



Munich Personal RePEc Archive

Impact of legislation on wealth distribution: Global evidence from inheritances and savings

Cioinac, Elena

June 2025

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/125142/>
MPRA Paper No. 125142, posted 28 Jun 2025 12:06 UTC

Impacto de la legislación en la distribución de la riqueza:

Evidencia global de las herencias y el ahorro

Elena D. Cioinac

Universidad de Zaragoza

Resumen

Actualmente, la desigualdad económica intergeneracional e intrageneracional ha cobrado gran relevancia debido a la creciente concentración de riqueza, en gran parte impulsada por el sistema de herencias y la acumulación de patrimonios familiares. El Impuesto sobre Sucesiones, cedido a las Comunidades Autónomas, ha generado significativas disparidades fiscales entre ciudadanos de diferentes regiones. Estas diferencias han llevado a que algunos herederos renuncien a su patrimonio por no poder afrontar la carga tributaria impuesta en sus respectivas comunidades. Asimismo, la acumulación de riqueza no solo se da a través de herencias. También se da mediante ahorros personales, planes de pensiones e inversiones financieras, lo que agrava aún más la desigualdad dentro de una misma generación. Esta situación ha impulsado debates sobre la equidad fiscal y ha suscitado movimientos sociales que exigen una armonización del impuesto a nivel estatal. En este contexto, muchos expertos abogan por una reforma normativa que garantice una distribución más equitativa del patrimonio, y que frene el impacto regresivo de la descentralización fiscal sobre la desigualdad económica.

Palabras clave: *impuesto de sucesiones, desigualdad intergeneracional e intrageneracional, concentración de riqueza, ahorros, inversiones, reforma fiscal.*

Abstract

Currently, intergenerational and intragenerational economic inequality has gained significant relevance due to the recent growing concentration of wealth, largely driven by the inheritance system and the accumulation of family assets. The Inheritance Tax, which is delegated to the Autonomous Communities, has generated significant fiscal disparities among citizens from different regions. These differences have led some heirs to renounce their inheritance due to the inability to afford the tax burden imposed in their respective communities. Furthermore, wealth accumulation occurs not only through inheritances but also through personal savings, pension plans, and financial investments, further exacerbating inequality within the same generation. This situation has fuelled debates on tax fairness and sparked social movements demanding the harmonization of the tax at the national level. Experts argue that a regulatory reform is necessary to ensure a fairer distribution of inherited and accumulated wealth, preventing fiscal decentralization from deepening intergenerational and intragenerational inequalities.

Keywords: *inheritance tax, intergenerational and intragenerational inequality, wealth concentration, savings, investments, tax reform.*

1. Introducción

Las transmisiones de riqueza, ya sean intergeneracionales, como las herencias, o intrageneracionales, como los ahorros, desempeñan un papel fundamental en la configuración de la distribución económica entre individuos y generaciones (Wei y Yang, 2022; Nekoei y Seim, 2023). Mientras que las herencias implican transferencias intergeneracionales (*intergroup transfers*) de activos entre diferentes generaciones, los ahorros suelen canalizarse como transferencias intrageneracionales (*intragroup transfers*), es decir, entre individuos o grupos dentro de la misma generación, a lo largo de la vida (Horioka, 2025). En un contexto de incertidumbre económica, baja rentabilidad del ahorro y precios disparados de la vivienda, las transferencias de riqueza se han convertido en un pilar fundamental para muchas familias. Sin embargo, el sistema fiscal no siempre se ha adaptado a esta realidad, lo que ha provocado tensiones: lo que antes era una línea de apoyo entre generaciones ahora se convierte a veces en un obstáculo o en una fuente de desigualdad.

Ambas formas de transmisión tienen importantes implicaciones económicas, sociales y fiscales, dado su papel en la distribución de la riqueza, el consumo y la inversión. La literatura económica ha abordado estas cuestiones desde múltiples ángulos: desde el altruismo en las transferencias (Molina, 2014; Stark y Nicinska, 2015; Basiglio et al., 2023; Belloc y Molina, 2025), hasta su relación con el trabajo doméstico (Giménez et al., 2017), el trabajo remunerado (Blau y Goodstein, 2016; Doorley y Pestel, 2020; Belloc et al., 2025a) y el consumo (Suari-Andreu, 2023; Belloc et al., 2025b).

Así, Molina (2014) subraya la importancia del altruismo familiar en las decisiones de transferencia monetaria tanto inter como intrageneracional. Desde este enfoque, las familias no toman decisiones de consumo y ahorro de forma aislada, sino considerando el bienestar de las generaciones futuras. En la misma línea, Molina (2013) examina las transferencias en especie dentro del marco de la selección de parentesco, destacando cómo los vínculos familiares afectan los patrones de ayuda recíproca.

El bienestar intergeneracional también ha sido un foco de atención en la literatura. Molina et al. (2011) investigan la movilidad del bienestar en Europa, proporcionando una

visión sobre las diferencias en la transmisión del bienestar entre generaciones. De manera complementaria, la educación de los padres juega un papel clave en la asignación del tiempo de cuidado educativo, como lo señalan Giménez y Molina (2013) en su análisis sobre la influencia educativa en el tiempo de cuidado infantil. En el ámbito del trabajo doméstico, Giménez et al. (2017) examinan las diferencias de género en la asignación de tareas domésticas entre niños en Alemania y España, lo que refleja patrones de transmisión intergeneracional en el hogar.

Asimismo, la relación entre las transferencias intergeneracionales y el excedente marital ha sido explorada por Andaluz et al. (2017), destacando cómo estos factores pueden afectar la estabilidad y la dinámica dentro del matrimonio. La intuición detrás de este efecto de las herencias en la estabilidad matrimonial reside en la naturaleza individual de las mismas, ya que suponen recursos que no se reparten de forma igualitaria en el caso del divorcio y pertenecen exclusivamente al receptor (Blau y Goodstein, 2016). Otro aspecto fundamental es la influencia de las herencias en la oferta de trabajo y el consumo. Belloc et al. (2025a) desarrollan un modelo colectivo y estudian cómo las herencias inesperadas, como posible factor de distribución de acuerdo a los modelos colectivos de la familia (Chiappori, 1988, 1992; Bourguignon et al., 2009; Theloudis et al., 2025), afectan la oferta laboral de los hogares, señalando la relevancia de la identidad del receptor en este proceso. Además, los mismos autores analizan el impacto de las herencias en el consumo, enfatizando el papel de los bienes duraderos, tradicionalmente ignorados en la literatura (Kim et al., 2024; Kim y Wong, 2025), en la respuesta de los hogares ante estos ingresos extraordinarios (Belloc et al., 2025b). Además, estudios recientes documentan pérdidas de bienestar, reflejadas en un incremento en los síntomas de depresión, entre los herederos (Belloc et al., 2025c).

Todos estos efectos individuales y familiares tienen lugar dentro de un marco institucional concreto, donde la fiscalidad juega un papel clave. Los países adoptan diferentes enfoques para gravar estas transferencias, con normativas específicas que buscan equilibrar la recaudación con la equidad (OECD, 2021). Empíricamente, diversos estudios muestran cómo estas normativas afectan el comportamiento de los individuos. En España, la evidencia sugiere que la heterogeneidad fiscal entre comunidades influye en decisiones de residencia para minimizar el coste de las herencias (Tello, 2022). De hecho, la descentralización del impuesto de sucesiones ha llevado a estrategias de

planificación patrimonial en las que los contribuyentes reubican su residencia en comunidades con menores cargas fiscales o adoptan estructuras que permiten una reducción significativa de la base imponible (González-Val y Marcén, 2024).

En cuanto a los ahorros, las políticas fiscales también juegan un papel fundamental. Los incentivos fiscales a planes de pensiones o cuentas de ahorro específicas son herramientas clave en países como España para fomentar el ahorro intrageneracional. Estas políticas, junto con factores culturales y económicos, condicionan las tasas de ahorro y el comportamiento financiero de los ciudadanos. Sin embargo, desde una perspectiva teórica, algunos estudios señalan que el efecto de estas políticas puede verse neutralizado en contextos de fuerte altruismo intergeneracional. Así, si los padres anticipan que sus hijos soportarán mayores cargas fiscales derivadas, por ejemplo, de un sistema público de pensiones de reparto, podrían ajustar sus decisiones de herencia para compensarles, manteniéndose inalterado el nivel de ahorro agregado del hogar (Molina, 2014).

En este contexto, el análisis de las transferencias y las políticas fiscales asociadas resulta crucial para entender cómo se configuran los patrones de acumulación y distribución del patrimonio, así como sus efectos en la equidad y el crecimiento económico. Este estudio analizará el impacto de las políticas fiscales y las transferencias de riqueza en la desigualdad económica y el crecimiento. Comprender cómo las herencias, los impuestos y los mecanismos de ahorro afectan la acumulación de patrimonio nos permite evaluar si las regulaciones actuales favorecen o dificultan la movilidad económica. Además, las políticas fiscales aplicadas a estos elementos varían significativamente entre países, tanto en su diseño como en su impacto redistributivo. Por ello, este trabajo realiza un análisis comparado de la fiscalidad sobre herencias y ahorro en distintos países europeos, con el objetivo de entender cómo estas diferencias normativas afectan a la acumulación de riqueza y a la equidad intergeneracional.

