido incluye las donaciones no exentas realizadas a lo largo de toda la vida.  
**INSEE Institut National de la Statistique et des Etudes Économiques.** Francia.  
**Actifs Financiers Survey.** Francia. Panel de hogares representativo. Información de todas las transmisiones recibidas o realizadas hasta la fecha (incluye donaciones, herencia y ayudas). Datos demográficos del padre y de los hijos (según padre).

**Wealth Survey** Panel de hogares representativo de la población francesa. Datos de abuelos, padres e hijos y de las transmisiones monetarias y ayudas recibidas.  
**MTG.** Mutations à Titre Gratuit survey. Francia. Muestra representativa de las declaraciones de impuestos sobre transmisiones gratuitas presentadas.  
**CNAV. Survey on three adult generation families.** Caisse nationale d'assurance vieillesse. Francia. Panel de familias con tres generaciones en las que alguno de la del medio tenga entre 49 y 53 años. Se realizan encuestas a las tres generaciones y se tiene información de transmisiones de dinero y servicios entre las tres, además del nivel de salud.  
**Bank of Italy Survey.** 1991. Datos de hogares de las transmisiones recibidas y dadas e información de la relación entre transmiénte y adquirente.  
**EITM.** Estate-Income Tax Match. USA. Datos del impuesto de la renta del fallecido en 1982 que tuviera un legado superior a 300.000 \$ y de sus herederos correspondientes a 1980-1982. Información también de las donaciones realizadas en los tres años anteriores al fallecimiento.  
**LLS.** Level of Livings Survey. Suecia. Panel de hogares. Información de las herencias recibidas en los años 1968, 1974 y 1981 de los mismos individuos. Datos del hijo.

