CAPÍTULO XVII

MODELOS COMPARADOS DE RELACIÓN ENTRE NORMAS CONTABLES Y NORMAS FISCALES EN LA IMPOSICIÓN SOBRE EL BENEFICIO DE LAS EMPRESAS

JUAN JOSÉ ZORNOZA PÉREZ
ANDRÉS BÁEZ MORENO

SUMARIO: I. Introducción. Objeto y estructura del trabajo. II. Modelos básicos de relación entre normas contables y normas fiscales. Balance fiscal y autónomo y dependencia. A. ¿Qué justifica los modelos de dependencia y la aplicación de soluciones contables en el ámbito fiscal? 1. Nuevos y viejos argumentos a favor de los modelos de dependencia. La simplificación y el buen gobierno corporativo. 2. Las finalidades del Balance mercantil y el Balance fiscal y los modelos de determinación. i. El Balance fiscal y el gravamen de la capacidad económica actual. La consideración simétrica de los componentes de renta. ii. Balance mercantil de protección, Balance mercantil informativo y principios fiscales. B. Los modelos de dependencia parcial y sus problemas aplicativos. Algunos ejemplos. III. Las reglas básicas de relación en los modelos de dependencia parcial: determinación material y determinación formal. IV. Algunas cuestiones concretas. A. El concepto activo. B. El concepto pasivo. C. Las reglas de valoración.

I. INTRODUCCIÓN. OBJETO Y ESTRUCTURA DEL TRABAJO

El problema de las relaciones entre normas contables y normas fiscales a efectos de determinar la base imponible de los impuestos que recaen sobre el beneficio empresarial se remonta casi a los propios orígenes de la imposición sobre la renta. En efecto, resulta lógico que cualquier sistema que pretenda gravar el beneficio del empresario individual o de las entidades con personalidad jurídico-tributaria que desarrollan actividades económicas, se plantee si las normas contables a cuyo cumplimiento está obligado el empresario a efectos mercantiles (determinación de beneficios repartibles, correctas *ratios* de capitalización, etc...) pueden también ser útiles a efectos fiscales. En definitiva la reflexión es casi intuitiva: si los empresarios individuales y societarios están obligados a valorar su patrimonio anualmente y a determinar el beneficio del ejercicio conforme a unas determinadas reglas —las de la contabilidad mercantil—, parece de toda lógica que esas mismas reglas contribuyan a determinar el beneficio sujeto a

tributación en los impuestos sobre la renta personal y societaria¹. De ese modo, de lo que se trata, en definitiva, es de preguntarse si tiene, o no, sentido que las normas reguladoras de la imposición sobre la renta personal o societaria se remitan, para la determinación de su base imponible, a los principios y reglas contables establecidos en la legislación mercantil. De ahí que, en resumidas cuentas, los problemas a que hemos de referirnos en este trabajo no sean más que una manifestación particular de una discusión clásica de nuestra disciplina de alcance más general; a saber: la relativa al valor de los conceptos e instituciones jurídico-privadas en derecho tributario².

No obstante, pese a entroncar con una cuestión clásica, en tiempos recientes el problema de las relaciones entre fiscalidad y contabilidad a efectos de la imposición sobre el beneficio empresarial ha recibido un importante impulso adicional, de la mano de dos fenómenos que, aun directamente relacionados, deben reseñarse de forma separada.

En primer lugar, debe hacerse referencia al proceso de internacionalización de la contabilidad a nivel europeo que ha provocado que, desde el 1.º de enero de 2005, los grupos cotizados europeos deban confeccionar sus cuentas consolidadas conforme a las Normas Internacionales de Contabilidad/Normas Internacionales de Información Financiera (NIC/NIIF en adelante), facultándose también a los Estados miembros para permitir o imponer la formulación de las cuentas individuales conforme a esas mismas normas. Porque, como no podía ser de otro modo, la adopción de las NIC, que de un modo u otro se han incorporado a las normativas nacionales relativas a las cuentas individuales, ha provocado en aquellos Estados miembros en que la normativa tributaria remite a la contable, a efectos de determinar la base imponible de los impuestos que recaen sobre el beneficio empresarial, importantes polémicas y discusiones doctrinales y de política legislativa de las que se dará cumplida noticia a lo largo de este trabajo.

1 Esta idea se hace particularmente evidente en la historia de la imposición sobre el beneficio en Alemania que es quizás el país del mundo con una mayor vinculación normativa entre contabilidad y fiscalidad. En efecto, en el momento en el que surgen unas reglas contables de naturaleza mercantil (Código de Comercio Unificado de 1861) las leyes del Impuesto sobre la Renta de diversos Estados alemanes comienzan a remitir a tales reglas a efectos de determinar la base imponible del impuesto sobre la renta empresarial. Sobre esta cuestión, recientemente, aunque la bibliografía es inabarcable: STEFAN MAYER, "Entwicklung der Maßgeblichkeit in Deutschland", en *Maßgeblichkeit in Deutschland und Europa*, WOLFGANG SCHÖN (ed.), Köln, Otto Schmidt, 2005, pp. 149-155.

2 Sobre esta evidente conexión puede verse, por todos, con las oportunas referencias: ANDRÉS BAIZ MORENO, *Normas contables e impuesto sobre sociedades*, Pamplona, Aranzadi, 2005, pp. 95 y 88.

En segundo lugar, y aunque se trate de un proyecto que en la actualidad se encuentra paralizado, conviene tener en cuenta la iniciativa de la Comisión Europea para la elaboración de una propuesta de Directiva relativa a un sistema de base imponible común consolidada del Impuesto sobre Sociedades (BICCS en adelante) a nivel europeo. Aunque no sea el único aspecto conflictivo de esta iniciativa—quizás ni siquiera el más conflictivo—es obvio que, en el diseño normativo de dicha base, la eventual relación entre las reglas puramente contables y las fiscales jugará un papel preponderante. De hecho, la posición última de la Comisión en relación con el uso de las NIC/NIF como un punto de partida conceptual para el diseño de la BICCS, supone un claro posicionamiento de política legislativa a este respecto³. En todo caso, e incluso si el proyecto no se terminara materializando en una Directiva, conviene poner de manifiesto que su mera existencia ha generado, y seguirá generando, un interesante debate sobre la cuestión, que trasciende la propia BICCS y revitaliza el debate en torno a las relaciones entre contabilidad y fiscalidad, aportando perspectivas que pueden ser de extraordinaria utilidad en su aplicación a problemas jurídicos de carácter puramente interno⁴.

Por fin, conviene advertir, para finalizar las consideraciones de carácter introductorio que un trabajo de las características del presente—cuya función esencial radica en exponer críticamente diversos modelos comparados—, no puede afrontarse un estudio sistemático de todas las cuestiones conflictivas que plantea la relación entre normas contables y normas fiscales. Por ello, renunciando de antemano a tal pretensión, el contenido de este trabajo comenzará por una exposición detallada de los dos modelos ideales básicos de relación entre normas contables y normas fiscales—balance fiscal autónomo y modelo de dependencia—acompañada de los diversos argumentos a favor de los respectivos modelos (epígrafe II). Posteriormente se analizarán, dentro del modelo de dependencia,

3 Sobre la evolución de dichas posiciones puede verse: JUAN ZORNOZA PÉREZ y ANDRÉS BÁEZ. "Definition of assets and capitalization problems for CCCTB purposes", en *Common Consolidated Corporate Tax Base*, MICHAEL LANG et al. (eds.), Viena, Linde Verlag, 2008, pp. 271 y ss.

4 Sobre las relaciones entre reglas contables y reglas fiscales al hilo del proyecto de BICCS y por citar exclusivamente la bibliografía más relevante puede verse: WOLFGANG SCHÖN. "International Accounting Standards. A 'Starting Point' for a n European Tax Base?", *European Taxation*, 2004, pp. 426-440; ID. "The Odd Couple: A Common Future for Financial and Tax Accounting", *Tax Law Review*, 2005, pp. 122-124; JUDITH FREEDMAN y GRAEME MACDONALD et al. (eds.), "The Tax Base for CCCTB: the Role of Principles", en *Oxford University Centre for Business Taxation*, Working Papers, WP 08/07, 46 p.; RONALD RUSSO. "The precious relationship between IAS/IFRS and CCCTB with respect to different categories of assets and accrual", en *Common Consolidated Corporate Tax Base*, et al. (eds.), Viena, Linde Verlag, 2008, pp. 363 y ss.; PETER ESSERS. "The precious relationship between IAS/IFRS and CCCTB...", cit., pp. 385 y ss.

las tres reglas básicas de relación entre normas contables y normas fiscales –dependencia material, dependencia formal y dependencia inversa– (epígrafe III). Por último, se analizarán algunas parcelas de la determinación de la base imponible de la imposición empresarial que pueden plantear especiales problemas desde la perspectiva de las relaciones entre normas contables y normas fiscales –conceptos de activo y pasivo y reglas de valoración– (epígrafe IV).

II. MODELOS BÁSICOS DE RELACIÓN ENTRE NORMAS CONTABLES Y NORMAS FISCALES. BALANCE FISCAL AUTÓNOMO Y DEPENDENCIA

Parece bastante evidente que, a la hora de diseñar las normas conforme a las cuales se determina la base imponible de los impuestos que recaen sobre la renta empresarial, al legislador se le presentan dos opciones básicas. En términos muy simplificados, es posible vincular dichas reglas a la normativa contable de origen mercantil (modelo de dependencia) o elaborar todo un conjunto de reglas fiscales autónomas (modelo de balance fiscal autónomo)⁵. No obstante, y como se ha sostenido en la doctrina, la realidad es bastante más compleja y los modelos de relación “puros” rara vez se dan en la realidad normativa de los estados⁶. Esta afirmación requiere algunas explicaciones adicionales.

Al margen de determinados regímenes simplificados u objetivos, pensados esencialmente para pequeños empresarios individuales, lo cierto es que es difícil encontrar un Estado que, aún hoy, siga un modelo de balance fiscal autónomo en sentido estricto. Incluso en Estados Unidos, considerado tradicionalmente como uno de los Estados que sigue con mayor claridad el modelo de balance fiscal autónomo⁷, se han producido en los últimos años algunos pronuncia-

5 Este último modelo admite configuraciones muy diversas, desde la elaboración de todo un conjunto de reglas fiscales, basadas en el principio del devengo, y cuya semejanza con la normativa contable resulte considerable –sería, por ejemplo el modelo español de la Ley 61/1978, o los llamados por SCHÖN “modelos de correspondencia fáctica” belga o griego (WOLFGANG SCHÖN, “International Accounting Standards...”, cit., p. 431)–, pasando por sistemas simplificados basados en el principio de caja –p.ej., determinados empresarios y profesionales en el impuesto sobre la renta de las personas físicas español conforme al artículo 7.2a del RIRPF o la propuesta general de *lege ferenda* realizada por HERZIG en Alemania (NORBERT HERZIG, *IAS/IFRS und steuerliche Gewinnermittlung. Eigenständige Steuerbilanz und modifizierte Überschussrechnung*, Düsseldorf, IDW, 2004, pp. 334-439) o, por último, los modelos de estimación objetiva –que rigen en España por ejemplo para determinados empresarios individuales o para sociedades en el régimen especial de tributación de las entidades navieras en función del tonelaje.

6 Como señala WOLFGANG SCHÖN, *International Accounting Standards...*, cit., p. 431, no puede hablarse de blanco o de negro cuando se trata de precisar las relaciones entre normas contables y normas fiscales.

7 El § 446(a) del *Internal Revenue Code* norteamericano establece que la base imponible deberá determinarse

mientos jurisprudenciales (por todos *Bank One Corp vs. Commissioner*⁸) que parecen apuntar precisamente en la dirección de un paulatino acercamiento al modelo de dependencia⁹. Esta tendencia es aún más marcada en otros Estados tradicionalmente vinculados al modelo de balance fiscal autónomo como, por ejemplo, Gran Bretaña¹⁰.