2. Marco teórico

El estudio de las transmisiones de riqueza, ya sean intergeneracionales o intrageneracionales, ha sido objeto de un interés creciente en la literatura económica, dada su relevancia tanto para las decisiones individuales como para la distribución de recursos en la sociedad. Así, el presente marco teórico se articula en torno a tres dimensiones clave:

(1) la fiscalidad de las herencias, como instrumento clave de transmisión intergeneracional (especialmente el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones); (2) el ahorro como mecanismo de acumulación patrimonial intrageneracional; y (3) la forma en que ambas dimensiones afectan a la desigualdad económica.

2.1. Tipología

Las transferencias intergeneracionales, como las herencias (at death / inter vivos transfers), representan una fuente significativa de acumulación patrimonial y suelen estar influenciadas por factores culturales, sociales y económicos, además de estar sujetas a una normativa fiscal específica en cada país. Por otro lado, las transferencias intrageneracionales, que suelen materializarse a través de ahorros o donaciones en vida, cumplen un papel fundamental en la planificación financiera personal y en el apoyo económico dentro de los núcleos familiares.

Según la literatura de economía de la familia, los motivos para transferir riqueza pueden clasificarse en tres tipos: altruistas, estratégicos y precautorios o familistas. La motivación altruista supone que los individuos transfieren recursos por el bienestar de sus descendientes, sin esperar nada a cambio (Becker, 1974). En cambio, la motivación estratégica, tal como plantean Bernheim et al. (1985), implica que los padres transfieren recursos con la expectativa de recibir cuidados u otro tipo de reciprocidad en el futuro. Por último, los motivos de precaución o familismo responden a normas sociales y culturales que asignan al grupo familiar un rol clave en la provisión de seguridad económica. Estas motivaciones condicionan tanto el momento como la forma en que se transfiere la riqueza.

2.1.1. Herencias como instrumento de transferencia intergeneracional

Las herencias constituyen una de las principales vías de transmisión de riqueza entre generaciones, con implicaciones directas sobre la estructura patrimonial de los hogares y la distribución de recursos en la economía. Estudios como el de Wolff and Gittleman (2014) estiman que entre el 20 % y el 40 % de la riqueza de los hogares en economías desarrolladas proviene de herencias, lo que confirma la importancia estructural de estas transferencias en la configuración del patrimonio. Aunque las herencias pueden representar una fuente de ascenso para los hogares con menor riqueza,

la mayor parte del capital heredado se concentra en los segmentos más ricos de la población, lo que tiende a reforzar la desigualdad en términos absolutos.

Desde una perspectiva teórica, las herencias pueden ser entendidas como una manifestación del comportamiento altruista de los padres hacia sus descendientes (Becker, 1974), pero también como un mecanismo de incentivos estratégicos (Bernheim et al., 1985), o como una respuesta cultural institucionalizada a la incertidumbre vital en contextos donde el Estado no provee una red de seguridad amplia. En cualquiera de los casos, su relevancia se ha intensificado en las últimas décadas debido al envejecimiento poblacional y al aumento de la riqueza acumulada por generaciones mayores.

Empíricamente, las herencias tienden a consolidar posiciones de ventaja económica, dado que quienes las reciben ya suelen pertenecer a estratos con mayor nivel de renta o patrimonio (Piketty, 2011). Así, lejos de actuar como mecanismo redistributivo, pueden reforzar las desigualdades existentes y limitar la movilidad social. Esta dimensión ha sido ampliamente discutida en la literatura, que advierte del riesgo de que el peso creciente de las herencias en la economía conduzca a una "sociedad de rentistas", en la que el mérito y el esfuerzo pierdan peso frente a la herencia recibida (Piketty & Zucman, 2015).

Por todo ello, las herencias son objeto de creciente interés tanto en el ámbito académico como en el diseño de políticas públicas, al representar una intersección crítica entre familia, fiscalidad y distribución de la riqueza

Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD)

El impuesto sobre sucesiones tiene una larga historia, y su origen se remonta a la antigua Roma. Sin embargo, el primer impuesto sobre sucesiones moderno, tal como lo conocemos hoy, se estableció en Inglaterra en 1694, con la creación del "Legacy Duty". Este impuesto fue diseñado para financiar la guerra con Francia y se cobraba sobre los legados y donaciones, es decir, sobre los bienes heredados por los beneficiarios. Este impuesto evolucionó con el tiempo, y en 1853 se estableció una forma más formal de impuesto sobre las herencias, bajo el nombre de "Death Duty" (Impuesto de la Muerte), que fue la base de lo que hoy conocemos como impuesto sobre sucesiones en muchos países.

En países como España, el marco fiscal en torno a las sucesiones y donaciones es complejo y varía significativamente según la comunidad autónoma, lo que genera diferencias notables en los costes asociados a estas transferencias. En Francia, el sistema de impuestos sobre el patrimonio y las herencias es progresivo y puede alcanzar tasas elevadas, dependiendo del grado de parentesco entre el fallecido y el heredero. Además, existen exenciones y reducciones fiscales destinadas a fomentar la transmisión de pequeñas fortunas dentro de las familias. Estos aspectos normativos influyen en el comportamiento de los individuos, quienes, en muchos casos, adoptan estrategias de optimización fiscal para maximizar la transmisión de recursos a sus herederos.

Fiscalidad de las transmisiones de herencias: Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en España: Ley 29/1987

El impuesto sobre sucesiones en España es un tributo que grava la transmisión de bienes y derechos tras el fallecimiento de una persona. Los herederos deben pagar este impuesto, que es progresivo, con tasas que varían entre el 7,65% y el 34% según la cantidad heredada. La regulación del impuesto está cedida a las Comunidades Autónomas, que pueden aplicar sus propias tarifas, reducciones y bonificaciones. El cálculo del impuesto implica determinar la masa hereditaria neta y aplicar las reducciones correspondientes según la normativa autonómica. En el caso de Aragón, se aplican reducciones significativas que pueden eximir del pago del impuesto a ciertos herederos. Por ejemplo, el cónyuge, ascendientes y descendientes del fallecido pueden beneficiarse de una reducción del 100% de la base imponible, con un límite de 500.000 euros. Este límite se incrementa en 150.000 euros adicionales por cada hijo menor de edad que conviva con el cónyuge superviviente.

Con la evolución de las políticas fiscales y el envejecimiento de la población en las sociedades occidentales, los gobiernos han buscado adaptar sus normativas para equilibrar la recaudación y la equidad en la distribución de la riqueza. Sin embargo, las legislaciones varían considerablemente entre países, especialmente en términos de impuestos sobre sucesiones, donaciones y los incentivos para el ahorro a largo plazo. Por ello, en este documento se realizará un estudio comparado de las diferentes normativas fiscales relacionadas con herencias y ahorros, así como su impacto en la acumulación y transmisión de patrimonio.

2.1.2. Ahorro como instrumento de transferencia intergeneracional

También analizaremos cómo la fiscalidad influye en el comportamiento de las familias respecto al ahorro y la planificación patrimonial. A este respecto, es importante considerar cómo las políticas fiscales y sociales afectan tanto a las herencias como a las transferencias intrageneracionales, incluyendo el ahorro destinado a la jubilación mediante planes de pensiones. Las aportaciones a planes de pensiones en España permiten reducir la base imponible del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF), lo que se traduce en un ahorro fiscal. El límite general de aportación con derecho a reducción es de 1.500 euros anuales o el 30% de los rendimientos netos del trabajo y de actividades económicas, el menor de ambos. Este límite puede incrementarse en 4.250 euros adicionales para aportaciones a planes de pensiones de empleo de trabajadores autónomos, y hasta 8.500 euros si se trata de contribuciones empresariales.

La relación entre la tasa de ahorro y el PIB per cápita es un tema ampliamente estudiado en economía. En general, se observa que los países con mayores ingresos per cápita tienden a tener tasas de ahorro más elevadas. A continuación, se presenta una tabla (Tabla 1) que ilustra esta relación para una selección de países.

País	Tasa de Ahorro Bruto (% del PIB)	PIB per cápita (USD)
Alemania	26,59%	55.521
Francia	20,59%	48.021
Italia	21,08%	40.287
España	23,32%	35.789
Suecia	31,5%	57.213
Noruega	43,79%	90.434

Tabla 1: Relación entre Tasa de ahorro y PIB pc. *Fuente: Datos del Banco Mundial y Statista.*

2.2. Herencias y desigualdad económica

La relación entre la transmisión de la riqueza a través de la herencia y la desigualdad económica ha sido ampliamente estudiada en la literatura económica

(Karagiannaki, 2017; Niimi & Horioka, 2017; Wei & Yang, 2022). A medida que las sociedades envejecen, la riqueza familiar aumenta y las herencias se han consolidado como uno de los factores que explican la persistencia de la desigualdad intergeneracional. Este interés se ve reforzado por las crecientes dificultades de las generaciones más jóvenes para acumular patrimonio, debido a menores niveles de riqueza neta y acceso limitado a la vivienda en propiedad. Todo ello podría intensificar en el futuro las diferencias patrimoniales entre quienes reciben herencias y quienes no.

Desde el punto de vista teórico, los modelos tradicionales de acumulación de riqueza, como el modelo del ciclo vital (*life-cycle model*), asumen que los individuos ahorran durante su vida laboral y consumen estos ahorros cuando se jubilan. Sin embargo, este enfoque ha demostrado ser insuficiente para explicar la elevada concentración de riqueza observada en la práctica. Por ello, autores como De Nardi (2004) introducen motivos de herencia (*bequest motives*) en los modelos microeconómicos intertemporales, estableciendo que muchos individuos acumulan activos no solo para consumo propio, sino para transferirlos deliberadamente a sus descendientes.