**Tabla A.2**  
**Otros trabajos empíricos**

AUTOR y AÑO	PAÍS	FUENTE	MÉTODO	CONCLUSIONES FUNDAMENTALES
Altonji, Hayashi y Kotlikoff (1992)	USA	PSID 1988	Ef. Hijos y aleatorios	El consumo de un individuo no se determina por los ingresos de la familia ni tampoco exclusivamente por los propios ingresos (rechazo parcial del altruismo).
Auten y Joulfaian (2001)	USA	Income y Estate Tax (ricos) 1982	Tobit y Semilog	El impuesto de sucesiones incide en la decisión de vender un activo y tributar por la ganancia de patrimonio, sobre todo en los padres en la edad de jubilarse.
Berthman y Rosenzweig (2004)	USA	MTR 1994	Varianza	Las herencias recibidas por los gemelos de Minnesota nacidos entre 1936-55 (MTR) son igualitarias.
Berthman y Rosenzweig (2006)	USA	MTR 1994	Probit, Tobit	La riqueza no aumenta la probabilidad de asistencia filial. Los solteros reciben más transmisiones monetarias.
Berthman (1991)	USA	LRHS 1969-75	Probit, Tobit	Los ancianos con Seguridad Social aumentan sus seguros de vida y disminuyen la contratación de anualidades.
Berthman y otros (1985)	USA	LRHS 1969-75	MCO	El contacto de padres e hijos está correlacionado positivamente con la riqueza que se vaya a legar.
Con y Stark (2005)	USA	NSFH 1992-94	Probit	La probabilidad de recibir ayuda para comprar el hogar es mayor si se desea tener hijos.
Hurd (1987, 1989)	USA	LRHS 1969-73	MCNL	No encuentra evidencia del motivo legado ni para los más ricos ni para los que tienen hijos.
Jianakoplos y otros (1996)	USA	NLS, Homi. 1976	MCO	El deseo de dejar un legado ejerce una influencia positiva y significativa sobre el ahorro, aunque no elevada.
Light y McGarry (2004)	USA	NLS, Mujeres. 1999	Logit	El legado no igualitario (menos del 8%) está relacionado (positiva y significativamente) con que se tengan hijos biológicos y adoptados, la mala salud y los menores ingresos relativos del hijo respecto de sus hermanos.
Joulfaian (2004)	USA	Rec. Gift Tax	MCO	Las donaciones de los ricos son muy elásticas a los cambios en los impuestos, sobre todo en el corto plazo.
Joulfaian (2006)	USA	Muestra EstTax	Varios	Las herencias aumentan la riqueza (pero en menor cuantía) y las más cuantiosas disminuyen el trabajo.
Konczak (2006)	USA	DPUS 1995	MCO	La riqueza de los más ricos disminuye entre un 15%-20% por el anuncio de una enfermedad terminal.
Konczak y Stenrod (2001)	USA	recaudación del Estate Tax	MCO	El nivel de riqueza legada está inversamente correlacionado con el tipo del impuesto sucesorio, sobre todo con el correspondiente a años antes de morir.
Konczak y Lupton (2007)	USA	AHEAD	Switching	El 75% de los ancianos muestra un deseo legado. El placer de dar se muestra como el modelo más adecuado.
Konckoff y Summers (1981)	USA	Otras estadíst.	MCO	El legado supone un 80% de la riqueza acumulada norteamericana.
Laitner y Juster (1996)	USA	Muestra de jubilados	Probit	La probabilidad de considerar dejar un legado como importante (aproximadamente el 50% de la muestra) depende negativamente del nivel de ingresos del hijo con respecto al padre.
McGarry (1998)	USA	AHEAD 1993	Probit	La probabilidad de recibir servicios filiales depende del estado de salud del padre y de no ser rico.
Menchik y David (1983)	USA	Income y Estate Tax (Wisconsin)	MCO y MCNL	Los ancianos ahorran en su vejez y los más ricos muestran una propensión marginal a legar superior (comprendida entre 2 y 3). (Años considerados 1946-64).
Perozek (1998)	USA	NSFH 1987	MCO	La atención del hijo no está correlacionada positivamente con la riqueza sino con otras circunstancias de los hijos (las mujeres, los casados y las familias menos numerosas cuidan más a los padres).
Poterba (2000)	USA	SCF 1995	Tasa de la inv. neta	El impuesto sobre los legados aumenta el tipo efectivo de gravamen sobre los ahorradores entre el 1% y 2% (más para los más ancianos).
Stark (1995)	USA	NSFH 1987-88	MCO, Tobit	Pero no realizan una serie de donaciones por debajo del mínimo evento anual.
Wolff (2001)	Francia	CNAV 1992	MCO, Ef. Hijos	La existencia de hijos ejerce un efecto positivo sobre la asistencia a los padres.
Armond y Laferrère (1991)	Francia	MTG 1987	MCNL	Las atenciones a los padres están correlacionadas positivamente con la existencia de nietos, pero también con que los abuelos ayuden en el cuidado de los nietos.
Jellai y Wolff (2005)	Francia	CNAV 1992	MCO, Ef. Hijos	La elasticidad del legado con respecto a los ingresos es superior para los más ricos (en torno al 1.6).
Jürges (2001)	Alemania	GSOEP 1988	Probit, MIV	Los ancianos que manifiestan ahorrar para dejar un legado ahorran más que los que no señalan esta motivación. En cambio, no se puede aproximar el motivo legado por el hecho de tener descendencia o no.

NOTA: Los artículos subrayados introducen alguna variable fiscal.

Fuente: Elaboración Propia.

DETALLE DE LAS FUENTES NO RECOGIDAS EN EL ANEXO 1:

DPUS, Decedent Public Use File, USA. Datos tributarios de los que pagaron impuesto sobre sucesiones en 1977.

LRHS, Longitudinal Retirement History Survey, USA. Panel de hogares. Información detallada del patrimonio y de los servicios prestados por los hijos.

MTR, Minnesota Twin Registry, USA. Información de ayudas (monetarias y no) e ingresos de los hogares de gemelos nacidos en Minnesota entre 1936-1955.

NLS, National Longitudinal Surveys, USA. Muestra de hombres o mujeres representativa de USA.

GSOEP, German Socioeconomic Panel, Alemania del Oeste. Panel de hogares. Información de la riqueza susceptible de ser legada de hogares y motivos de por qué ahorrar.