Por otro lado, en países que cuentan con una sólida tradición de modelos de dependencia la tendencia parece ser la contraria, esto es, una progresiva autonomía de la contabilidad fiscal frente al balance mercantil. Así, por ejemplo, en Alemania, las normas de ajuste extracontable (normas fiscales que imponen una valoración diversa a la que se deriva de la regla contable) han crecido de forma continua, y cada vez más intensa, en los últimos años¹¹, una tendencia que se ha visto acompañada por una fortísima oposición doctrinal a los modelos de dependencia¹². Como ha indicado cierta doctrina, también otros Estados europeos, ligados tradicionalmente al modelo de dependencia, están revisando en profundidad sus sistemas de determinación de la base imponible en la imposición empresarial¹³.

Por ese motivo, referirse a los modelos de balance autónomo o de dependencia puede resultar útil en términos didácticos pero, desde luego, se adapta poco a la realidad normativa. El análisis de modelos comparados y las discusiones de

de acuerdo con el método de contabilidad sobre cuya base determine el contribuyente su resultado contable. Este precepto que podría apuntar hacia un modelo de dependencia encuentra una seria restricción en su párrafo b en que se excluye el recurso a las normas contables cuando las mismas no reflejen claramente la renta del obligado. Y a este respecto resulta esencial conocer las reflexiones contenidas en la sentencia del Tribunal Supremo *Thor Power Tool Co. V. Commissioner* en la que, partiendo de una contradicción radical entre las finalidades propias de los balances mercantil y fiscal, se llega a privar prácticamente de contenido el citado párrafo a del § 446 del IRC.

⁸ *Bank One Corp vs. Commissioner*, 120 T.C. 174 (2003), cita tomada de WOLFGANG SCHÖN. *The Odd Couple: A Common Future...*, cit., p. 120.

⁹ En este sentido, aportando más referencias y relacionando la citada evolución con importantes escándalos contables norteamericanos: WOLFGANG SCHÖN. *The Odd Couple: A Common Future...*, cit., pp. 120-122.

¹⁰ En efecto, tras algunos pronunciamientos jurisprudenciales la sección 42 de la *Finance Act* de 1998 quedó redactada de la siguiente manera: "La base imponible de las actividades económicas se determinará sobre una base contable que proporcione la una imagen verdadera y fiel, con los ajustes que puedan resultar de la aplicación de las normas pertinentes a efectos fiscales". Sobre los precedentes de este precepto y su evolución desde 1998 puede consultarse JUDITH FREEDMAN. "Aligning Taxable Profits and Accounting Profits: Accounting standards, legislators and judges", en *eJournal of Tax Research*, 2004, pp. 4 y ss.

¹¹ Sobre este continuo proceso puede consultarse: WOLFGANG SCHÖN. *The Odd Couple: A Common Future...*, cit., pp. 115-116.

¹² Sobre esta tendencia doctrinal, en español y en términos parcialmente críticos, cfr. BÁEZ MORENO ANDRÉS. *Normas contables e impuesto sobre sociedades...*, cit., pp. 81-88.

¹³ WOLFGANG SCHÖN. *The Odd Couple: A Common Future...*, cit., p. 118.

política legislativa no deben centrarse tanto en si debe existir o no una ligazón normativa entre contabilidad mercantil y fiscalidad—pues, como hemos visto, de un modo u otro ésta existe en todos los sistemas—sino más bien en la intensidad de la dependencia de la normativa tributaria respecto a la normativa contable o, dicho de otro modo, en el análisis de los fundamentos que pueden justificarla o imponer una solución fiscal autónoma. En resumidas cuentas, el verdadero problema reside en determinar qué ajustes extracontables son necesarios¹⁴.

El estudio de los argumentos jurídicos y económicos a favor y en contra del modelo de dependencia del Balance fiscal despliega notables consecuencias en dos planos distintos: uno de carácter estrictamente legislativo, en el que se barajan los diversos argumentos en pro y en contra de una mayor dependencia respecto a la normativa contable como base esencial para la adopción de decisiones de política fiscal¹⁵; y otro, sin embargo, donde esos mismos argumentos suelen manejarse también para resolver algunos de los problemas aplicativos más complejos que plantean los sistemas de dependencia. A continuación se analizarán por separado ambos planos.

A. ¿QUÉ JUSTIFICA LOS MODELOS DE DEPENDENCIA Y LA APLICACIÓN DE SOLUCIONES CONTABLES EN EL ÁMBITO FISCAL?

1. NUEVOS Y VIEJOS ARGUMENTOS A FAVOR DE LOS MODELOS DE DEPENDENCIA, LA SIMPLIFICACIÓN Y EL BUEN GOBIERNO CORPORATIVO.

No cabe duda de que, desde una perspectiva esencialmente intuitiva, la justificación de los modelos de dependencia parece evidente: la remisión de la base imponible de los impuestos que gravan el beneficio empresarial a la normativa contable que determina dicho beneficio a los efectos mercantiles simplifica notablemente el proceso de determinación de la misma, reduciendo drásticamente los costes fiscales indirectos que implicaría la llevanza de una doble contabilidad (a efectos mercantiles y fiscales)¹⁶. Este fundamento, que viene sosteniéndose

¹⁴ En este mismo sentido: WOLFGANG SCHÖN, *International Accounting Standards...*, cit., p. 430.

¹⁵ Ese sería el nivel de discusión característico a la hora de decidir si la BICIS se hace o no descansar sobre las NIC/NIF o si puede o no seguir manteniéndose el modelo de dependencia después de las reformas del Derecho Contable europeo, en el sentido de sus aproximación a los modelos de contabilidad internacional.

¹⁶ Sobre este fundamento se ha insistido reiteradamente en la doctrina: en España, ANDRÉS BÁEZ MORENO.

en Alemania desde finales del siglo XIX¹⁷, ha sido sometido en tiempos recientes a una severa revisión. En efecto, se ha sostenido que la tendencia progresiva a introducir mayor número de normas de ajuste extracontable en los sistemas de dependencia priva de valor al pretendido fundamento de simplificación de tales sistemas¹⁸. Desde luego, no puede ponerse en cuestión que la existencia de un balance unitario mercantil-fiscal (*Einheitsbilanz* en la terminología tradicional alemana) constituye el ideal desde la perspectiva de simplificación que, en teoría, justifica el modelo de dependencia. Sin embargo ello no significa que la introducción de formas de ajuste extracontable invalide por completo la simplificación notable que conlleva el modelo de dependencia. En efecto, por muchos ajustes que puedan existir siempre resultará más sencillo partir del resultado contable aplicando las normas fiscales de ajuste que corresponda, que tener que elaborar dos balances diversos, uno a efectos mercantiles y otro a efectos tributarios¹⁹. En resumidas cuentas, mientras el número de ajustes no sea exorbitado, convirtiendo al modelo de dependencia en una mera formalidad²⁰,

Normas Contables e Impuesto sobre Sociedades..., cit., pp. 146-150; en Gran Bretaña JUDITH FREEDMAN. *Aligning Taxable Profits and Accounting Profits...*, cit., p. 3; en Alemania SIMON LINK. "Die Maßgeblichkeitsdiskussion angesichts der Einführung von IAS/IFRS in die Rechnungslegung", en *Steuerliche Maßgeblichkeit in Deutschland und Europa*, W. SCHÖN (ed.), Köln, Otto Schmidt, 2005, pp. 212-214.

17 Cfr. en este sentido, ANDRÉS BÁEZ MORENO. "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., p. 147, nota 139. Es curioso observar que este argumento también se maneja desde hace casi un siglo en Estados Unidos; así MAURICE ROBINSON. "The Federal Corporation Tax", *American Economic Review*, n.º 1, 1911, citado por MIHIR A. DESAI. "The Degradation of Reported Corporate Profits", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 19, n.º 4, 2005, p. 175.

18 En este sentido se ha pronunciado un sector importante de la doctrina alemana: HEINRICH WEBER-GRELLET. "Maßgeblichkeitsschutz und eigenständige Zielsetzung der Steuerbilanz", *Der Betrieb*, 1994, p. 288; JOCHEN THIEL. "Objektivierung der Gewinnermittlung. Wertaufholung und Einschränkung von Rückstellungen", *Steuerberater-Jahrbuch*, n.º 49, 1997-1998, p. 312. JOACHIM HENNRICS. "Die steuerrechtliche sog. Maßgeblichkeitsgrundsatz gem. § 5 EStG. Stand und Perspektiven", en *Steuer und Wirtschaft*, 2, 1999, p. 144. HEINRICH WEBER-GRELLET. "Der Maßgeblichkeitsgrundsatz im Lichte aktueller Entwicklungen", *Betriebs Berater*, 1999, p. 2659. BERND LAUTH. "Endgültiger Abschied von der Einheitsbilanz?", *Deutsches Steuerrecht*, 2000, p. 1368. DESIRÉE DAUBER. *Das Realisationsprinzip als Grundprinzip der steuerrechtlichen Gewinnermittlung*, Frankfurt, Peter Lang, 2003, pp. 48-49. HEINRICH WEBER-GRELLET. "Die Abschaffung des Maßgeblichkeitsgrundsatzes – Zur (weiteren) Emanzipation des Steuerrechts", *Zeitschrift für Rechtspolitik*, 2008, p. 148. En sentido muy semejante: JUDITH FREEDMAN. "Financial and Tax Accounting: Transparency and Truth", en *Oxford University Centre for Business Taxation, Working Papers*, 07/22, p. 5; también en JUDITH FREEDMAN. "Financial and Tax Accounting: Transparency and Truth", en WOLFGANG SCHÖN (ed.). *Tax and Corporate Governance*, Berlin-Heidelberg, Springer, 2008, pp. 71-92.

19 En este sentido: ANDRÉS BÁEZ MORENO. *Normas contables e impuesto sobre sociedades...*, cit., pp. 149-150. SIMON LINK. *Die Maßgeblichkeitsdiskussion...*, cit., p. 212.

20 Y lo cierto es que esto no ocurre ni siquiera en un sistema, como el alemán, en el que el número de ajustes ha aumentado dramáticamente en los últimos años.

el ahorro de costes fiscales indirectos que supone el poder partir de una cifra o de unas normas contables será una realidad.

En tiempos recientes, y sobre todo en la doctrina norteamericana²¹, se ha querido ver una justificación adicional a los modelos de dependencia, relacionada esencialmente con la idea del buen gobierno corporativo. La idea resulta sencilla y puede expresarse de forma sintética: si el resultado contable y la base imponible se encuentran fuertemente vinculados, los administradores pueden perder el incentivo a sobredimensionar el resultado contable, pues ello comportaría una mayor tributación. pero, de igual manera, una rebaja deliberada de dichos resultados, con objetivos esencialmente fiscales, perjudicaría la imagen de la empresa sobre todo de cara a los mercados de capitales²². En definitiva, los modelos de dependencia desincentivan tanto la manipulación al alza del beneficio contable como las técnicas de elusión fiscal. Estas reflexiones se encuentran fuertemente influidas por el denominado *fiscal gap* que no es más que la creciente diferencia agregada entre los resultados contables y fiscales, que se atribuyen, no siempre con criterios muy claros, a estrategias de manipulación contable o de elusión fiscal²³ en el mundo anglosajón y particularmente en Estados Unidos. Estas tesis han recibido muy severas críticas en algunos sectores de la propia doctrina norteamericana aunque, ciertamente, los argumentos que se manejan pueden carecer en ocasiones de una validez universal pues se trata de objeciones muy ligadas a peculiaridades locales de los modelos contable y fiscal²⁴. Sin embargo, si

21 Como ha señalado FREEDMAN la mejora del gobierno corporativo ha sido un elemento clave (*key issue*) en el debate norteamericano sobre la relación entre normas contables y normas fiscales (JUDITH FREEDMAN, "Financial and Tax Accounting...", cit., p. 3).

22 Esta idea se expresa de forma más o menos semejante en gran parte de la doctrina norteamericana que, no debe olvidarse, analiza un sistema de Balance fiscal autónomo: MIHIR A. DESAI, "The Degradation of Reported...", cit., pp. 174-175; MICHELLE HANLON y TERRY SHEVLIN, "Book-Tax Conformity for Corporate Income: An Introduction to the Issues", en *Tax Policy and the Economy*, JAMES M. POTERBA (ed.), MIT, 2005, pp. 115 y 117. DANIEL SHAVIRO, "The Optimal Relationship between Taxable and Financial Accounting Income: Analysis and a Proposal", en *New York University Law and Economics Working Papers*, 2008, disponible en [http://lsr.nellco.org/cgi/viewcontent.cgi?article=1110&context=nyu_lewp], consultada el 15 de julio de 2010. Estas posiciones parecen haber influido también, aunque timidamente, en la doctrina europea: WOLFGANG SCHÖN, "The Odd Couple: A Common Future...", cit., pp. 121 y 143. WOLFGANG SCHÖN, "Tax and Corporate Governance: a Legal Approach", en *Tax and Corporate Governance*, WOLFGANG SCHÖN (ed.), Berlin-Heidelberg, Springer, 2008, p. 58 haciendo especial hincapié en las retribuciones de administradores y gestores basadas en el beneficio aunque incidiendo también en el hecho de que el cálculo de los mismos sobre resultados después de impuestos puede mitigar la tendencia de los gestores a sobreestimar los beneficios contables.