Desde un punto de vista empírico, las estimaciones indican que entre el 35% y el 45% de la riqueza total en países desarrollados proviene de herencias (Davies & Shorrocks, 2000), lo que subraya la importancia de las transferencias intergeneracionales en la distribución del patrimonio. Kopczuk (2013) destaca que las herencias tienden a fortalecer posiciones económicas ya privilegiadas, especialmente cuando no van acompañadas de mecanismos fiscales redistributivos eficaces.

En el caso de Francia, Piketty (2011) documenta un retorno progresivo de la herencia como fuente dominante de acumulación de riqueza. Si bien en el siglo XX las herencias perdieron peso por guerras e inflación, desde los años 80 han recuperado protagonismo, alimentando la desigualdad. En Suecia, Nekoei and Seim (2022) utilizan datos microeconómicos para demostrar cómo las herencias influyen en la conservación del capital dentro de las familias, a pesar de la abolición del impuesto de sucesiones en 2007.

Los estudios recientes coinciden en que las herencias contribuyen al aumento de la desigualdad al beneficiar de forma desproporcionada a los grupos que ya poseen

activos. Además, el diferencial de acceso a bienes heredables (como viviendas, empresas familiares o activos financieros) refuerza la segmentación patrimonial y reduce la movilidad social.

2.3. Modelo microeconómico

Para formalizar las decisiones intertemporales de los hogares en torno al ahorro y la herencia, puede plantearse un modelo microeconómico simple en el que un individuo toma decisiones económicas a lo largo de dos etapas de su vida y asigna su ingreso entre consumo presente, consumo futuro y herencia. Este tipo de modelos permite comprender cómo el diseño fiscal, en particular, los impuestos sobre herencias, influye en la cantidad legada y en el ahorro acumulado, ofreciendo una base teórica para interpretar las diferencias observadas entre países.

Por ello, toma decisiones económicas a lo largo de dos etapas de su vida: una primera etapa en la que trabaja y genera ingresos, y una segunda etapa en la que está retirada. Además, se asume que tiene un descendiente al que puede dejar una herencia. Su objetivo es maximizar su utilidad intertemporal, considerando también el bienestar de su descendiente.

La función de utilidad que representa este modelo es:

$$U = u(C_1) + \beta \cdot u(C_2) + \gamma \cdot u(H \cdot (1 - r))$$

donde, C_1 es el consumo en el primer período, C_2 el consumo en el segundo período, H es la herencia que deja a su descendiente que está sujeta a un impuesto proporcional r aplicado sobre el valor total, β factor de descuento intertemporal, γ es peso que asigna a la utilidad del descendiente (motivo de herencia).

La restricción presupuestaria del individuo es:

$$Y = C_1 + \frac{C_2 + H}{1 + i}$$

Donde Y es el ingreso total en el primer período y i es el tipo de interés (retorno del ahorro).

Este modelo permite formalizar el vínculo entre decisiones de ahorro, herencia y desigualdad intergeneracional. También permite analizar cómo las políticas fiscales afectan al comportamiento patrimonial de los hogares, y así poder comparar el impacto de diferentes estructuras tributarias: tipos progresivos, exenciones, bonificaciones.

En este marco, el ahorro surge de forma endógena como la parte del ingreso no destinada al consumo presente. Este ahorro se destina en el segundo período al consumo del individuo retirado (C_2) y a la herencia (H) que deja a su descendiente. Así, el modelo captura el vínculo directo entre decisiones de ahorro y planificación patrimonial, y permite analizar cómo el diseño de impuestos sobre herencias (r) puede alterar los incentivos al ahorro a lo largo del ciclo vital. Un tipo impositivo elevado sobre la herencia, por ejemplo, puede reducir el incentivo a ahorrar si el individuo valora mucho el bienestar futuro de su descendiente (γ elevado), lo cual genera implicaciones redistributivas relevantes.

Este modelo microeconómico permite comprender cómo los hogares toman decisiones sobre ahorro y herencia a lo largo del ciclo vital, en función del diseño fiscal. No obstante, para valorar en qué medida el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) contribuye realmente a la redistribución de la riqueza, resulta imprescindible recurrir al análisis empírico. En esta línea, Barberán (2006) ofrece un estudio pionero sobre la progresividad y el impacto redistributivo efectivo del ISD en la Comunidad Autónoma de Aragón, a partir de una base de datos propia con microdatos fiscales. Mediante la aplicación de índices como el de Gini, Reynolds-Smolensky, Kakwani o Suits, descompone el efecto redistributivo entre la estructura de la base imponible y la cuota tributaria. Barberán (2006) concluye que, si bien el impuesto tiene capacidad para reducir desigualdades entre transmisiones, su eficacia depende en gran medida del diseño institucional, especialmente de las reducciones y coeficientes aplicables según el grado de parentesco y el patrimonio previo.

3. Evidencia

3.1. Enfoque metodológico

Vamos a analizar la legislación de diversos países con el propósito de observar el grado de complejidad con que se regula la transmisión de patrimonio a través de herencias y ahorro, y cómo ello repercute en la planificación financiera y en la distribución de la

riqueza. Este análisis también nos permitirá identificar qué modelos fiscales son preferentes en cada país, comprobando las tendencias generales en las economías desarrolladas respecto a la fiscalidad sucesoria y los incentivos al ahorro.

En concreto, se han seleccionado seis países europeos: España, Francia, Italia, Alemania, Suecia y Noruega. Todos ellos forman parte del entorno europeo occidental y comparten características importantes: son economías avanzadas, con una estructura institucional consolidada, y representan distintos modelos fiscales y sociales. Al mismo tiempo, presentan diferencias significativas en cuanto al tratamiento fiscal de las herencias, la promoción del ahorro y el papel de la familia y del Estado en la redistribución de la riqueza. No se han incluido países de otros continentes ni economías europeas más pequeñas, ya que el objetivo es centrarse en un grupo de referencia que permita extraer conclusiones aplicables al conjunto de la Unión Europea y su entorno inmediato.

Por ejemplo, mientras que España e Italia se inscriben en un modelo más familiarista, donde la solidaridad intergeneracional tiene un peso cultural y económico considerable, países como Suecia o Noruega responden a un esquema más individualizado, donde el Estado asume una mayor responsabilidad en el bienestar social. Por su parte, Alemania y Francia combinan elementos de ambos modelos, con sistemas fiscales progresivos y una larga tradición de regulación sobre la transmisión patrimonial.

Estudiar estos países en paralelo permite observar cómo distintas configuraciones institucionales dan lugar a patrones distintos de comportamiento económico, y extraer lecciones aplicables para el diseño de políticas públicas más equitativas y eficaces.

3.2.Fiscalidad sobre herencias: comparativa internacional

Una de las formas más visibles en que los países gestionan la transmisión de riqueza es a través del impuesto sobre sucesiones y donaciones. Su diseño varía considerablemente entre países europeos, no solo en cuanto a los tipos impositivos, sino también en lo que respecta a las exenciones, reducciones y el tratamiento según el grado de parentesco. Estas diferencias reflejan tanto prioridades políticas como visiones distintas sobre la equidad y la justicia intergeneracional.

A. España

i. Legislación nacional sobre herencias

Para comenzar, vamos a tratar el caso de España, atendiendo a la regulación contenida en el Capítulo II (“De la herencia”) del Título III (“De las sucesiones”) del Libro III (“De las personas”) de nuestro Código Civil, que data de 1981, momento en el que se introduce en España una ley sobre las herencias. El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD) regula las herencias, con diferencias significativas entre comunidades autónomas en cuanto a exenciones y tipos impositivos.

El Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones en España está regulado por la Agencia Tributaria, y se utiliza para gravar las transmisiones de bienes y derechos, ya sea por sucesión (a causa de muerte) o por donación (inter vivos). Este impuesto se gestiona a través de diferentes modelos de autoliquidación, dependiendo del tipo de adquisición y situación. A continuación, se desarrollan los tres principales modelos asociados a este impuesto:

- El **Modelo 650** se utiliza cuando la adquisición de bienes y derechos se produce por causa de muerte (es decir, cuando se trata de una herencia o legado). El Modelo 650 es utilizado por los herederos, legatarios o beneficiarios que reciban bienes del causante, y es el principal formulario para gestionar la liquidación del impuesto tras un fallecimiento.
- El **Modelo 651** se utiliza para la autoliquidación del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones cuando la adquisición de bienes y derechos se produce en vida del donante, es decir, en el caso de donaciones inter vivos. Este modelo se presenta cuando una persona realiza una donación a otra, y es la base para calcular el impuesto correspondiente a la transmisión gratuita de bienes.
- El **Modelo 655** está diseñado para gestionar el impuesto sobre sucesiones y donaciones en los casos en que se produce la consolidación de dominio por la extinción del usufructo. Este modelo se aplica cuando el usufructuario de un bien fallece o renuncia a su usufructo, y el pleno dominio del bien pasa al nudo propietario. En otras palabras, si una persona tiene el usufructo de un bien, puede seguir usándolo o percibiendo los frutos del mismo, pero no es el propietario total del bien.