23 Sobre el *gap* puede consultarse, con abundancia de datos empíricos: LILLIAN M. MILLS y GEORGE A. PLESKO, "Bridging the Reporting Gap: A Proposal for More Informative Reconciling of Book and Tax Income", *National Tax Journal*, 2003, pp. 867-868.

24 Especialmente contundente en este sentido: DAVID I. WALKER, "Financial Accounting and Corporate

que conviene reparar en un argumento al que la doctrina norteamericana parece no haber prestado atención pudiendo encontrarse alguna referencia al mismo en autores europeos. La idea conforme a la cual los modelos de dependencia pueden reforzar los mecanismos de buen gobierno corporativo parece demasiado centrada en una noción de empresa de gran dimensión generalmente cotizada en mercados secundarios. Es precisamente a los gestores de este tipo de sociedades a quienes suele interesar el sobredimensionamiento del beneficio contable (de cara a actuales y potenciales inversores) para el cual, teóricamente, la dependencia del balance fiscal podría suponer un freno. Sin embargo, las empresas de dimensiones más modestas y, sobre todo, no cotizadas, no suelen tener un particular interés en mostrar beneficios extraordinarios, sobre todo si ello es a costa de sufrir una tributación más elevada; antes bien, en este tipo de entidades, sobre todo en aquellos sistemas en los que rigen modelos de determinación, la estrategia suele consistir en una infravaloración premeditada de los resultados contables (constitución de reservas ocultas) con una evidente finalidad fiscal²⁵. En todo caso, este doble escenario depende también, en muy buena medida, de los medios de financiación de la empresa. Para sociedades relativamente cerradas, con financiación prioritaria de préstamos bancarios, es evidente que la obtención de beneficios muy elevados no parece un objetivo prioritario²⁶ lo que, por el contrario, resulta determinante si la financiación se obtiene esencialmente en los mercados secundarios. En definitiva, lo que pretendemos señalar es que el argumento que relaciona el modelo de dependencia con el buen gobierno de las empresas depende, en buena medida, del tipo de contribuyente frente al que nos encontremos y, en buena parte también, del funcionamiento, la perfección y el recurso efectivo a los mercados de capitales en el ámbito territorial en que dichos contribuyentes despliegan su actividad.

En todo caso debe advertirse que tanto el argumento clásico (la idea de simplificación) como el más moderno (refuerzo del buen gobierno corporativo) no constituyen en realidad un fundamento dogmático para los modelos de dependencia sino que se limitan a describir algunas de sus ventajas prácticas. En

Behavior", *Washington and Lee Law Review*, 2007, pp. 971 y ss.

25 Como se ha indicado en la doctrina alemana: WOLFGANG SCHÖN. "The Odd Couple: A Common Future...", cit., p. 143. En este sentido NOWOTNY indica que el modelo de dependencia constituye un incentivo a crear y retener reservas ocultas: CHRISTIAN NOWOTNY. "Taxation, Accounting and Transparency: The Missing Trinity of Corporate Life", en *Tax and Corporate Governance*, WOLFGANG SCHÖN (ed.), Berlin-Heidelberg, Springer, 2008, p. 107.

26 Incluso llegar a ser contraproducentes pues los potenciales prestamistas podrían llegar a sospechar de dichos beneficios y de que los mismos en realidad enmarquen una distribución encubierta del capital que es, a la postre, su cifra de garantía.

definitiva estas ideas no aportan argumentos contundentes para justificar que la base imponible de los impuestos que recaen sobre el beneficio deba descansar total o parcialmente sobre la normativa de origen contable. Seguramente por ese motivo, y desde antiguo, la doctrina partidaria de los modelos de dependencia ha elaborado tesis con formulaciones del todo diversas pero que, a la postre, inciden en la misma idea: la normativa contable y la normativa fiscal, en definitiva, el resultado contable y la base imponible del impuesto sobre sociedades comparten la misma finalidad y ello es lo que justifica que la segunda pueda descansar total o parcialmente sobre la primera. Si esta afirmación es cierta los modelos de dependencia pueden entenderse justificados y, además, acarrear las ventajas prácticas antes descritas.

Como antes señalamos, la idea de que ambos conjuntos normativos comparten una misma finalidad se ha formulado repetidamente en los últimos años, desde perspectivas y tradiciones jurídicas muy diversas. Así, por ejemplo, en la doctrina alemana, fundamentalmente desde los años setenta²⁷, se viene sosteniendo que la Hacienda pública no es más que un socio "oculto" (*Stiller Teilhaber*) de la sociedad al que le interesa tan poco que el beneficio se sobredimensione o se reduzca indebidamente como a cualquier otro partícipe²⁸. Aunque en términos menos precisos, esa misma idea late en la doctrina italiana que defiende, de forma prácticamente unánime, que el modelo de dependencia se justifica precisamente por las exigencias del principio de capacidad económica, en cuanto la remisión al ordenamiento contable, caracterizado esencialmente por la necesidad de mostrar la imagen fiel del patrimonio y los resultados de la empresa justifica *per se* el respeto de las exigencias constitucionales del derecho tributario²⁹.

27 No obstante, y aunque de forma no sistemática, la misma idea se venía expresando en la jurisprudencia alemana desde principios del siglo XX. En este sentido FREIDANK y VELTE la descubren en la sentencia del Tribunal Real Administrativo Prusiano 2 de julio de 1902: CARL-CHRISTIAN FREIDANK y PATRICK VELTE. "Quo vadis Maßgeblichkeit? Eine Analyse aus rechtshistorischer, steuersystematischer und betriebswirtschaftlicher Sicht", *Steuer und Wirtschaft*, n.º 2, 2010, p. 186.

28 La doctrina alemana en este sentido es inabarcable. Una buena síntesis de la misma puede verse en ANDRÉS BÁEZ MORENO. "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., p. 98. Resulta extraordinariamente interesante comprobar cómo la doctrina norteamericana más reciente parece llegar a la misma conclusión, sin conexión aparente con las tesis tradicionales europeas. Así, se apunta en Estados Unidos que el impuesto sobre sociedades convierte a la Hacienda pública en el mayor accionista minoritaria de la mayor parte de las sociedades: MIHIR A. DESAI. "The Degradation of Reported...", cit., pp. 174-175, con ulteriores referencias.

29 Sobre la doctrina italiana a este respecto y su influencia en España puede verse: ANDRÉS BÁEZ MORENO. "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 127 y ss.

Dictaminar el acierto de estas tesis requiere profundizar en algunas cuestiones de las que nos ocuparemos en el siguiente epígrafe pues ni muchísimo menos resultan evidentes a primera vista. Lo que sí conviene dejar claro desde ahora, y con esto puede adelantarse en cierto modo nuestra posición, es que las tesis que identifican los fines de los balances mercantil y fiscal, justificando con ello los modelos de determinación, lo hacen, por regla general, partiendo de un concepto predeterminado de beneficio. En definitiva, cuando se dice que ni a la normativa contable ni a la normativa fiscal les interesa que el beneficio se vea sobrevalorado o minusvalorado, o cuando se entiende que la imagen fiel contable es la máxima garantía del principio de capacidad económica se parte de la existencia de un concepto ontológico de beneficio y, en definitiva, de renta. Si bien se mira, estas tesis se ven obligadas a asumir la existencia de un beneficio de referencia único, común a la disciplina contable (acreedores privados) y tributaria (acreedor público), y que la propia lógica del modelo de dependencia viene a identificar precisamente con el resultado a efectos mercantiles. Estas tesis, que ya hemos tenido ocasión de criticar en ocasiones anteriores³⁰, merecen una consideración detenida pues el concepto de beneficio (o de renta) parece intrínsecamente ligado a la finalidad que pretenda su determinación y, así, se hace totalmente imprescindible considerar cuál pueda ser la finalidad de la normativa contable y concluir si la misma es o no conforme a las finalidades, objetivos y requerimientos constitucionales que impregnan el derecho tributario. Es en definitiva ese análisis el que puede arrojar cierta luz sobre la justificación y, en su caso, el ámbito de aplicación de los modelos de dependencia.

2. LAS FINALIDADES DEL BALANCE MERCANTIL Y EL BALANCE FISCAL, Y LOS MODELOS DE DETERMINACIÓN

Como indicamos anteriormente, desde un punto de vista de estricta política tributaria, la adecuación de los modelos de relación entre Balance mercantil y fiscal depende, esencialmente, de las finalidades propias de cada uno de ellos y, en definitiva, de si las mismas aconsejan o no que la determinación de la base imponible de los impuestos empresariales se haga descansar total o parcialmente sobre las normas que disciplinan el resultado contable. Antes de analizar pormenorizadamente esta cuestión conviene poner de manifiesto un extremo cuya relevancia suele perderse de vista y que, a estos efectos, resulta determinante.

³⁰ ANDRÉS BÁEZ MORENO. "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 100 y ss.

Una vez superadas ciertas controversias decimonónicas, lo cierto es que desde una perspectiva cualitativa, parecen existir pocas discusiones en torno a qué debe entenderse por renta. Desde esta perspectiva, podría pensarse que la discusión en torno a los modelos de dependencia o de balance autónomo no deja de ser un tanto artificial pues, al margen de algunas diferencias de calificación permanentes (p. ej., no deducibilidad fiscal de sanciones administrativas), de beneficios fiscales (p. ej., amortizaciones aceleradas) o de normas fiscales antiabuso (p. ej., reglas sobre precios de transferencia), los componentes positivos y negativos de renta deberían coincidir forzosamente tanto si manejamos criterios o finalidades contables como estrictamente fiscales. Esta idea no admite discusión si contemplamos la renta total obtenida por una entidad en todos sus años de existencia como diferencia entre sus ingresos y sus gastos totales. No obstante, en todos los países del mundo el principio de anualidad es una exigencia pragmática irrenunciable y es precisamente aquí donde surgen las posibles diferencias de perspectiva. Ya no se trata, en definitiva, de identificar los componentes positivos y negativos que determinan lo que la renta sea, sino de articular toda una serie de reglas que permitan imputar dichos componentes a uno u otro ejercicio para determinar no ya la renta total (y final) de una sociedad sino el beneficio o la pérdida del ejercicio. En definitiva, y como ha señalado con gráfica expresión el profesor SCHÖN, el verdadero problema es la imputación temporal³¹ de los distintos componentes de la renta a uno u otro ejercicio. Es desde esta perspectiva desde la que conviene analizar la confluencia o divergencia de fines entre el Balance mercantil y el Balance fiscal. Para llegar a conclusiones adecuadas sobre el particular es necesario, en primer lugar, determinar cuál pueda ser la finalidad del Balance fiscal para estudiar a continuación si la finalidad(es) propia(s) del Balance mercantil aconsejan o no la adopción de un modelo de dependencia.

i. EL BALANCE FISCAL Y EL GRAVAMEN DE LA CAPACIDAD ECONÓMICA ACTUAL. LA CONSIDERACIÓN SIMÉTRICA DE LOS COMPONENTES DE RENTA

Con frecuencia se ha pretendido sostener que a partir de las finalidades propias del derecho tributario no era posible determinar reglas concretas ni deducir exigencias precisas en torno al diseño de las normas que integran el Balance fiscal. Se sostiene, en resumidas cuentas, que la finalidad de allegar recursos

31 WOLFGANG SCHÖN, "International Accounting Standards...", cit., p. 433.

para la financiación del gasto público no puede ser una guía para el diseño de la base imponible de los impuestos que recaen sobre el beneficio empresarial³². Evidentemente, planteada en esos términos, la finalidad propia del Balance fiscal difícilmente permite llegar a conclusiones particulares sobre cuál sea el diseño adecuado de dicho Balance. Sin embargo, y como hemos señalado en otras ocasiones siguiendo de cerca la doctrina alemana, la finalidad del derecho tributario no consiste exclusivamente en recaudar sino en recaudar de una determinada manera, esto es, junto a la finalidad primaria de la norma tributaria recaudatoria (obtención de recursos) existen finalidades de carácter secundario de las que sí es posible extraer consecuencias más concretas³³. Y, desde luego, parece bastante evidente que, a la hora de diseñar cómo deben configurarse las normas tributarias recaudatorias, el principio de capacidad económica juega un papel determinante.

Teniendo en cuenta estas reflexiones generales parece bastante obvio que el principio de capacidad económica, al menos por lo que se refiere al gravamen de los beneficios empresariales, exige que los mismos sean efectivos –no meramente ficticios– de lo que a su vez se deduce la necesidad de que las reglas que integran el Balance fiscal desemboquen en la determinación de un beneficio (base imponible) actual. Para que ello sea así la doctrina viene entendiendo, en los últimos tiempos, que los componentes positivos y negativos de renta deben ser tenidos en cuenta de forma simétrica³⁴, de modo que los gastos se imputen al ejercicio en que se computen los ingresos que contribuyen a generar. Por el contrario, la articulación de reglas diversas para los componentes positivos (ingresos) y negativos (gastos) conducirá a la determinación de un beneficio ficticio –en el sentido de no actual– provocando una anticipación de gravamen o, lo que es más frecuente, un diferimiento del mismo respecto del momento

32 En concreto respecto al Balance fiscal: WOLFGANG SCHÖN. "Eine Zukunft für das Maßgeblichkeitsprinzip", en *Steuerliche Maßgeblichkeit in Deutschland und Europa*, WOLFGANG SCHÖN (ed.), Köln, Otto Schmidt, 2005, p. 9. Esta es una tesis que se utiliza con frecuencia en el Derecho tributario. Pueden verse múltiples referencias en ANDRÉS BÁEZ MORENO. *Los negocios fiduciarios en la imposición sobre la renta*, Pamplona, Aranzadi, 2009, pp. 97 y ss.

33 En relación con los problemas específicos de la imposición empresarial: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 116-126. JUAN ZORNOZA Y ANDRÉS BÁEZ. "Definition of assets and capitalization...", cit., pp. 285-287.

34 A este principio de simetría hemos hecho referencia en publicaciones anteriores, detallando sus efectos concretos. En términos generales respecto al Balance fiscal: ANDRÉS BÁEZ MORENO. "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 116-126; 154-259. Respecto al concepto de activo: JUAN ZORNOZA Y ANDRÉS BÁEZ. "Definition of assets and capitalization...", cit., pp. 285-286. Debe señalarse que incluso los más firmes partidarios del modelo de dependencia –y de la tesis del *partícipe oculto*– hacen referencia en tiempos recientes al principio de simetría: WOLFGANG SCHÖN, "Eine Zukunft...", cit., pp. 12, 52-54.

óptimo para su imputación. Obviamente esto no quiere decir que el principio de capacidad económica y la necesidad gravar beneficios reales (actuales) conduzca a que el Balance fiscal deba convertirse en una simple cuenta de cobros y pagos elaborada sobre la base del criterio de caja³⁵. Razones de toda índole aconsejan que tanto el Balance mercantil como el Balance fiscal se elaboren sobre la base del denominado principio de devengo, esto es, sobre la corriente real de bienes y servicios que los ingresos y los gastos representan. El problema consiste, obviamente, en desentrañar si las reglas mercantiles-contables que concretan la imputación temporal de ingresos y gastos son o no adecuadas a los principios y finalidades propios del Balance fiscal que acaban de exponerse. A ello dedicaremos el siguiente epígrafe.

ii. BALANCE MERCANTIL DE PROTECCIÓN, BALANCE MERCANTIL INFORMATIVO Y PRINCIPIOS FISCALES

En los últimos tiempos la respuesta a la cuestión que dejábamos planteada con anterioridad se ha complicado sobremanera, al menos por lo que se refiere a algunos sistemas contables y fiscales europeos. Tradicionalmente, el problema se planteaba en relación con un modelo contable orientado esencialmente al mantenimiento del capital social y la consiguiente protección de los acreedores sociales, pues este era precisamente el entendimiento que algunos Estados Miembros de la UE (señaladamente Alemania) hacían de las escasas reglas de valoración contenidas en la Cuarta Directiva del Consejo de 25 de julio de 1978 relativa a las cuentas anuales de determinados tipos de sociedad (Directiva 78/660/CEE, en adelante IV Directiva). No obstante, desde el año 2000, la normativa contable europea sufre un importantísimo proceso de reforma, aún inconcluso³⁶, que ha venido a alterar sustancialmente la concepción y finalidades propias de la contabilidad mercantil convirtiendo a la misma más en un instrumento informativo que de protección. Como ha señalado con acierto el Profesor SCHÖN, referirse a modelos de dependencia en contextos contables orientados por el principio de protección de los acreedores significa algo muy distinto a hacerlo cuando la contabilidad se configura como un instrumento de información para

35 Aunque no faltan propuestas en este sentido: NORBERT HERZIG. "IAS/IFRS und steuerliche Gewinnermittlung...", cit., pp. 334-439.

36 Sobre este proceso con especial referencia a España: JOSÉ MANUEL CALDERÓN CARRERO y ANDRÉS BAIZ MORENO. "La armonización contable europea. Las NIC/NIF y su influencia en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades", en AA.VV. *Comentarios al Texto Refundido del impuesto sobre sociedades*, Aranzadi-Thomson, Pamplona, 2010.

los inversores³⁷. Así pues, en un trabajo esencialmente comparativo, debe analizarse la cuestión propuesta para los dos sistemas contables básicos que, aún hoy, conviven en Europa y, en general, en el resto del mundo.

Los modelos contables tradicionales, al menos en la Europa continental³⁸, se venían caracterizando, incluso tras la aprobación de la IV Directiva, por una marcada orientación a la protección del capital social como cifra de garantía de los acreedores sociales. Justificar dicha orientación resultaba muy sencillo: si en las sociedades que limitan la responsabilidad de los socios, el capital es la garantía de cobro de los acreedores, deben adoptarse medidas que impidan a la sociedad repartir beneficios de dudosa existencia, por cuanto ello supondría necesariamente descapitalizar la sociedad en perjuicio de sus acreedores. Entre los mecanismos de protección del capital destaca muy especialmente la normativa contable y, en particular, las exigencias que derivan del denominado principio de prudencia y que, en términos muy sintéticos, imponen a la empresa una consideración extraordinariamente pesimista del resultado del ejercicio que impida anticipar beneficios dudosos o inexistentes que eventualmente pudieran repartirse como dividendos. Analizar, aun de forma somera, las implicaciones normativas de este principio resultaría imposible en un trabajo de estas características³⁹ pero, a los efectos que aquí interesan, pueden exponerse algunas ideas esenciales.

La mejor manera de entender las consecuencias del principio de prudencia contable, al menos en su configuración más tradicional, quizás sea descomponer sus distintas subvertientes. En este sentido, se ha defendido tradicionalmente que el citado principio afecta tanto a los componentes positivos de renta, imponiendo su imputación contable sólo en el momento en que se entiendan realizados (subprincipio de realización) como a los componentes negativos, exigiendo su registro en cuanto sean previsibles (subprincipio de asimetría). Así se explican las reglas contables de imputación temporal de ingresos, que

37 WOLFGANG SCHÖN. "The Odd Couple: A Common Future...", cit., p. 135.

38 Conviene tener en cuenta que la perspectiva adoptada por Gran Bretaña, y otros Estados miembros de su entorno, era extraordinariamente distinta. Seguramente la propia amplitud y el carácter de mínimos de la IV Directiva permitían albergar bajo la misma norma armonizadora sistemas contables de orientación muy diversa. En este sentido resulta muy llamativo que la IV Directiva consagrara la supremacía del principio de prudencia en todas sus versiones lingüísticas, excepto en la inglesa. En ese sentido: LISA EVANS y CHRISTOPHER NOBES. "Some mysteries relating to the prudence principle in the Fourth Directive and in German and British law", *European Accounting Review*, vol. 5, Issue 2, 1996, p. 368.

39 Para una exposición detallada con múltiples referencias a la doctrina alemana: ANDRÉS BÁEZ MORENO. "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 101 y ss.; y CHRISTIAN NOWOTNY. *Taxation Accounting and Transparency...* cit., p. 104.

tienden a retrasar la misma extraordinariamente, y las diversas instituciones del Derecho Contable orientadas a la anticipación de componentes negativos (reglas de resistencia a la activación, reglas referidas a provisiones para riesgos y gastos o reducciones de valor de activo). Es obvio, que en un contexto de conservación del capital para la protección de los acreedores sociales estas reglas cobran pleno sentido pues su efecto esencial es, cuanto menos, un diferimiento de beneficios que impide, lógicamente, el reparto de rentas inexistentes. Que estas reglas sean conformes a las exigencias propias del Balance fiscal es cuestión bien distinta y a ella haremos referencia seguidamente.

Como ya tuvimos ocasión de señalar con anterioridad las exigencias del principio de capacidad económica, particularmente por lo que se refiere a su faceta de gravamen de un beneficio actual, pueden entrar en conflicto con los sistemas contables marcadamente asimétricos como son aquellos fuertemente influidos por el principio de prudencia⁴⁰. Es obvio, por otro lado, que cualquier sistema contable se caracteriza por un cierto grado de prudencia⁴¹ por lo que la asimetría en la consideración de componentes positivos y negativos de renta es más una cuestión de grado. En todo caso, los modelos contables tradicionales europeos han permitido e incluso han considerado como política sana de balances la constitución de reservas ocultas⁴² y, por mucho que en las últimas décadas se haya tratado de corregir dicha práctica⁴³, lo cierto es que las reglas contables, incluso en la actualidad, pueden seguir alentando la infravaloración de activos y sobrevaloración de pasivos. Es obvio que ese entendimiento del principio de prudencia que entraña en definitiva una asimetría de grado máximo puede entrar en conflicto, sin duda alguna, con las exigencias propias del Balance fiscal y, en definitiva, del derecho tributario, pese a que ello dependerá

40 De forma detallada: ANDRÉS BÄEZ MORENO. "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 154-259.

41 En este sentido debe tenerse en cuenta que también el Marco Conceptual de las normas IAS/IFRS –que no constituye un modelo contable de protección– incluyen el principio de prudencia entre el elenco de normas valorativas aunque con matices determinantes a los que se hará alusión posteriormente.

42 Sobre el concepto de reserva oculta, su significado mercantil y su trascendencia fiscal: ANDRÉS BÄEZ MORENO. "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 207-258.

43 En este sentido ha indicado el Profesor SCHÖN, en relación con la sentencia del Tribunal Supremo norteamericano *Thor Power*, citada con anterioridad, que la crítica del Tribunal podía estar justificada en relación con las normas tradicionales de contabilidad que permitían a los gestores infravalorar deliberadamente el beneficio de la entidad creando reservas ocultas. Esa crítica no estaría justificada, desde el punto de vista fiscal, por lo que se refiere a las normas contables modernas que pretenden ofrecer una visión fiable y simétrica de la situación financiera de la compañía a los inversores (WOLFGANG SCHÖN. "The Odd Couple: A Common Future...", cit., p. 135).

en últimas de la función que se asigne a los impuestos que gravan el beneficio empresarial.

Sea como fuere, prosiguiendo con el hilo de nuestro discurso, la importancia creciente de los mercados de capitales y las consiguientes necesidades de información de los inversores (actuales y, sobre todo, potenciales) provocaron la rápida obsolescencia de unas normas pensadas para proporcionar una información deliberadamente incompleta (por asimétrica). Si a ello se añade que la reforma del Derecho societario operada en Estados Unidos en la década de los 80 atenuó de forma muy intensa la importancia del concepto de capital social⁴⁴, podrá comprenderse con facilidad cómo el nuevo modelo contable anglosajón deja atrás el principio de prudencia como criterio valorativo esencial, potenciando un reflejo simétrico –criterios semejantes para componentes positivos y negativos de renta– de la situación patrimonial de la empresa. Este tránsito hacia una contabilidad informativa no ha caracterizado exclusivamente al Derecho contable norteamericano. Por el contrario, el modelo contable resultante de los *International Accounting Standards* o *International Financial Reporting Standards* –IAS/IFRS–, que ha partido siempre de dicha finalidad esencialmente informativa⁴⁵, es el que ha servido de orientación en la reciente reforma contable europea. Esta nueva orientación del Balance mercantil obliga a plantearse, igual que lo hicimos respecto a las normas contables tradicionales, su posible compatibilidad con los principios propios del derecho tributario y, en particular, del Balance fiscal.