En el caso de España hay reducciones estatales, que todas las comunidades autónomas aplican en primer lugar y luego las específicas autonómicas. Estas suelen

aplicarse por el grado de parentesco, como se puede observar en la Imagen 1. Los herederos del grupo 1 (descendientes y adoptados menores de 21 años) tiene reducciones mayores que los del grupo 2 (descendientes y adoptados de 21 años o más, cónyuges y ascendientes), y los de los grupo 3 y 4 (colaterales de segundo y tercer grado, ascendientes y descendientes por afinidad y colaterales de cuarto grado o más distantes).

ARAGÓN		REDUCCIONES POR HEREDERO						
		GRUPO I	GRUPO II		GRUPO III	GRUPO IV		
		Descendiente menor 21 años	Cónyuge	Otros descendientes	Ascendientes	Hermanos	Sobrinos y tíos, ascendientes y descendientes por afinidad (yerno / nuera suegros)	Colaterales de 4º grado (primos) y resto de grados
REDUCCIONES de hasta...	Empresa familiar (*)	99%			99% (siempre que no existan descendientes), en caso contrario 99% con requisitos adicionales**		99%**	
	Vivienda habitual (*)	100% con máximo de 200.000 €				100% con máximo de 200.000 € colateral mayor de sesenta y cinco años que hubiese convivido con el causante durante los dos años anteriores al fallecimiento		
	Seguro de vida	100% con un máximo de 9.195,49 €						
	Resto de bienes	3 millones de € (menores de edad)	500.000 € + 150.000 € por cada hijo menor de edad conviviente incluyendo reducciones (empresa familiar y vivienda habitual...) salvo seguros de vida	500.000 € incluyendo reducciones (empresa familiar y vivienda habitual...) salvo seguros de vida		15.000 €	7.993 €	
EN CASO DE HEREDERO CON DISCAPACIDAD	Entre 33% y 65%	575.000 €				Reducción del 100% del patrimonio heredado		
	Superior al 65%	Reducción del 100% del patrimonio heredado						

(*) Existen requisitos adicionales como mantener la propiedad heredada durante un plazo mínimo de tiempo.
 (**) Existen requisitos adicionales a los previstos para la empresa familiar.

Imagen 1: Reducciones del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones. *Fuente:* Ibercaja

Para José María Mollinedo, secretario general de Gestha (Sindicato de Técnicos del Ministerio de Hacienda), las bonificaciones tienen un peso importante: “En España se estima que el 83,50 % de quienes reciben herencia o donaciones son familiares del grupo 2 de parentesco (descendientes de 21 años o más, cónyuges y ascendientes), que suman al 81,41 % de las bases imponibles declaradas (la porción hereditaria adjudicada o la donación recibida) y en cambio solo pagan el 44,33 % de la recaudación total de este impuesto. El grupo 3 de parentesco, con una base imponible muy inferior, paga el 45 % de la recaudación total”.

El impacto de las reducciones afecta principalmente al Grupo 2 de familiares. “El 81,93% heredó menos de 64.000 euros, un 13,54% heredó entre 64.000 y 160.000 euros,

y solo el 4,53% de los declarantes logró heredar más de 160.000 euros, siendo este grupo el que más se benefició de las reducciones. Dentro de este grupo más favorecido, el subgrupo de herederos que recibieron más de 800.000 euros representa apenas el 0,28% de los declarantes”, comenta el técnico de Hacienda José María Mollinedo.

ii. Legislación autonómica

Un caso destacado es el de Cataluña, donde la reforma del impuesto en 2014 aumentó la diferencia entre activos fiscalmente favorecidos y no favorecidos. Según Micó (2024), esta reforma generó incentivos para que los herederos más ricos—especialmente aquellos en el top 0,5% de la distribución de riqueza—modificaran la composición de su patrimonio heredado, trasladando cada vez más activos hacia empresas familiares, que gozan de exenciones del 95% al 100% en el impuesto de sucesiones.

Este fenómeno refleja una tendencia más amplia en la que los individuos no solo ajustan su residencia, sino que también modifican la estructura de su riqueza para minimizar su carga fiscal. La posibilidad de reclasificar activos privados como activos empresariales ha demostrado ser una herramienta eficaz de planificación fiscal para grandes patrimonios. En este sentido, la literatura sobre elusión fiscal ha documentado cómo los contribuyentes más acaudalados utilizan vehículos legales, como sociedades familiares, para reducir sus obligaciones fiscales sin alterar sustancialmente su consumo o su capacidad de inversión.

Los efectos de estas estrategias no son triviales. Micó (2024) estima que Cataluña pierde aproximadamente el 27% de los ingresos esperados por el impuesto de sucesiones debido a la conversión de riqueza privada en riqueza empresarial. Esta pérdida de ingresos pone en cuestión la progresividad del sistema impositivo y subraya la necesidad de revisar el diseño de los incentivos fiscales asociados a determinados tipos de activos.

En conclusión, la interacción entre normativa fiscal y comportamiento de los contribuyentes demuestra que las diferencias en la regulación del impuesto de sucesiones generan respuestas estratégicas, ya sea en la elección de residencia o en la estructura patrimonial. Esto sugiere que una armonización fiscal más estricta podría mitigar las

desigualdades en la carga impositiva y reducir la erosión de la base imponible a través de la planificación fiscal agresiva.

En Aragón, a partir de 2024, se han introducido importantes novedades en el Impuesto de Sucesiones y Donaciones. Una de las modificaciones más destacadas es la bonificación del 99% para los descendientes del causante menores de 21 años, lo que representa un considerable alivio fiscal para los jóvenes herederos. Este cambio busca facilitar la transmisión de bienes dentro de la familia y fomentar la acumulación de patrimonio generacional entre las nuevas generaciones, especialmente en casos de herencias a favor de los hijos o nietos menores de edad. En cuanto a las donaciones, se ha elevado la bonificación para los grupos I y II, pasando del 65% al 99%, lo que representa un beneficio significativo para los herederos directos y los familiares cercanos que reciban donaciones en vida. Esta medida tiene como objetivo incentivar las donaciones dentro del círculo familiar, permitiendo a los beneficiarios reducir considerablemente la carga fiscal relacionada con este tipo de transferencias. Por último, en relación con las donaciones a favor del cónyuge y de los hijos, se ha eliminado el requisito de que el patrimonio preexistente del contribuyente no pueda exceder de 100.000€ para poder beneficiarse de las reducciones fiscales. Anteriormente, los contribuyentes que superaban este umbral quedaban excluidos de algunas bonificaciones, pero con esta modificación, las donaciones entre estos familiares cercanos serán más accesibles, independientemente del patrimonio del donante.

B. Francia

Francia es uno de los países en los que actualmente el impuesto de sucesiones representa un porcentaje elevado en la recaudación, en comparación con el resto de los países que mantienen en su sistema tributario el impuesto de sucesiones (Del Campo, 2023). En Francia, el impuesto de sucesiones viene regulado por el Código General de Impuestos (*Code général des impôts*), concretamente en el artículo 779, I, 1º. Este indica que sólo los primeros 100.000 euros están exentos únicamente para los hijos (Grupo I). Esta exención se aplica por cada progenitor y es renovable cada 15 años, tanto para herencias como para donaciones. A partir de ese umbral, los bienes heredados tributan según una escala progresiva que varía en función del valor recibido. Para calcular el impuesto a pagar en Francia, hay que aplicar al valor de los bienes heredados la siguiente

escala a los ascendientes y descendientes, así como a los cónyuges. La escala impositiva es la siguiente:

Valor de los bienes	Tasa impositiva (%)
Hasta 8.072 €	5%
Desde 8.072 € hasta 12.109 €	10%
Desde 12.109 € hasta 15.932 €	15%
Desde 15.932 € hasta 552.324 €	20%
Desde 552.324 € hasta 902.838 €	30%
Desde 902.838 € hasta 1.805.677 €	40%
Desde 1.805.677 €	50%

Esta estructura hace que las grandes herencias soporten una carga fiscal considerable, situando a Francia entre los países de la OCDE con mayor presión fiscal sobre las transmisiones intergeneracionales. No obstante, existen mecanismos de optimización fiscal dentro del marco legal, como las donaciones en vida escalonadas cada 15 años o la transmisión de empresas familiares bajo condiciones específicas.

C. Italia

De acuerdo con la Ley N° 286/2006 y la Ley N° 296/2006, los impuestos sobre sucesiones y donaciones se aplican a la totalidad del patrimonio mundial (o donación) cuando el fallecido (o donante) era residente en Italia en el momento de su fallecimiento (o donación). Sin embargo, si el fallecido (o donante) no era residente en Italia, la tributación solo se aplicará a los bienes situados en territorio italiano. No obstante, según una decisión del Tribunal Supremo de Italia, esta regla ya no es aplicable cuando una persona recibe tanto una donación como una herencia del mismo donante.

En Italia, el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones se aplica de acuerdo con el valor total de los bienes heredados o donados, y los beneficiarios deben cumplir con ciertos umbrales de exención fiscal dependiendo de su relación con el causante o donante. A continuación, en la Tabla 2, se detallan las tasas impositivas y los umbrales de exención fiscal para los beneficiarios, de acuerdo con la legislación vigente.

Para los otros familiares, incluidos tíos, tías, sobrinos, sobrinas y primos, así como ciertos familiares por afinidad (como suegros o cuñados), la tasa del impuesto es también

del 6% sobre el valor total de los bienes heredados o donados, pero en este caso no hay un umbral de exención fiscal. En el caso de otras personas o entidades que no están incluidas en las categorías anteriores (por ejemplo, amigos o instituciones), la tasa del impuesto es del 8% sobre el valor total de los bienes heredados o donados, sin ningún tipo de umbral de exención fiscal.