Lo cierto es que desde que la Comisión Europea comenzó a diseñar su nueva estrategia contable, en el sentido de acercar la normativa comunitaria a los estándares internacionales (US GAAP o IAS/IFRS) cierta doctrina europea mostró una férrea oposición a la utilización a efectos tributarios de ese nuevo modelo contable. En este sentido muchos partidarios tradicionales del modelo de dependencia admitieron con resignación que la reforma contable terminaría desembocando en una separación definitiva de la contabilidad mercantil y la base imponible de los impuestos empresariales. Sobre todo en Alemania, se ha venido sosteniendo que la finalidad esencialmente informativa de los modelos

⁴⁴ Al carácter determinante de este cambio del Derecho societario hace referencia WOLFGANG SCHÖN, "The Odd Couple: A Common Future...", cit., p. 134. Sobre esta cuestión con más profundidad: WOLFGANG SCHÖN, "The Future of Legal Capital", *European Business Organization Law Review*, n.º 5, 2004, pp. 429-448.

⁴⁵ En efecto, el Marco Conceptual de IAS, 1º señala que la finalidad de los estados financieros consiste en proporcionar información sobre la situación financiera, los cambios de ésta y la capacidad de generar renta de la empresa que sea útil para la toma de decisiones a un conjunto amplio de usuarios.

contables internacionales los convertía en inadecuados para integrar, siquiera parcialmente, el régimen de determinación de la base imponible de los Impuestos que recaen sobre el beneficio empresarial⁴⁶. Aunque lo cierto es que en ocasiones parece que el motivo de fondo (difícilmente confesable) de esta posición es que un modelo de dependencia respecto a las normas IAS/IFRS redundaría en una mayor tributación⁴⁷ —o al menos en una tributación anticipada— conviene detenerse brevemente sobre la pretendida incompatibilidad de los modelos contables informativos y los principios propios del Balance fiscal.

Creemos, y así lo hemos defendido en otras ocasiones⁴⁸, que unas normas contables dirigidas esencialmente a proporcionar una información profunda, simétrica y útil a diferentes colectivos interesados en la situación financiera de la empresa, no resultan *per se* contrarias a las finalidades propias del Balance fiscal. Es más, si los modelos contables internacionales se caracterizan por un retroceso notable del principio de prudencia y por una tendencia al tratamiento simétrico de los componentes positivos y negativos de renta podría incluso llegar a pensarse que tales modelos pueden ser más adecuados desde una óptica tributaria que los basados estrictamente en la protección de los acreedores sociales. En definitiva, y como concluimos anteriormente, las principales críticas a la vinculación del Balance fiscal a unas reglas contables tradicionales venían de la mano de la notable asimetría que caracterizaba a éstas. Así pues, una contabilidad que acerca notablemente las convenciones que rigen la imputación temporal de los componentes positivos y negativos de renta quizás sea más idónea a efectos estrictamente tributarios⁴⁹.

Es obvio, no obstante, que tampoco los balances IAS/IFRS son perfectamente coherentes con las finalidades propias y las exigencias que caracterizan al derecho tributario; aunque tendremos ocasión de hacer referencia detallada a esta cuestión más adelante, conviene anticipar que, desde una óptica fiscal, los criterios de imputación temporal de ingresos y beneficios propios de IAS/IFRS pueden plantear notables problemas, en la medida en que su aplicación puede conducir, en algunos casos, al gravamen de beneficios no realizados y que, además, emplean nociones como la de valor razonable (*fair value*). Pero la

46 Véase la abundante doctrina alemana sobre el particular en: ANDRÉS BÁEZ MORENO. "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., p. 464 (nota 276).

47 Como parece reconocer con absoluta normalidad el Profesor WOLFGANG SCHÖN. "The Odd Couple: A Common Future...", cit., pp. 117; 135.

48 ANDRÉS BÁEZ MORENO. "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 464-467.

49 Más adelante tendremos ocasión de analizar detalladamente dichas convenciones y su relación con los conceptos de activo, pasivo y valoración.

pregunta, desde una perspectiva de política fiscal, no es si el modelo IAS/IFRS es asumible en su totalidad desde una óptica tributaria —si la finalidad de los IAS/IFRS coincide plenamente con la del Balance fiscal—, haciendo innecesario cualquier ajuste extracontable, sino si dicho modelo es, en términos generales, más adecuado que el que subyace a una contabilidad tradicional de protección⁵⁰. Y, de acuerdo con los argumentos antes expuestos, parece ser así. En este punto, ni siquiera creemos que sea acertada la posición defendida recientemente por el Profesor SCHÖN en el sentido de que la opción por un modelo contable conservador o informativo dependerá de la profundidad y eficiencia de los mercados de capitales. Según el Profesor alemán sólo será posible asumir un modelo informativo —que puede conducir al gravamen de beneficios no realizados— en un contexto en el que los mercados de capitales asumen y confían plenamente en las ganancias no realizadas que lucen en los balances, proporcionando a sus titulares medios líquidos suficientes para hacer frente al pago de los tributos que puedan derivarse del registro contable de tales beneficios no realizados⁵¹. Si tal circunstancia no se da sería necesario acudir a unas reglas contables de carácter asimétrico. Creemos que en las afirmaciones del Profesor SCHÖN subyacen demasiadas presunciones. En primer lugar que las reglas IAS/IFRS conducen a un gravamen generalizado y sistemático de beneficios no realizados y, en segundo, lugar que el gravamen de beneficios no realizados conduce de forma sistemática a situaciones de iliquidez⁵². En definitiva, la posición del Profesor SCHÖN parece una forma encubierta de defender un modelo contable tradicional y su utilización a efectos fiscales, ya que resulta claro —al menos en los momentos actuales— que en ningún país del mundo los mercados de capitales podrán ser tan eficientes, ni los balances tan perfectos como para que el simple reflejo de una ganancia no realizada pueda constituirse en garantía de un crédito. En definitiva, el Profesor SCHÖN sobre la base de dos verdades cuestionables y de un sofisma, trata de defender, a capa y espada, un modelo ya superado y de muy difícil viabilidad.

En todo caso, y si bien los modelos contables informativos pueden resultar más adecuados a efectos fiscales que los modelos tradicionales de protección, conviene no perder de vista que resulta imposible concebir normas contables que encajen a la perfección con los requisitos y exigencias propias del derecho

⁵⁰ En este mismo sentido en Alemania: NORBERT HERZIG y ULRICH RIECK. "Internasionalisierung der Rechnungslegung und steuerliche Gewinnermittlung", en *Die Wirtschaftsprüfung*, 2000, pp. 111-113.

⁵¹ WOLFGANG SCHÖN, "Eine Zukunft...", cit., pp. 52-53.

⁵² Estas son cuestiones de las que nos ocuparemos en detalle más adelante.

tributario. Incluso aunque, desde una óptica temporal un balance simétrico propicie un gravamen más adecuado de la capacidad económica actual, no faltan críticas notables –algunas acertadas y otras no tanto a nuestro juicio– a los IAS/IFRS como punto de partida de la base imponible del Impuesto sobre Sociedades; por ejemplo, por contener más principios que reglas precisas y, en consecuencia, generar opciones contables cuyo tratamiento a efectos tributarios suscita no pocos problemas⁵³. Más allá de estas críticas de detalle lo que pretendemos poner de manifiesto es que cualquier modelo de dependencia será un modelo de dependencia parcial en el que, forzosamente, existirán reglas fiscales especiales de ajuste pues, como ya hemos señalado, no existe ningún modelo contable cuyas reglas sirvan a la perfección a las exigencias que plantea el derecho tributario. Este extremo es el que plantea uno de los mayores problemas aplicativos de los modelos de dependencia parcial, que analizaremos en el siguiente epígrafe.

B. LOS MODELOS DE DEPENDENCIA PARCIAL Y SUS PROBLEMAS APLICATIVOS. ALGUNOS EJEMPLOS AL HILO DE LA IMPUTACIÓN TEMPORAL DE INGRESOS

Conforme a las ideas expuestas hasta el momento pudiera parecer que los modelos de dependencia parcial obedecen a un esquema normativo sencillo y, por consiguiente, de fácil aplicación. El punto de partida es la existencia de buenas razones para vincular la base imponible del impuesto sobre sociedades al resultado contable, que justificaría la inicial remisión a dicha normativa. No obstante, puesto que las finalidades de la contabilidad mercantil y del Balance fiscal difieren siempre en mayor o menor medida, dependiendo del modelo contable al que se efectúe la remisión, el legislador fiscal debe siempre recoger normas tributarias específicas referidas a cuestiones concretas de calificación, valoración o imputación temporal. Así pues la base imponible se calcula corrigiendo el resultado contable mediante la aplicación de las normas de ajuste específicamente previstas en la normativa fiscal. Esta es la lógica a la que obedecen los sistemas de determinación de la base imponible en normativas tan distintas como la española (“... la base imponible se calculará, corrigiendo, mediante la aplicación de los preceptos establecidos en esta Ley, el resultado contable de-

53 Por ejemplo, el Profesor SCHÖN alega que las reglas IAS/IFRS se orientan más al futuro en el sentido de que tratan de dar una imagen dinámica de la capacidad futura de generar rentas, frente a la contabilidad tradicional caracterizada por determinar a partir de datos pasados el valor del patrimonio (WOLFGANG SCHÖN. “Eine Zukunft...”, cit., pp. 48-50); para la crítica a la falta de precisión de los IFRS cfr. JUDITH FREEDMAN. “Financial and Tax Accounting...”, cit., p. 18.

terminado de acuerdo con las normas previstas en el Código de Comercio, en las demás Leyes relativas a dicha determinación y en las disposiciones que se dicten en desarrollo de las citadas normas", artículo 10.3 del TRLIS)⁵⁴, la alemana ("Los empresarios obligados en virtud de una norma legal a llevar libros de contabilidad y presentar cuentas de forma regular o los que lo hagan por propia iniciativa, sin existir dicha norma, determinarán el patrimonio empresarial al final del ejercicio conforme a los principios mercantiles de ordenada llevanza de contabilidad", § 5.1 de la *Einkommensteuergesetz*)⁵⁵ o la británica ("... la base imponible debe determinarse sobre la base de una contabilidad que ofrezca una imagen verdadera y fiel, con los ajustes requeridos o establecidos por la ley a esos efectos", sección 42 de la *Finance Act* de 1998)⁵⁶.

Sin embargo, y esta es una realidad que, de uno u otro modo, se ha hecho patente en todos los países que han asumido modelos de dependencia parcial, la simplicidad del esquema descrito es sólo aparente. El problema que surge con frecuencia es determinar si una cuestión ha sido regulada efectivamente por una norma de ajuste de modo que no procede aplicar la solución contable. Esta falta de claridad puede deberse a múltiples factores pero, en la mayor parte de los casos, obedece al hecho de que las normas de ajuste no se formulan con precisión, por lo que generan ciertas dudas en torno a su ámbito efectivo de aplicación. En otros supuestos, las normas fiscales reproducen de forma íntegra o abreviada reglas contables, dudándose si a las mismas debe atribuírseles el mismo sentido que ostentan en Derecho contable o si, por el contrario, partiendo de las finalidades propias del Balance fiscal, dichas normas pueden adquirir un sentido total o parcialmente diverso. Y esta situación aún puede complicarse más si tenemos en cuenta que en muchos Estados que han asumido un modelo de dependencia parcial, los tribunales han desarrollado normas de ajuste que no parecen encontrar un fundamento claro en normas fiscales específicas sino que son deducidas por los Tribunales a partir de una serie de principios de dudoso origen y condición. Esta circunstancia no sólo se ha producido en Gran Bretaña⁵⁷ donde, como es sabido, la posición de los Tribunales resulta muy peculiar sino en países con una tradición jurídica mucho más conservadora y formalista

⁵⁴ Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades español.

⁵⁵ Ley del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas alemán. Los §§ 5 y siguientes de la EStG contienen múltiples normas de ajuste, aunque el parágrafo 5.1 no haga referencia expresa a los mismos como el artículo 10.3 del TRLIS español.

⁵⁶ Desde ese año la *Finance Act* ha sufrido algunas reformas de interés menor. Sobre esta cuestión puede verse JUDITH FREEDMAN, "Aligning Taxable Profits and Accounting Profits...", cit., p. 5.

⁵⁷ A este respecto pueden consultarse los trabajos de JUDITH FREEDMAN, "Financial and Tax Accounting...", cit., pp. 18-21. ID. "Aligning Taxable Profits and Accounting Profits...", cit., pp. 14-15.

como Alemania⁵⁸. Prescindiendo de estos últimos casos, siempre más complejos, queremos ilustrar las dificultades que entrañan los modelos de dependencia parcial con dos casos reales extraídos de la jurisprudencia y doctrina administrativa españolas pero que guardan una muy notable simetría con otros que se han descrito en la doctrina alemana, británica o incluso norteamericana.

El primer caso hace referencia al problema que siempre implica conocer cuál es el alcance exacto de las normas de ajuste extracontable pues, como antes señalamos, dichas normas deben ser interpretadas y su contenido no resulta ni mucho menos evidente. Nos referimos en particular al problema de la tributación de las operaciones de *sale and lease back* (retroleasing) en el impuesto sobre sociedades español. El TRLIS contempla, como es sabido, dos regímenes fiscales para el contrato de arrendamiento financiero. El primero, mal llamado ordinario, admite la deducción de los gastos de amortización del elemento patrimonial por el arrendatario, así como los gastos financieros que todo contrato de *leasing* comporta siguiendo por consiguiente el régimen contable (art. 11.3 del TRLIS y regla de valoración 8ª.1.2 del Plan General de Contabilidad de 2007 o PGC 2007). Por el contrario, para determinados contratos de arrendamiento financiero, cuyas características no procede enumerar de forma detallada en este momento, el régimen fiscal es sustancialmente más ventajoso (y distinto al régimen contable) pues se permite al arrendatario (con algunos límites) deducir las cuotas de *leasing* pagadas tanto en la parte que se corresponde con la recuperación del coste del bien como en la correspondiente a la carga financiera del contrato (art. 11.5 del TRLIS). Conviene tener en cuenta que el artículo 11.3 del TRLIS recoge una norma especial para aquellos casos en los que el activo cedido en arrendamiento financiero haya sido previamente transferido por el arrendatario al arrendador (operaciones de *lease back*⁵⁹) conforme a la cual dicha operación no comportaría plusvalía alguna para el titular inicial ni tampoco un cambio de valor del bien a efectos de amortización; en la medida en que dichas operaciones no son más que métodos de financiación ese sería el régimen de

58 En este sentido, y aunque sin duda se trata de un caso extremo, debe hacerse mención a la Sentencia del *Bundesfinanzhof* de 3 de febrero de 1969 conforme a la cual, y de acuerdo con los propios principios del Derecho tributario —entre otros el principio de gravamen del beneficio completo— las opciones de activación contable suponen deberes de activación fiscal y las opciones contables de inclusión en pasivo prohibiciones fiscales de inclusión en el pasivo. Sobre esta sentencia, en términos críticos, y en castellano: ANDRÉS BÁEZ MORENO. “Normas contables e impuesto sobre sociedades...”, cit., pp. 199-207.

59 Se trata de operaciones muy comunes en la práctica y que, al menos en su configuración original, lo único que pretendían era constituir formas de financiación para los titulares originales que afloraban plusvalías ocultas sobre todo cuando el contrato de *lease back* recaía sobre bienes inmuebles.

tributación correspondiente. Ese régimen es idéntico al previsto en la regla de valoración 8a.3 del PGC 2007. No obstante, debe ponerse de manifiesto que el artículo 115 del TRLIS —que regula un régimen más beneficioso para el arrendamiento financiero y que es el que se aplica con mayor frecuencia— no ha introducido semejante regla respecto al *lease back*. En este sentido, y cuando se trate de operaciones de retroleasing que pudieran eventualmente caer bajo el ámbito de aplicación del artículo 115 del TRLIS, se plantearía la típica duda que generan los sistemas de dependencia parcial: ¿debe aplicarse sin más el régimen previsto en el artículo 115 del TRLIS concediendo al sujeto pasivo la facultad de deducir la cuota de leasing? o, por el contrario, tratándose de una cuestión —el régimen del retroleasing en los contratos especiales del artículo 115 del TRLIS— no regulada en la norma fiscal ¿procedería aplicar el régimen contable y, de acuerdo con ello, negar cualquier consecuencia tributaria a la operación, a salvo lógicamente de las que se derivan de ser un contrato de financiación? No queremos entrar en esta difícil cuestión que ha hecho correr ríos de tinta en España⁶⁰, sino ilustrar con un ejemplo sencillo que la lógica, en apariencia superficial, que subyace a los modelos de dependencia parcial puede complicarse sobremanera pues resulta imposible calibrar, *a priori*, todos los casos que pueden surgir en la práctica diaria.

Otro ejemplo que puede traerse a colación es el que se refiere, en el impuesto sobre sociedades español, a las reglas de imputación temporal de ingresos, aunque el mismo se incardina en un conjunto de problemas más amplio, que es el que se presenta cuando las reglas fiscales de ajuste coinciden total o parcialmente con las reglas contables. En efecto, como antes señalábamos, el TRLIS español asume un modelo de dependencia parcial que remite la determinación de la base imponible a la normativa contable en términos generales incluyendo, por consiguiente, las reglas referidas a la imputación temporal de los ingresos en cualesquiera situaciones. Sin embargo, el artículo 19.1 del TRLIS (regla incardinada entre las normas de ajuste extracontable) establece que

Los ingresos y los gastos se imputarán en el período impositivo en que se devenguen, atendiendo a la corriente real de bienes y servicios que los mismos representan, con independencia del momento en que se produzca la corriente monetaria o financiera, respetando la debida correlación entre unos y otros.

⁶⁰ Sobre esta cuestión y algunas de las opciones barajadas en España puede verse: ANDRÉS BÁEZ MORENO, *Los negocios fiduciarios...*, cit., pp. 137-156.

Esta realidad ha conducido a sostener que si bien el contenido contable y fiscal del principio de devengo coinciden en gran cantidad de ocasiones, el pronunciamiento expreso de la norma fiscal en una regla de ajuste extracontable podría habilitar soluciones divergentes⁶¹. Se comparta o no este criterio⁶², lo cierto es que el mismo abre interesantes incógnitas en los modelos de dependencia parcial, como demuestra el análisis del interesante problema de la imputación temporal de ingresos en los contratos de larga duración.

Tanto durante la vigencia del Plan General de Contabilidad –en adelante PCG– de 1990 como siendo de aplicación el PGC de 2007, los ingresos por ventas sólo podían reconocerse a efectos de resultados una vez que se hubieran realizado y, en la hipótesis general, dicha realización se produce en el momento en que se transmite el riesgo de pérdida o deterioro al comprador⁶³. Esta regla, que parece bastante evidente, y sobre la que en principio debería coincidir cualquier concepción del principio de devengo, se complica notablemente cuando nos encontramos ante contratos a largo plazo, es decir, aquellos cuyo plazo de ejecución cubre un periodo de tiempo superior al año. En estos casos, la aplicación pura y simple de la regla de realización antes prevista podría provocar un diferimiento en el cómputo del ingreso contrario a las exigencias básicas del principio de imagen fiel⁶⁴. Por ese motivo, y durante el periodo de vigencia del PGC de 1990 se aprobaron, en la Orden Ministerial del 27 de enero de 1993 (Adaptación del Plan General de Contabilidad a las empresas constructoras), reglas especiales sobre la imputación de ingresos en este sector que, en determinadas circunstancias, permitían adelantar su consideración contable conforme al denominado método del porcentaje de realización que supone, en definitiva, reconocer los ingresos de acuerdo con el grado de realización de la obra al cierre del ejercicio. Vigente el PGC de 2007, que recoge (a diferencia de su antecesor) reglas detalladas sobre la imputación de ingresos por ventas, la situación dista

61 En España, en este sentido: RAMÓN FALCÓN Y TELLÁ. “Una corrección al resultado contable no prevista expresamente: las donaciones en el nuevo Impuesto sobre Sociedades”, *Quincena Fiscal*, n.º 5, 1996, p. 8. RAMÓN FALCÓN Y TELLÁ. “Criterios fiscales y contables en la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades: algunas observaciones”, *Revista Técnica Tributaria*, n.º 33, 1996, p. 35.

62 De hecho, hemos criticado esta posición en algunas ocasiones: ANDRÉS BÁEZ MORENO. “Normas contables e impuesto sobre sociedades...”, cit., pp. 304-306.

63 Para el Derecho español y en relación con el PGC de 1990 puede verse: ANDRÉS BÁEZ MORENO. “El principio de reserva de ley tributaria y la base imponible del impuesto sobre sociedades. Una reflexión sobre la inconstitucionalidad del artículo 10.3 del TRLIS”, *Revista Española de Derecho Financiero*, n.º 128, 2005, pp. 873-875. Respecto del PGC vigente puede verse la norma de valoración 14a.2.

64 Que tanto antes como ahora constituye la piedra angular del Derecho Contable español y de las Directivas comunitarias de armonización contable.

de ser clara aunque la Contestación a Consulta del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas –ICAC) de junio de 2009 (BOICAC 78/2009) parece dar a entender que, al menos por lo que se refiere a los ingresos por ventas (frente a los ingresos por prestaciones de servicios) dicho método no sería admisible debiendo utilizarse en todo caso el método del contrato cumplido, con la consecuencia de postergar la imputación de ingresos al ejercicio en que se proceda a entregar la obra terminada⁶⁵. Hasta aquí se ha expuesto la regla contable a la que, en principio, podría entenderse que remite el TRLIS de acuerdo con su artículo 10.3. Como veremos a continuación, cualquiera que sea la interpretación sostenida en el ámbito contable es susceptible de generar dudas y cuestiones en el ámbito fiscal.

Si bien durante la vigencia del PGC 1990 la Administración Tributaria española no pareció encontrar obstáculo alguno para que la imputación de ingresos conforme al método del porcentaje de realización fuera plenamente admisible a efectos fiscales⁶⁶, lo cierto es que no faltarían argumentos para defender lo contrario. En particular, la doctrina alemana⁶⁷ ha insistido, con argumentos plenamente trasladables a cualquier sistema jurídico, en que la aplicación del método del porcentaje de realización a efectos fiscales supondría en realidad gravar ingresos no realizados, con todo lo que ello puede suponer de vulneración de exigencias constitucionales básicas en el derecho tributario⁶⁸. Desde este punto de vista podría sostenerse que el artículo 19.1 del TRLIS impone imputar los ingresos sólo cuando la obra se haya entregado lo que, al mismo tiempo, sería más coherente con las finalidades propias del Balance fiscal⁶⁹.

65 Convendría indicar, en todo caso, que si la intención del nuevo PGC es acercar el Derecho Contable interno a las NIC/NIF, la solución que parece derivarse de la citada Contestación del ICAC se mueve en una línea bien distinta. En efecto la NIC 11 *Contratos de construcción* impone el método del porcentaje de realización en gran cantidad de contratos de ventas a largo plazo. No obstante la necesidad de adaptar el Derecho contable interno de las cuentas individuales a las NIC/NIF es un tema de extraordinaria complejidad sobre el que nos permitimos remitir al lector a: José Manuel, CALDERÓN CARRERO y ANDRÉS BÁEZ MORENO, "La armonización contable europea...", cit.,

66 Pueden consultarse, entre otras, la Resolución de la DGT del 30 de diciembre de 2003 [JUR 2004\85675].

67 Recientemente sobre esta cuestión: WOLFGANG SCHÖN, "Eine Zukunft...", cit., p. 100; más en detalle: NORBERT HERZIG, "IAS/IFRS und steuerliche Gewinnermittlung...", cit., pp. 141-147.