Grado de parentesco	Tasa del impuesto (%)	Umbral de exención fiscal
Cónyuges o familiares directos (descendientes o ascendientes)	4%	1 millón de euros por cada heredero
Hermanos o hermanas	6%	100.000 euros por cada heredero
Otros familiares	6%	No
Personas o entidades sin parentesco	8%	No

D. Alemania

El impuesto alemán sobre Sucesiones y Donaciones se encuentra unificado en el artículo 2.3 de la Ley de Impuesto de Sucesiones “Erbschaftsteuergesetz” (ErbStG). La base se aplica sobre el beneficio que le corresponde a cada heredero, no sobre la herencia en su totalidad. La transferencia (directa o indirecta) de bienes inmuebles en Alemania está, en principio, sujeta a un impuesto sobre la transferencia de bienes inmuebles que varía entre el **3.5%** y el **6.5%**, dependiendo del estado federal en el que se encuentre el bien inmueble. Sin embargo, una transferencia por **herencia o donación** generalmente está exenta de este impuesto sobre la transferencia de bienes inmuebles.

Importe sujeto a impuestos (EUR)	Adquirente en		
	Clase fiscal I (cónyuge,	Clase fiscal II	Clase fiscal III

	descendientes y ascendientes)	(hermanos y demás familiares)	(todos los demás)
0	7%	15%	30%
75.000	11%	20%	30%
300.000	15%	25%	30%
600.000	19%	30%	30%
6 millones	23%	35%	50%
13 millones	27%	40%	50%
26 millones	30%	43%	50%

E. Suecia y Noruega

A diferencia de los otros cuatro países analizados en las secciones anteriores, en Suecia y Noruega, el impuesto sobre sucesiones fue eliminado en 2007 y 2014, respectivamente. Esto implica que las herencias no están sujetas a tributación directa (Ohlsson et al., 2019). El 16 de diciembre de 2004, el Parlamento sueco (Riksdag) aprobó por unanimidad la abolición del impuesto de sucesiones y donaciones, con efecto retroactivo desde el 17 de diciembre de 2004. Esta medida fue parte de la propuesta gubernamental 2004/05:25, titulada "Avskaffande av arvs- och gåvoskatten" (Abolición del impuesto de sucesiones y donaciones). En 2013, el gobierno noruego presentó la propuesta de presupuesto estatal para 2014, en la cual se incluyó la eliminación del impuesto de sucesiones y donaciones a partir del 1 de enero de 2014. Esta medida fue adoptada por el Parlamento noruego (Storting) y se formalizó mediante la derogación de la Ley de Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones de 1964 (Lov om arveavgift og gaveavgift av 19. juni 1964 nr. 1).

Antes de esta reforma, Suecia aplicaba un sistema de impuestos sucesorios progresivos, pero fue abolido con el objetivo de fomentar la acumulación de riqueza y evitar la evasión fiscal a través de la planificación patrimonial. Por otro lado, España y Suecia mantienen un convenio para evitar la doble imposición en relación con los impuestos sobre herencias. Este acuerdo busca evitar que una misma herencia sea gravada

en ambos países, proporcionando reglas claras sobre qué jurisdicción tiene prioridad en la imposición. Esto es especialmente relevante para ciudadanos suecos con bienes en España o españoles con patrimonio en Suecia, asegurando un tratamiento fiscal más equitativo.

Este panorama muestra que la fiscalidad sucesoria no responde solo a criterios económicos, sino también a factores sociales, culturales y políticos. En los países del sur, donde la familia es una institución clave de protección económica, se tiende a suavizar la carga fiscal sobre las herencias. En cambio, en los modelos más estatales, como los nórdicos, la eliminación del impuesto va acompañada de una red pública robusta que reduce la necesidad de transferencias familiares.

3.3. Ahorro y transferencias intrageneracionales

Además de las herencias, el ahorro individual y las donaciones en vida representan formas fundamentales de transmisión patrimonial. Aunque se generan y ejecutan dentro de una misma generación, sus efectos suelen proyectarse hacia el futuro, influyendo directamente en la estabilidad económica de las familias y, en muchos casos, en la movilidad intergeneracional.

El comportamiento de los hogares respecto al ahorro está condicionado por múltiples factores: el nivel de renta, las expectativas de jubilación, las normas sociales, y muy especialmente, la fiscalidad. Desde una perspectiva intertemporal, la fiscalidad tiene un impacto directo sobre las decisiones de ahorro de los hogares, tanto en términos de cuánto se ahorra, como en qué activos y en qué momento del ciclo vital se realiza dicho ahorro. Tal como señala la OCDE (2018), si bien la evidencia empírica es mixta respecto al efecto de los impuestos sobre el volumen agregado de ahorro, está ampliamente demostrado que los incentivos fiscales condicionan fuertemente la asignación del ahorro entre tipos de activos. Por ejemplo, los beneficios fiscales aplicables a productos de pensiones tienden a promover un mayor ahorro a largo plazo, especialmente entre los hogares con capacidad de planificación financiera.

Mientras que los hogares con menor renta suelen mantener sus activos en depósitos bancarios, los hogares más acomodados concentran su ahorro en productos con ventajas fiscales, como fondos de pensiones o participaciones empresariales, lo que

contribuye a ampliar la desigualdad patrimonial en el tiempo. A ello se suma la interacción entre el ahorro acumulado y su posterior transmisión: en ausencia de una fiscalidad adecuada sobre las herencias, el sistema refuerza las ventajas acumulativas del ahorro heredado. En este sentido, un diseño fiscal que integre coherentemente la tributación del rendimiento del capital y de la transmisión patrimonial podría minimizar distorsiones sin desincentivar la acumulación de activos productivos. Esto favorecería al mismo tiempo la equidad y la eficiencia. Un ejemplo de este fenómeno sería una combinación entre impuestos sucesorios y mecanismos como el rate-of-return allowance (RRA), que permite deducir un rendimiento “normal” del capital antes de aplicar impuestos, gravando únicamente el excedente.

Según un estudio de Scalable Capital, en España las cuentas de ahorro (43,8%) y los planes de pensiones (34,9%) son las formas de inversión preferidas, lo que refleja una orientación hacia instrumentos conservadores y ligados al ciclo de vida. Esta tendencia se ha visto intensificada por el aumento de los tipos de interés por parte del Banco Central Europeo (BCE) para contener la inflación, lo cual ha hecho que el ahorro resulte más atractivo frente al endeudamiento.

Tal como señalan Moreno and García (2024), el encarecimiento del crédito ha reducido la predisposición de los consumidores a endeudarse para consumo o inversión, mientras que la rentabilidad de los productos de ahorro ha mejorado. Durante la pandemia del COVID-19, esta dinámica impulsó la tasa de ahorro hasta un 18%, aunque posteriormente se moderó con la normalización de los tipos de interés. En el tercer trimestre de 2024, la tasa de ahorro de los hogares se situó en el 7,1% de la renta disponible bruta, superando el 5,5% del mismo periodo en 2023, en parte gracias al aumento de los salarios reales y a una inflación más contenida. Además, esta evolución puede visualizarse en el siguiente gráfico (Imagen 1), que muestra claramente el aumento de la tasa de ahorro de los hogares españoles durante la pandemia y su posterior ajuste.

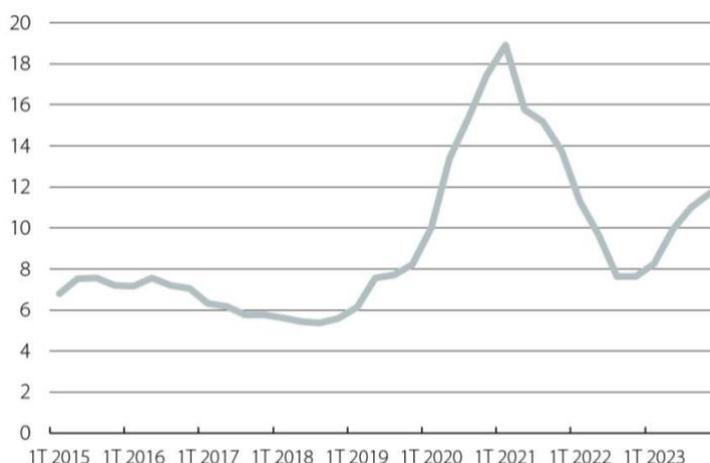


Figura 1. Tasa de ahorro de los hogares en España (% de la Renta Bruta Disponible). Fuente: CaixaBank Research a partir de datos del INE. Acumulado de 4 trimestres.

Más allá de la coyuntura, el ahorro cumple funciones estructurales distintas según el modelo de bienestar. En los países del sur de Europa, como España e Italia, actúa también como red de seguridad informal ante la menor cobertura pública. Es habitual que los padres ayuden a sus hijos con la compra de vivienda o realicen donaciones en vida como forma de adelantar la transmisión patrimonial. Esta práctica, aunque no siempre fiscalmente eficiente, responde a un patrón cultural donde el apoyo intergeneracional se percibe como una responsabilidad familiar.

En contraste, los países del norte de Europa, con mayor renta per cápita y un sistema público más amplio, muestran tasas de ahorro más elevadas y un comportamiento menos dependiente de estructuras familiares. Esto sugiere que no solo la capacidad de ahorro, sino también el contexto institucional, influyen en la planificación financiera y en las dinámicas de transmisión de riqueza.