68 El problema del gravamen de los beneficios no realizados lo analizaremos en el último epígrafe de este trabajo.

69 En el fondo, esta conclusión no sería muy distinta a la que se ha llegado en Alemania en un tema muy similar. Después de que, ante una cuestión prejudicial de un tribunal alemán, el TJUE en la sentencia del 27 de junio de 1996 *Waltraud Tomberger contra Gebrüder von der Wethern GmbH* (C-234/04) sostuviera la posibilidad de imputar dividendos a la sociedad participante aún no aprobados por la entidad par-

Pero, de igual manera, en caso de imponerse un criterio más prudente a efectos contables, que difiriera la imputación de ingresos al momento en que se hubiera terminado de cumplir el contrato y entregado el bien, también podrían surgir voces que propusieran una interpretación distinta del concepto de devengo desde una perspectiva fiscal. En efecto, podría argumentarse que el uso del método del contrato cumplido a efectos contables está totalmente condicionado por una aproximación prudente al resultado del ejercicio que, en principio, puede resultar absolutamente contraria a las finalidades propias del Balance fiscal. Junto a ello, como reconocen firmes defensores de una interpretación estricta formal y prudente del principio de devengo, el método del porcentaje de realización parece más acorde con una concepción simétrica como la que parece subyacer al Balance fiscal⁷⁰. Quizás sean estos argumentos los que expliquen que, por ejemplo en Estados Unidos, donde la normativa contable establece la aplicación, según las circunstancias, del método del contrato cumplido o del porcentaje de realización, el § 460 del *Internal Revenue Code* imponga, salvo excepciones muy contadas, la aplicación de este segundo método⁷¹.

Más allá de los ejemplos que se han traído a colación anteriormente lo que interesaba era poner de manifiesto los problemas evidentes de aplicación que generan los modelos de dependencia parcial hacia los que, de uno u otro modo, tienden todos los Estados del mundo. Y, en este punto, conviene indicar que la aplicación de la solución contable o de la solución fiscal, o la decisión en torno a si la supuesta solución fiscal es idéntica o no a la contable, difícilmente puede encontrarse manejando argumentos de carácter literalista. Estos argumentos rara vez conducen a algo en la ciencia jurídica pero, sobre todo, en el ámbito que nos ocupa pueden provocar la opción por un solución que pueda resultar contraria a las finalidades propias del Balance fiscal, cualesquiera que estas sean.

icipada –siempre y cuando se cumplieran determinados requisitos muy estrictos– el *Bundesfinanzhof* alemán (Sentencia del 7 de agosto de 2000, BFH GrS 2/99), manejando esencialmente argumentos constitucionales, vino a sostener que tal regla de imputación no resultaba aplicable a efectos fiscales y, por consiguiente, sólo en el ejercicio en el que existía un acuerdo de distribución de beneficios podía procederse a la imputación temporal del ingreso financiero.

70 WOLFGANG SCHÖN. “Eine Zukunft...”, cit., p. 100, aunque de nuevo vuelve a indicar que la opción por los dos métodos dependerá de la profundidad de los mercados de capitales y la capacidad de la documentación contable para convencer a los posibles prestamistas de la realidad de los ingresos no realizados, tesis a la que nos hemos referido críticamente en páginas anteriores.

71 Sobre esta cuestión: JENS DAMMAN. “Das Verhältniss zwischen handelsrechtlicher und steuerrechtlicher Rechnungslegung in den USA”, en *Steuerliche Maßgeblichkeit in Deutschland und Europa*, WOLFGANG SCHÖN (ed.), Köln, Otto Schmidt, 2005, pp. 660-661.

III. LAS REGLAS BÁSICAS DE RELACIÓN EN LOS MODELOS DE DEPENDENCIA PARCIAL: DETERMINACIÓN MATERIAL Y DETERMINACIÓN FORMAL

Una vez que ha quedado claro que, de uno u otro modo, la mayor parte de los Estados del mundo tienden a configurar sistemas de dependencia parcial, conviene centrarse en las diversas formas de relación que adoptan las normas contables y las normas fiscales para la determinación de la base imponible de los impuestos sobre el beneficio empresarial en los Estados que, efectivamente, asumen dichos modelos de dependencia parcial. Pudiera parecer que esta cuestión carece de todo interés pues la relación que se deriva de los modelos de dependencia parcial consistiría, precisamente, en que las normas contables sean aplicables –al menos en principio– a efectos de determinar la base imponible del impuesto sobre sociedades o de cualquier otro impuesto que pueda recaer sobre las rentas de la empresa o del empresario individual. Sin embargo, este entendimiento resultaría demasiado estrecho y dejaría algunas preguntas sin resolver pues la cuestión resulta en realidad mucho más compleja. A estos efectos, debe hacerse referencia a los conceptos de determinación (dependencia) material y determinación (dependencia) formal.

Es obvio que el principio esencial de relación entre normas contables y normas fiscales en los modelos de dependencia parcial consiste en que la normativa contable es aplicable a efectos de determinar la base imponible en virtud de una remisión, operada por la propia normativa tributaria. Este principio básico, que en la doctrina alemana se conoce como de determinación material (*materielle Maßgeblichkeit*)⁷², admite formulaciones muy diversas⁷³ pero, en todo caso,

⁷² Se trata de un término reconocido ampliamente en la doctrina alemana y que, por influencia de la misma, ha pasado en tiempos más recientes a España. Cfr. respecto a esta cuestión: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 30 y ss. La doctrina anglosajona se refiere simplemente al concepto de *book-tax conformity* sin realizar las distinciones entre determinación material y formal que, como veremos, guían la discusión en Alemania y otros Estados europeos de tradición jurídica continental. Seguramente la relativa novedad de los modelos de dependencia en el Reino Unido o Estados Unidos no han permitido que afloren aún los problemas interpretativos a los que, como veremos, responden los conceptos de determinación material y formal.

⁷³ Las diferencias radican, sobre todo, en la forma de referirse a las normas contables objeto de la remisión. Así, mientras en Alemania o Austria se hace referencia a los principios de ordenada llevanza de contabilidad (*Grundsätze ordnungsmässiger Buchführung*), en España o Francia se remite expresamente a las normas contables, citándolas de forma detallada o mencionando sólo el Plan General de Contabilidad, mientras que en los países anglosajones las fórmulas resultan menos claras. Aunque se trata de detalles en los que no podemos detenernos ahora, esas diversas maneras de formular el principio de determinación material pueden desplegar efectos notables en la manera de interpretar el mismo.

y como ya hemos señalado anteriormente, implica que, de uno u otro modo, con mayor o menor amplitud e intensidad, la normativa contable mercantil sea aplicable a efectos de calificar y cuantificar la renta en los impuestos empresariales. Sin embargo, y como veremos a continuación, este principio denota exclusivamente una de las facetas de la relación entre el Balance mercantil y el Balance fiscal.

Debe tenerse presente que la contabilidad puede contemplarse, cuando se trata de resolver problemas de dependencia, al menos desde una doble óptica. De un lado, y así es como hemos visto que lo entiende el principio de determinación material, como un conjunto normativo al que remite la norma fiscal. Sin embargo la contabilidad puede entenderse también como un resultado contable esto es como la cifra de beneficio o de pérdida concreta que deriva de las cuentas presentadas por una determinada entidad. Y esta distinción resulta del todo relevante pues, según cómo se interpreten las normas contables y como se ejerciten las diversas opciones que la normativa contable recoge, el resultado contable podrá ser uno u otro. En definitiva, la duda se plantea en torno a si, en los sistemas de dependencia parcial, se remite única y exclusivamente a las normas contables como tales, permitiéndose una aplicación de las mismas a efectos exclusivamente fiscales, o si, por el contrario, la norma fiscal parte del resultado contable concreto de la empresa variando éste, exclusivamente, en lo que derive de las normas de ajuste extracontable. Este segundo entendimiento de la remisión es lo que se conoce, particularmente en la doctrina alemana, como determinación formal (*formelle Maßgeblichkeit*)⁷⁴.

Lo cierto es que la discusión en torno a la vigencia del principio de determinación formal, en los países que han asumido modelos de dependencia parcial, ha sido escasa⁷⁵. Seguramente en ello ha influido, de un lado, la escasa tradición de los modelos de dependencia en algunos países —que ha provocado que la discusión no llegue siquiera a plantearse— y, de otro, que en muchos países ligados a una teoría tradicional de la aplicación de las normas, ni siquiera se conciba que una norma a la que remite el derecho tributario pueda interpretarse de forma divergente a como se hace en su ordenamiento de origen. En efecto, la mayor parte de los países que adoptan un modelo de determinación material asumen

74 Aunque en Alemania este principio se ha vinculado de forma exclusiva, al menos en su formulación legal por parte del § 5.1.2 de la EStG, a las opciones contables y fiscales.

75 Sólo en Alemania ha existido una verdadera inquietud en torno a este problema. En tiempos más recientes, aunque de forma algo más superficial, también se han considerado estas cuestiones en Italia y España; cfr. ANDRÉS BÁEZ MORENO, "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 46 y ss.

que, siempre que no exista una norma de ajuste, las opciones contables o las interpretaciones de las normas contables, si son correctas desde una perspectiva estrictamente mercantil, deben mantenerse a efectos fiscales. No creemos que sea este el lugar adecuado para reflexionar sobre el acierto de dichas tesis, desde la perspectiva de la Teoría General del Derecho⁷⁶ pero, en todo caso, sí que queremos aportar algunos argumentos que apuntan a la necesidad de que el principio de determinación material sea en todo caso respaldado por el de determinación formal. En definitiva, más allá de que la vinculación al concreto resultado contable venga impuesto de forma explícita o implícita por el derecho tributario⁷⁷, existen buenas razones para defender el acierto del principio de determinación formal.

En este sentido, si se revisan las ventajas que, tanto tradicionalmente como en la actualidad, se han atribuido a los modelos de dependencia del balance fiscal respecto al balance mercantil se podrá advertir con facilidad que sólo asumiendo la existencia de un principio de determinación formal tales ventajas se mantienen. Dicho con otras palabras, la simple remisión a la normativa contable (determinación material) ni garantiza por sí misma la simplificación tributaria ni alinea la determinación de la base imponible de los impuestos empresariales con las exigencias del buen gobierno corporativo⁷⁸. Esta afirmación requiere algunas explicaciones complementarias.

⁷⁶ En este punto quizás debería hacerse una referencia a las tesis, sostenidas sobre todo en Alemania, en torno a las remisiones normativas como mecanismos de incorporación de la norma remitida al ordenamiento remitente. En este sentido las normas contables quedarían incorporadas al Derecho tributario por obra de la remisión normativa que opera el principio de determinación material, debiendo ser interpretadas de acuerdo con los principios y exigencias de éste último lo que podría conllevar en muchos casos soluciones distintas a las que procedan en estricto Derecho mercantil contable. A favor de estas tesis se ha pronunciado en Alemania, sobre todo, HEINRICH WEBER-GRELLET, "Maßgeblichkeitschutz und eigenständige Zielsetzung...", cit., p. 291; HEINRICH WEBER-GRELLET, "Maßgeblichkeitsgrundsatz in Gefahr?", *Der Betrieb*, Heft 6, 1997, p. 385; HEINRICH WEBER-GRELLET, "Europäisiertes Steuerrecht? Stand und Entwicklung", *Steuer und Wirtschaft*, n.º 4, 1995, p. 349. HEINRICH WEBER-GRELLET, *Steuerbilanzrecht*, München, C. H. Beck, 1996, p. 70.

⁷⁷ Hasta donde conocemos, sólo Alemania ha formulado de forma explícita el principio de determinación formal y eso de modo limitado pues, como antes señalamos, el § 5.1.2 de la EStG se refiere sólo a los derechos de opción. Por el contrario, en países como España o Italia el principio ha querido derivarse de forma implícita de la propia norma que establece la determinación material aduciendo que se remite no a las normas contables sino al resultado contable, es decir a la pérdida o la ganancia determinada por el empresario. Sobre el valor del enunciado literal de la norma para deducir el principio de determinación formal en España e Italia: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 46 y ss.

⁷⁸ En este mismo sentido, en términos muy generales: CARL-CHRISTIAN FREIDANK y PATRICK VELTE, "Quo vadis Maßgeblichkeit?...", cit., p. 191.