4. Consecuencias económicas

En este apartado se analizan las principales consecuencias económicas del diseño fiscal del ahorro y de la transmisión de patrimonio, con especial atención a su impacto sobre el comportamiento de los hogares, la acumulación de riqueza y la desigualdad intergeneracional. Aunque los efectos son diversos, el enfoque se centrará en aquellos

que resultan más relevantes desde una perspectiva de eficiencia económica y equidad distributiva.

El diseño de los sistemas fiscales no solo determina la carga impositiva, sino que también influye en el comportamiento de los contribuyentes, especialmente cuando se trata de impuestos sobre la riqueza o sobre las herencias. Ante regímenes fiscales percibidos como gravosos o desiguales, las familias tienden a adaptar sus decisiones patrimoniales, buscando minimizar el coste fiscal asociado a la transmisión de bienes.

Uno de los fenómenos más relevantes en este ámbito es el de la planificación fiscal sucesoria, que puede adoptar formas muy distintas. En el caso de España, la existencia de una normativa autonómica dispar ha incentivado cambios de residencia estratégica en los últimos años. El estudio de González-Val y Marcén (2024) muestra que muchas personas entre 50 y 69 años se mudan a municipios situados en comunidades con menor carga impositiva, especialmente cerca de las fronteras regionales. Utilizando un enfoque de diferencias en diferencias dinámico con datos a nivel municipal, se encuentra un efecto positivo y significativo a corto plazo (entre 1 y 4 años) en el crecimiento poblacional para herencias pequeñas (<150,000 euros). Sin embargo, este impacto se disipa a los 7 años y se vuelve negativo en el largo plazo. Por otro lado, el crecimiento de la población joven (30-49 años) tiende a reducirse a largo plazo, lo que podría deberse a factores económicos o sociales relacionados con el envejecimiento de la población en áreas con ventajas fiscales.

Asimismo, el estudio examina los costos de migración y encuentra que las personas nacidas en otras regiones son más propensas a mudarse a municipios con ventajas fiscales. También se observa que el impacto del impuesto es más pronunciado en municipios cercanos a la frontera regional, donde los costos de migración son menores. En definitiva, el estudio contribuye a dos líneas de investigación: (1) la teoría del “voto con los pies”, que sugiere que las personas cambian de residencia en función de los beneficios fiscales, y (2) la relación entre incentivos fiscales y dinámica demográfica. Los resultados sugieren que, si bien las diferencias en el impuesto de sucesiones pueden aumentar la población en el corto plazo, en el largo plazo pueden tener efectos negativos, especialmente en el grupo de edad más joven.

Además, existen estrategias más sofisticadas, como la reorganización de activos para encajar en categorías con bonificaciones fiscales. Por ejemplo, en Cataluña, algunos contribuyentes con grandes patrimonios han reconvertido sus activos privados en activos empresariales con el fin de acogerse a las exenciones del 95%-100% sobre empresas familiares. Esta práctica, documentada por Micó (2024), pone de relieve cómo el conocimiento del sistema y el acceso a asesoramiento especializado pueden marcar una diferencia sustancial en el resultado fiscal final.

En otros países europeos también se han observado comportamientos similares. En Alemania, Glogowsky (2021) documenta un fenómeno conocido como “bunching”: las donaciones en vida se agrupan justo por debajo de los umbrales fiscales establecidos, evitando así saltos en los tipos impositivos. Esto demuestra que incluso en sistemas con una estructura fiscal clara, los contribuyentes responden activamente a los incentivos y penalizaciones implícitas.

En conjunto, estas evidencias empíricas reflejan que las decisiones en torno a la transmisión de riqueza no son puramente familiares ni espontáneas, sino que están profundamente condicionadas por el marco institucional y fiscal. La posibilidad de eludir, anticipar o transformar las formas de transmisión hace que el impacto redistributivo de un impuesto no dependa solo de su tipo nominal, sino de su diseño y de la capacidad del sistema para evitar distorsiones.

4.1.Efectos económicos agregados del diseño fiscal sobre herencias y ahorro

Más allá de la planificación individual, los impuestos sobre la riqueza y el ahorro tienen implicaciones estructurales para la economía y el bienestar social. Estas consecuencias afectan la asignación del capital, los niveles de ahorro y consumo, la movilidad intergeneracional y las decisiones demográficas.

a) Ahorro y consumo

La fiscalidad sobre la riqueza influye en la propensión marginal al ahorro. Cabe destacar que el diseño del impuesto sobre sucesiones presenta ciertas ventajas estructurales frente a otras formas de imposición sobre la riqueza, como los impuestos

patrimoniales anuales. Según la OCDE (2021), el argumento a favor de mantener o introducir impuestos sucesorios es particularmente fuerte en contextos donde la renta del capital y el patrimonio acumulado están escasamente gravados de forma recurrente. Desde una perspectiva de eficiencia, la literatura empírica sugiere que estos impuestos tienden a generar menores distorsiones sobre el ahorro que otros tributos aplicados a contribuyentes con altos patrimonios. Asimismo, pueden tener efectos positivos sobre los incentivos laborales de los herederos, al reducir expectativas de riqueza no trabajada, y fomentar la donación caritativa por parte de los donantes. Por otra parte, al introducir un coste en la transmisión de riqueza, los impuestos sobre sucesiones pueden ayudar a evitar la asignación ineficiente de capital a herederos poco capacitados. Finalmente, presentan también ventajas administrativas, al aplicarse de forma puntual y con base documental verificable, en contraste con los desafíos técnicos y políticos que conlleva la valoración y recaudación anual de impuestos sobre el patrimonio.

b) Movilidad social y acceso a oportunidades

Las herencias desempeñan un papel determinante en la movilidad intergeneracional. Su tratamiento fiscal define el grado en que actúan como perpetuadoras de desigualdad o como instrumentos redistributivos. En ausencia de límites exentos realistas, estas transmisiones amplifican las brechas patrimoniales, especialmente en contextos con bajos impuestos sobre grandes fortunas. Más allá de la dimensión estrictamente patrimonial, la literatura ha señalado que la movilidad intergeneracional del bienestar también se ve condicionada por factores no directamente monetarios. En este sentido, Molina et al. (2011) analizan la movilidad del bienestar en Europa y muestran que, en numerosos países, el bienestar de los hijos sigue estando fuertemente condicionado por el de sus padres, lo que revela una limitada capacidad de movilidad ascendente y refuerza el peso de las transferencias familiares como factores estructurales de la desigualdad.

Desde la perspectiva de la igualdad de oportunidades, el creciente peso de las herencias en el patrimonio total de los hogares plantea importantes retos distributivos. Tal como señala la OCDE (2021), las transmisiones patrimoniales tienden a concentrarse en los hogares más acomodados, no solo en frecuencia, sino también en volumen. En promedio, el 10 % más rico posee la mitad de la riqueza total en los países de la OCDE,

y el 1 % más rico concentra el 18 %. Además, mientras que los hogares situados en el quintil inferior reciben herencias medias de entre 300 y 11.000 dólares, los del quintil superior perciben entre 30.000 y más de 500.000 dólares.

Aunque estas transferencias pueden tener un efecto puntual positivo para los hogares con menos recursos, suelen consumirse rápidamente, sin traducirse en una mejora estructural del patrimonio. En cambio, los hogares más ricos reacumulan y capitalizan esas transmisiones, perpetuando su posición económica. Así, las herencias tienden a generar ventajas no vinculadas al mérito ni al esfuerzo, ampliando la brecha estructural entre individuos con capacidades similares. En este contexto, un diseño adecuado del impuesto sobre sucesiones y donaciones puede actuar como instrumento corrector, promoviendo una mayor equidad intergeneracional y redistributiva.

c) Dinámica demográfica y decisiones vitales

La fiscalidad sobre el ahorro y las herencias también influye indirectamente en decisiones como la emancipación, la formación de hogares y la natalidad. Por ejemplo, los regímenes fiscales que incentivan las donaciones en vida pueden facilitar el acceso temprano a la vivienda, especialmente en países donde los jóvenes dependen del apoyo familiar para independizarse. A la inversa, como señala la OCDE (2021), el aumento sostenido en los precios de los activos ha elevado el valor de las herencias. Esto ha desplazado su recepción a edades más avanzadas, dado el aumento en la esperanza de vida. Esto supone que las generaciones más jóvenes se enfrentan a mayores barreras para la propiedad de activos y para la emancipación, lo que intensifica las desigualdades patrimoniales intergeneracionales y puede retrasar decisiones clave como la formación de hogares o la planificación familiar.

5. Resultados y análisis

El análisis desarrollado a lo largo de este trabajo permite extraer varias conclusiones relevantes sobre cómo la fiscalidad de las herencias y el ahorro condiciona la acumulación de patrimonio y afecta a la desigualdad económica tanto intergeneracional como intrageneracional.

En primer lugar, los datos muestran que una parte significativa de la riqueza total, entre el 35 % y el 45 %, según Davies and Shorrocks (2000), no se genera durante el ciclo vital de los individuos, sino que se transmite por herencia o donación. Este fenómeno cuestiona la idea de que el esfuerzo individual sea el principal motor de movilidad económica. Modelos más recientes, como los desarrollados por De Nardi (2004), han incorporado los llamados motivos de legado, mostrando que muchas personas acumulan riqueza con el objetivo explícito de transferirla a sus descendientes, lo que contribuye a la concentración de capital en ciertos grupos sociales.

En este sentido, la obra de Piketty (2011) es especialmente ilustrativa: en países como Francia las herencias han recuperado protagonismo desde los años 80, pasando de representar el 5 % al 15 % del total de la riqueza en menos de medio siglo. La evidencia de Wolff and Gittleman (2014) muestra que el impacto agregado de las herencias contribuye a reforzar la desigualdad patrimonial, ya que la mayor parte del capital heredado se concentra en los hogares más acomodados. En su análisis de Estados Unidos y Reino Unido, los autores estiman que entre el 20 % y el 40 % de la riqueza total proviene de herencias. En conjunto, estos hallazgos refuerzan la idea de que, incluso en contextos institucionales distintos, las herencias siguen desempeñando un papel central en la reproducción de la desigualdad económica.

En cuanto a las transferencias inter vivos (donaciones en vida), si bien se han propuesto como estrategias de planificación fiscal para reducir la carga impositiva de las herencias, la evidencia empírica sobre su efectividad es aún limitada y variable. Glogowsky (2021) y Krenek et al. (2022) encuentran que la respuesta tributaria a estos incentivos es generalmente moderada, con elasticidades bajas y poco sistemáticas. No obstante, ciertos grupos —particularmente los hogares con mayores patrimonios— tienden a mostrar una mayor sensibilidad, como apuntan Arrondel and Laferrère (2001) para el caso francés. De forma similar, Sommer (2017) analiza el contexto alemán y confirma que la planificación fiscal mediante donaciones en vida existe, aunque su intensidad depende del tamaño del legado y del grado de parentesco entre el donante y el receptor. En definitiva, aunque las transferencias inter vivos muestran cierto potencial como herramienta fiscal, su uso sigue siendo parcial y desigual entre segmentos de población

En el caso español, el estudio de González-Val y Marcén (2024) aporta evidencia valiosa sobre cómo las diferencias autonómicas en el impuesto de sucesiones han inducido cambios de residencia, especialmente entre las personas de mayor edad con patrimonios medianos. Este fenómeno de "voto con los pies" ilustra que los contribuyentes no son indiferentes a los incentivos fiscales, aunque los efectos positivos a corto plazo en el crecimiento poblacional parecen diluirse a medio y largo plazo.

Según el Libro Blanco sobre la Reforma Tributaria, España e Italia presentan niveles de presión fiscal y redistribución por debajo de la media de la UE-28, lo que contribuye a explicar sus mayores niveles de desigualdad económica. De hecho, España figura como uno de los países con índices de Gini más elevados dentro del entorno europeo. En contraste, los Estados nórdicos suelen destacarse por sus políticas fiscales progresivas y su capacidad redistributiva, lo que refuerza la idea de que el diseño institucional es clave en la lucha contra la concentración excesiva de riqueza.

Una contribución destacada a esta literatura es la de Stark and Nicinska (2015), quienes analizan el vínculo entre el hecho de haber recibido una herencia y la intención de transmitir patrimonio a la siguiente generación. Utilizando datos del proyecto SHARE en Europa, los autores encuentran evidencia sólida de que la experiencia de heredar refuerza el deseo de legar bienes, independientemente del nivel de riqueza. Este resultado apoya la hipótesis de una tradición familiar de legado, que se transmite entre generaciones y moldea el comportamiento económico más allá de los incentivos fiscales o del ciclo vital. Estas dinámicas intergeneracionales refuerzan la persistencia de la desigualdad patrimonial, ya que quienes provienen de familias con historial de herencias tienden a reproducir ese patrón

En conjunto, los resultados apuntan a que la transmisión patrimonial, si no va acompañada de una fiscalidad progresiva y eficaz, puede reforzar las desigualdades económicas, debilitando la movilidad social y la cohesión intergeneracional. Esta evidencia refuerza el interés de avanzar hacia un modelo más equitativo, en el que las herencias y los ahorros no funcionen como mecanismos de perpetuación de la ventaja económica, sino como elementos integrados en una política fiscal justa y sostenible.

Una contribución empírica reciente que refuerza estos hallazgos es la de Spiteri and von Brockdorff (2023), quienes analizan datos de varios países europeos y concluyen que las herencias incrementan de forma significativa la riqueza neta de los hogares, especialmente a través de activos financieros y empresariales. No obstante, este aumento no se traduce en mayor consumo inmediato, lo que sugiere que muchas herencias son anticipadas y canalizadas hacia la inversión o la reducción de deuda, más que a un efecto riqueza clásico. Además, los autores muestran que las herencias no alteran sustancialmente la posición relativa de los hogares en la distribución de la riqueza, consolidando así la estructura patrimonial existente. Este efecto refuerza el carácter persistente de la desigualdad intergeneracional. De forma interesante, el estudio también identifica un vínculo positivo entre la recepción de herencias y la inversión en emprendimiento, lo que apunta a un posible efecto dinamizador sobre el crecimiento económico. Por último, sus resultados no apoyan la hipótesis de que los impuestos sobre sucesiones desincentiven la acumulación de riqueza tras recibir una herencia, cuestionando uno de los argumentos habituales en contra de este tipo de fiscalidad.

6. Conclusiones

La transmisión de riqueza ya sea a través de herencias o mediante ahorros y donaciones en vida, ha desempeñado un papel clave en la estabilidad financiera de las familias y, por ende, en la economía de los países desarrollados. Sin embargo, los cambios en la normativa fiscal y las dinámicas sociales recientes han impactado significativamente estas transferencias. En particular, la fiscalidad de las sucesiones y donaciones ha sido objeto de reformas en muchas jurisdicciones, lo que ha generado diferencias notables en la manera en que las familias planifican la transmisión de su patrimonio.

La descentralización del impuesto de sucesiones en España, por ejemplo, ha dado lugar a diferencias significativas entre comunidades autónomas, incentivando estrategias de planificación patrimonial y movilidad residencial. A su vez, las políticas de ahorro, como los planes de pensiones, se han convertido en herramientas clave para fomentar la acumulación de riqueza a lo largo de la vida. El ahorro y las transferencias intrageneracionales complementan a las herencias tradicionales y representan una pieza clave en el análisis de la desigualdad patrimonial.

El análisis realizado pone de manifiesto que la transmisión de riqueza ya sea a través de herencias o del ahorro acumulado, desempeña un papel fundamental en la persistencia de la desigualdad económica. La evidencia sugiere que, sin una fiscalidad redistributiva efectiva, estos mecanismos tienden a reforzar las ventajas patrimoniales preexistentes, limitando la movilidad social y favoreciendo la concentración de activos en determinados grupos familiares. Para mitigar estos efectos, resulta necesario replantear el diseño del impuesto sobre sucesiones en clave de equidad, reforzar los incentivos al ahorro inclusivo y armonizar criterios fiscales a nivel autonómico en países como España. Asimismo, la experiencia europea muestra que los marcos institucionales sólidos, como los observados en los países nórdicos, pueden combinar crecimiento económico con justicia intergeneracional. En este contexto, una política fiscal bien estructurada no solo recauda, sino que corrige desigualdades y favorece un desarrollo más equilibrado entre generaciones.

Este trabajo presenta varias aportaciones relevantes, pero también algunas limitaciones que abren nuevas líneas de análisis. En primer lugar, aunque el estudio se ha centrado en un conjunto representativo de países europeos, no se ha abordado el efecto de la evolución temporal de las políticas fiscales, lo que limita la capacidad de capturar cambios estructurales o reformas recientes. Asimismo, el análisis comparado se ha centrado con más profundidad en el tratamiento fiscal de las herencias, quedando la dimensión del ahorro menos desarrollada en términos internacionales. Por otro lado, el comportamiento de los contribuyentes ha sido analizado desde un punto de vista económico e institucional, pero futuras investigaciones podrían incorporar factores sociopsicológicos como la confianza institucional, la cultura del legado o las percepciones de equidad fiscal. Finalmente, la interacción entre transmisión patrimonial, género y clase social representa una dimensión poco explorada en este trabajo, pero de gran interés para comprender de forma más completa la persistencia de las desigualdades económicas. Una línea de investigación futura consistiría en: construir un modelo microeconómico calibrado con microdatos reales (Barberán (2006)) para estimar de forma más precisa los efectos conductuales del impuesto (ahorro y legado) y su traducción en redistribución efectiva. De este modo, podría analizarse no solo el efecto estático sobre desigualdad *ex post*, sino también las consecuencias dinámicas del ISD sobre el ciclo de acumulación patrimonial.

7. Bibliografía

- Andaluz, J., Marcén, M., & Molina, J. A. (2016). The Effects of Inter-Generational Transfers on the Marital Surplus. *The Manchester School*, 85(3), 320–338. <https://doi.org/10.1111/manc.12148>
- Arrondel, L., & Laferrère, A. (2001). Taxation and Wealth Transmission in France. *Journal of Public Economics*, 79, 3–33.
- Barberán, M. Á. (2006). Redistribución y progresividad en el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones; un análisis con datos de panel (pp. 25–55). Hacienda Pública Española / Revista de Economía Pública, 177-(2/2006). Instituto de Estudios Fiscales. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2100105>
- Basiglio, S., Rossi, M. C., & Van Soest, A. (2023). Subjective inheritance expectations and economic outcomes. *Review of Income and Wealth*, 69(4), 1088–1113. <https://doi.org/10.1111/roiw.12621>
- Becker, G. S. (1974). A Theory of Social Interactions. *Journal of Political Economy*, 82(6), 1063–1093. <https://www.jstor.org/stable/1830662>
- Belloc, I., & Molina, J. A. (2025). How inheritance expectations impact household savings. IZA Discussion Paper No. 17695.
- Belloc, I., Molina, J. A., & Velilla, J. (2025). Unexpected Inheritances and Household Labor Supply: Does the Identity of the Recipient Matter? *Review of Income and Wealth*, 71(1), E12723. <https://doi.org/10.1111/roiw.12723>
- Belloc, I., Molina, J.A. and Velilla, J. (2025). Consumption responses to inheritances: The role of durable goods. *Journal of Macroeconomics*, 83, 103661. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2024.103661>
- Belloc, I., Molina, J.A., & Velilla, J. (2025). When wealth hurts: Inheritances and the health of older Europeans. *Journal of the Economics of Ageing*, 32, 100591. <https://doi.org/10.1016/j.jeoa.2025.100591>
- Bernheim, B. D., Shleifer, A., & Summers, L. H. (1985). The Strategic Bequest Motive. *Journal of Political Economy*, 93(6), 1045–1076. JSTOR. <https://doi.org/10.2307/1833175>
- Blau, D. M., & Goodstein, R. M. (2016). Commitment in the household: Evidence from the effect of inheritances on the labor supply of older married couples. *Labour Economics*, 42, 123–137. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2016.08.003>

- Bourguignon, F., Browning, M., & Chiappori, P. A. (2009). Efficient intra-household allocations and distribution factors: Implications and identification. *The Review of Economic Studies*, 76(2), 503-528. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2008.00525.x>
- Chiappori, P. A. (1988). Rational household labor supply. *Econometrica*, 56(1), 63-90. <https://doi.org/10.2307/1911842>
- Chiappori, P. A. (1992). Collective labor supply and welfare. *Journal of Political Economy*, 100(3), 437-467. <https://doi.org/10.1086/261825>
- Davies, J. B., & Shorrocks, A. F. (2000). The distribution of wealth. In A. B. Atkinson & F. Bourguignon (Eds.), *Handbook of Income Distribution* (pp. 605–676). Amsterdam: Elsevier.
- De Nardi, M. (2004). Wealth Inequality and Intergenerational Links. *The Review of Economic Studies*, 71(3), 743–768. <https://doi.org/10.1111/j.1467-937x.2004.00302.x>
- del Campo, B. (2023). *Análisis del Impuesto sobre Sucesiones en países de la OCDE* [Trabajo de Fin de Grado, Universidad de Valladolid]. <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/61515/TFG-E-1798.pdf?sequence=1>
- Doorley, K., & Pestel, N. (2020). Labour supply after inheritances and the role of expectations. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, 82(4), 843-863. <https://doi.org/10.1111/obes.12353>
- Giménez-Nadal, J. I., & Molina, J. A. (2012). Parents' education as a determinant of educational childcare time. *Journal of Population Economics*, 26(2), 719–749. <https://doi.org/10.1007/s00148-012-0443-7>
- Gimenez-Nadal, J. I., Molina, J. A., & Ortega, R. (2016). Like my parents at home? Gender differences in children's housework in Germany and Spain. *Empirical Economics*, 52(4), 1143–1179. <https://doi.org/10.1007/s00181-016-1100-x>
- Glogowsky, U. (2021). Behavioral responses to inheritance and gift taxation: Evidence from Germany. *Journal of Public Economics*, 193(C), 104309. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2020.104309>
- González-Val, R., & Marcén, M. (2019). *¿Votan los españoles con los pies ante el dumping fiscal? El caso del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones*. Documentos de Trabajo del Instituto de Estudios Fiscales.

- https://www.ief.es/docs/destacados/publicaciones/documentos_trabajo/2019_15.pdf
- Horioka, C. Y. (2025). Bequests. National Bureau of Economic Research No. W33927
- Karagiannaki, E. (2017). The Impact of Inheritance on the Distribution of Wealth: Evidence from Great Britain. *Review of Income and Wealth*, 63(2), 394–408. <https://doi.org/10.1111/roiw.12217>
- Kim, H. Y., & Wong, K. K. G. (2025). Durable goods, costly reversibility, and adjustment costs: A user cost approach with nondurable goods. *Southern Economic Journal*, Forthcoming. <https://doi.org/10.1002/soej.12778>
- Kim, H. Y., Molina, J. A., & Wong, K. G. (2024). Durable goods and consumer behavior with liquidity constraints. *The Scandinavian Journal of Economics*, 126(1), 155–193. <https://doi.org/10.1111/sjoe.12546>
- Kopczuk, W. (2013). Incentive Effects of Inheritances and Optimal Estate Taxation. *American Economic Review*, 103(3), 472–477. <https://doi.org/10.1257/aer.103.3.472>
- Krenek, A., Schratzenstaller, M., Grünberger, K., & Thiemann, A. (2022). *INTAXMOD - Inheritance and Gift Taxation in the Context of Ageing: Vol. No 4/2022*. RC Working Papers on Taxation and Structural Reforms.
- Micó Millán, I. (2024). Inheritance Tax Avoidance Through the Family Firm. *Banco de España, Documentos de trabajo N° 2446*. <https://doi.org/10.53479/38438>
- Molina, J. A. (2013). Altruism in the household: in kind transfers in the context of kin selection. *Review of Economics of the Household*, 11(3), 309–312. <https://doi.org/10.1007/s11150-013-9214-9>
- Molina, J. A. (2014). Altruism and monetary transfers in the household: inter- and intra-generation issues. *Review of Economics of the Household*, 12(3), 407–410. <https://doi.org/10.1007/s11150-014-9259-4>
- Molina, J. A., Navarro, M., & Walker, I. (2011). Intergenerational Well-Being Mobility in Europe. *Kyklos*, 64(2), 253–270. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6435.2011.00505.x>
- Moreno, M., & García, Á. (2024). Breve análisis económico de la España post COVID-19 y su impacto en la salud financiera de las personas: ecuaciones, recomendaciones y comportamiento. *Novaster*. <https://novaster.net/wp-content/uploads/2024/04/Breve-analisis-economico-de-la-Espana-post-COVID19-y-su-impacto-en-la-salud-financiera-de-las-personas.pdf>

- Nekoei, A., & Seim, D. (2023). How Do Inheritances Shape Wealth Inequality? Theory and Evidence from Sweden. *Review of Economic Studies*, 90(1), 463–498. <https://doi.org/10.1093/restud/rdac016>
- Niimi, Y., & Horioka, C. Y. (2017). The impact of intergenerational transfers on wealth inequality in Japan and the United States. *The World Economy*, 41(8), 2042–2066. <https://doi.org/10.1111/twec.12544>
- OECD. (2018). Taxation of Household Savings. In *OECD Tax Policy Studies*. Organization for Economic Cooperation and Development. <https://doi.org/10.1787/9789264289536-en>
- OECD. (2021). Inheritance Taxation in OECD Countries. In *OECD Tax Policy Studies*. OECD. <https://doi.org/10.1787/e2879a7d-en>
- Ohlsson, H., Roine, J., & Waldenström, D. (2019). Inherited Wealth over the Path of Development: Sweden, 1810–2016. *Journal of the European Economic Association*, 18(3), 1123–1157. <https://doi.org/10.1093/jeea/jvz038>
- Piketty, T. (2011). On the Long-Run Evolution of Inheritance: France 1820–2050. *The Quarterly Journal of Economics*, 126(3), 1071–1131. <https://doi.org/10.1093/qje/qjr020>
- Piketty, T., & Zucman, G. (2015). Wealth and Inheritance in the Long Run. *Handbook of Income Distribution*, 2B(Chapter 15), 1303–1368. <https://doi.org/10.1016/b978-0-444-59429-7.00016-9>
- Sommer, E. (2017). Wealth Transfers and Tax Planning: Evidence for the German Bequest Tax. *SSRN Electronic Journal*, 11120. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3069463>
- Spiteri, J., & von Brockdorff, P. (2022). Household Wealth and Inheritance Transfers: Evidence from the Euro Area. *Journal of Family and Economic Issues*, 44. <https://doi.org/10.1007/s10834-022-09861-0>
- Stark, O., & Nicinska, A. (2015). How Inheriting Affects Bequest Plans. *Economica*, 82, 1126–1152. <https://doi.org/10.1111/ecca.12164>
- Tello, R. (2022). *El impuesto de sucesiones y donaciones en España; diferencias fiscales según territorio* [Trabajo Fin de Grado, Universidad de Zaragoza]. <https://zagan.unizar.es/record/118512/files/TAZ-TFG-2022-1826.pdf>

- Theloudis, A., Velilla, J., Chiappori, P. A., Giménez-Nadal, J. I., & Molina, J. A. (2025). Commitment and the dynamics of household labour supply. *The Economic Journal*, 135(665), 354-386. <https://doi.org/10.1093/ej/ueae065>
- Wei, H., & Yang, Z. (2022). The Impact of Inheritance on the Distribution of Wealth: Evidence from China. *Review of Income and Wealth*, 68(1). <https://doi.org/10.1111/roiw.12513>
- Wolff, E. N., & Gittleman, M. (2013). Inheritances and the distribution of wealth or whatever happened to the great inheritance boom? *The Journal of Economic Inequality*, 12(4), 439–468. <https://doi.org/10.1007/s10888-013-9261-8>