La finalidad de simplificación que con frecuencia se ha atribuido a los modelos de dependencia puede verse seriamente perjudicada si la remisión a la normativa contable no se acompaña del deber de partir efectivamente del resultado contable determinado por el contribuyente. En efecto, en este escenario (determinación material sin determinación formal) aunque la base imponible de los impuestos empresariales descansa teóricamente sobre la normativa contable lo cierto es que el contribuyente podría, en todo caso, y sin que exista norma de ajuste ejercitar opciones de forma divergente o sostener una interpretación distinta, a efectos exclusivamente fiscales, de los preceptos contables a los que remite la norma tributaria. Así, por ejemplo, un contribuyente podría utilizar diversos métodos de amortización para un mismo activo, dotar una provisión o practicar una reducción de valor fiscalmente, incluso aunque no figurara en sus cuentas, o imputar temporalmente un ingreso a un ejercicio fiscal diverso de aquel en que proceda contablemente, alegando que, desde un punto de vista tributario, el principio de realización debe interpretarse de forma autónoma⁷⁹. Parece bastante evidente que esta práctica alejaría aún más del principio de unidad de balance que teóricamente sustenta la dependencia y, lo que es peor, haría proliferar los ajustes de forma descontrolada pues los mismos no obedecerían exclusivamente a la existencia de reglas fiscales especiales.

Junto a ello, la inexistencia de dependencia formal perjudicaría también muy seriamente las pretendidas ventajas tradicionalmente atribuidas a los modelos de dependencia desde la perspectiva del buen gobierno empresarial. Debe advertirse que la falta de vinculación de la empresa a su balance fáctico (el beneficio o pérdida efectivamente registrado a efectos mercantiles) propiciaría, precisamente, las maniobras que la doctrina norteamericana pretende superar mediante un acercamiento del resultado contable y la base imponible de los impuestos empresariales. Por mucho que la norma fiscal remitiera a la contable (determinación material) los administradores de la empresa siempre podrían interpretar la normativa contable y ejercer los derechos de opción de forma divergente con el objetivo de obtener beneficios contables elevados y bases imponibles reducidas. Por no complicar la cuestión en exceso, piénsese, por ejemplo, en la posibilidad de amortizar linealmente a efectos contables y mediante métodos degresivos a efectos fiscales. En definitiva, para lograr el efecto pretendido por los partidarios de los modelos de dependencia no es necesario

79 Lógicamente, la admisibilidad de estas maniobras dependería de la formulación del principio de determinación material en el sistema concreto de que se trate y, sobre todo, de la formulación de las normas de ajuste extracontable.

sólo imponer la aplicación de las normas contables en términos abstractos sino impedir que los gestores puedan desarrollar lo que ha dado en llamarse una política fiscal de balances⁸⁰ que, a la postre, conduce a los mismos resultados (elevación de resultados contables y disminución de resultados fiscales) que los modelos de Balance fiscal autónomo.

IV. ALGUNAS CUESTIONES CONCRETAS

En los epígrafes anteriores se han desarrollado toda una serie de argumentos de carácter general que pueden justificar un acercamiento de los balances mercantil y fiscal y, eventualmente, también las divergencias entre ambos. No obstante las reflexiones de orden general aunque constituyen un elemento necesario e irrenunciable a la hora de diseñar un sistema equilibrado de relaciones entre normas contables y normas fiscales, no permiten, al menos de forma directa, tomar decisiones concretas sobre el diseño efectivo de la base imponible de los impuestos que recaen sobre las rentas empresariales. Por ese motivo, incluso en un trabajo de las características del presente, conviene hacer alguna referencia más completa a algunas de las cuestiones más relevantes de la llamada contabilidad fiscal. Aun cuando los temas disponibles son muy variados, en este trabajo hemos pretendido centrarnos en tres cuestiones que quizás resumen, como pocas, los problemas básicos de la relación entre normas contables y normas fiscales; a saber: los conceptos de activo y pasivo, y las reglas de valoración⁸¹.

Este análisis se hace aún más necesario en el actual proceso europeo de reforma contable. En efecto, por mucho que las IAS/IFRS sólo resulten obligatorias en Europa para las cuentas consolidadas de los grupos cotizados, lo cierto es que algunos Estados miembros las han adoptado en bloque a efectos de cuentas individuales⁸², mientras que otros han reformado su contabilidad tradicional para acercarla a los estándares contables internacionales, siquiera

80 En efecto, en relación con la reciente discusión alemana en torno a la vigencia y ámbito de aplicación del principio de determinación formal, el Profesor HENNRICHs se refiere, en términos críticos, a una política fiscal de balances (*Steuerbilanzpolitik*): JOACHIM HENNRICHs, "Neufassung der Maßgeblichkeit gemäß § 5 Abs. 1 nach dem BilMoG", *Die Unternehmensbesteuerung*, n.º 8, 2009, p. 539.

81 Estas son las cuestiones que se analizan con más detenimiento en los trabajos más recientes y brillantes sobre el particular: WOLFGANG SCHÖN, "International Accounting Standards...", cit., pp. 437-439. WOLFGANG SCHÖN, "Eine Zukunft...", cit., pp. 68-101. En ambos trabajos el Profesor SCHÖN analiza también las reglas de imputación temporal de ingresos y el concepto de realización. Nosotros hemos preferido dejarlos al margen, pues, de un lado, ya se ha hecho una referencia somera a los mismos en un epígrafe anterior y, de otro, porque en el mismo no se plantean cuestiones muy distintas a las que examinaremos al hilo del problema de las reglas de valoración.

82 Es el caso, por ejemplo, de Gran Bretaña que, desde el 1.º de enero de 2005, permite que las cuentas

sea introduciendo sus propios matices⁸³. En aquellos países que asumen modelos de dependencia la nueva normativa contable ha forzado una discusión en torno a la idoneidad fiscal de ésta; de modo que, en definitiva, hoy más que nunca, se hace necesario decidir, sobre la base de reglas y problemas concretos, si los nuevos modelos contables de carácter informativo son idóneos a efectos fiscales, si eran más adecuadas a estos efectos las reglas contables tradicionales orientadas preferentemente por el principio de prudencia o si, por el contrario, lo más razonable sería evitar situaciones eclécticas y desarrollar balances fiscales autónomos. Las reflexiones que siguen pretenden aportar ciertos criterios a la luz del actual estado de desarrollo de la cuestión en Europa, aunque entendemos que son extrapolables a cualquier sistema cuyas reglas contables a efectos de la formulación de cuentas individuales se estén viendo o se vayan a ver influidas por las IAS/IFRS⁸⁴, proyectando de ese modo sus consecuencias en la imposición sobre las rentas empresariales.

A. EL CONCEPTO DE ACTIVO

Todo sistema que pretenda reflejar la renta del ejercicio de una empresa debe afrontar el problema de la imputación temporal de los gastos o desembolsos que realiza, determinando en qué ejercicio procede reflejar las salidas de fondos que una sociedad debe efectuar para la adquisición de bienes y servicios necesarios para el desarrollo de su actividad. La cuestión es sencilla cuando se sigue una convención contable de caja, es decir, cuando se refleja el gasto en el ejercicio en que se realizan los correspondientes pagos, con independencia de que los mismos correspondan a la adquisición de servicios, de bienes de consumo inmediato o de elementos patrimoniales que permanecerán activos en la empresa durante un periodo plurianual. Sin embargo, como ya señalamos, ello ni es frecuente ni resulta recomendable, tanto desde una óptica contable

individuales puedan elaborarse con las normas contables tradicionales británicas o haciendo uso de las IAS/IFRS.

83 Sería el caso de España o de Alemania. En España, y siguiendo las recomendaciones del libro blanco para la reforma de la contabilidad, la Ley 16/2007, de adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la UE (Ley 16/2007 en adelante) de un lado y, de otro, el Real Decreto 1514/2007, del 16 de diciembre, por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (en adelante PGC 2007) sin asumir en bloque las IAS/IFRS sí que han reformado sustancialmente la normativa contable en el sentido de acercarla a dichas normas. Lo mismo puede decirse, en Alemania, de la Ley de Modernización de Balances (*Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz*) del 30 de julio de 2008 (BT-Drs. 16/10067).

84 De igual manera estas discusiones resultan del todo pertinentes a los efectos del posible diseño de las reglas de la BICIS.

como desde una perspectiva puramente fiscal. Por esa razón, y asumiendo que tanto el Balance mercantil como el Balance fiscal siguen convenciones de devengo, procede determinar cuáles son o deben ser los criterios que conduzcan a deducir un desembolso como gasto del ejercicio o a considerar que el pago se corresponde con la adquisición de un activo, de modo que el desembolso realizado deba computarse como gasto a través de su amortización. Es obvio que, en ocasiones, la respuesta resulta evidente pues nadie pone en cuestión que un pago por suministros mensuales debe ser considerado gasto deducible en el ejercicio, o que el desembolso debido a la compra de una maquinaria tradicional es un activo y debe amortizarse. Sin embargo, y como ocurre siempre, la realidad es mucho más compleja y los casos controvertidos son frecuentes, sobre todo en el ámbito de los denominados activos inmateriales.

El concepto de activo, al menos desde una óptica contable, depende muy estrechamente del modelo de contabilidad o de las finalidades que persiga el Balance mercantil. En efecto, una contabilidad orientada esencialmente por el principio de prudencia y la protección de los acreedores sociales tendrá una concepción extraordinariamente rígida de la activación imponiendo, como regla general, la deducción de los desembolsos como gastos del ejercicio en que se realizaron y permitiendo la capitalización exclusivamente cuando la empresa adquiriera un elemento patrimonial susceptible de enajenación⁸⁵. Por el contrario, en los modelos contables de corte informativo, en los que la función de protección de acreedores resulta indiferente, no existirá una preferencia por la deducción inmediata de desembolsos sino que, por el contrario, el criterio determinante vendrá marcado por el carácter de utilidad plurianual del mismo. En definitiva, y esto es característico del concepto de activo en el modelo IAS/IFRS⁸⁶, la clave normativa de la activación residirá en el hecho de que quepa esperar que del desembolso realizado se deriven beneficios económicos futu-

85 En efecto los elementos patrimoniales susceptibles de enajenación constituyen una garantía para los acreedores pues pueden obtenerse medios líquidos por su enajenación con los que satisfacer a éstos en una hipotética situación concursal. Sobre el concepto prudente de activo puede verse: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 155-173. Más reciente, y en relación con el concepto de activo a efectos de BICIS: JUAN ZORNOZA y ANDRÉS BÁEZ, *Definition of assets and capitalization...*, cit., pp. 282-284.

86 Y también de los modelos contables que, como el español tras su última reforma, han optado por acercarse a IAS/IFRS. En efecto, conforme al artículo 36.1.a) del C. de Co. los activos se definen como "bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados, de los que es probable que la empresa obtenga beneficios económicos en el futuro".

ros⁸⁷. Es obvio que en un trabajo de estas características no podemos mediar en el debate estrictamente contable en torno a la preferencia por uno u otro de estos conceptos de activo, aunque sí debemos, siquiera sea brevemente, apuntar cuál de ellos encaja mejor con las exigencias básicas del Balance fiscal a las que se hizo referencia más arriba.

En este sentido, si como señalamos anteriormente, la consideración simétrica de componentes positivos y negativos de renta parece más en línea con las exigencias propias del derecho tributario y, en particular, del Balance fiscal, que la imputación de dichos componentes de acuerdo con las exigencias del principio de prudencia (resistencia a la activación y registro inmediato en gastos), es obvio que la configuración dinámica del concepto de activo (generación de beneficios económicos futuros) debería primar a la hora de diseñar las reglas fiscales de determinación de la base imponible. En efecto, lo más adecuado desde el punto de vista del principio de capacidad económica, es imputar los desembolsos a aquellos ejercicios que contribuyen a obtener ingresos, en lugar de deducirlos cuando se producen efectivamente⁸⁸. Desde luego, es evidente que un concepto de activo fundamentado en la idea de "utilidad plurianual" obliga a hacer proyecciones y valoraciones de futuro, lo que supone una posible pérdida de objetividad frente a un concepto puramente estático de activo⁸⁹. No obstante, en todo caso, y como ya hemos señalado en otro lugar, la renuncia por parte del Balance fiscal a adoptar una pura convención de caja, supone asumir ciertos grados de inseguridad en la medida en que el principio de devengo implica necesariamente la realización de conjeturas⁹⁰.

En este contexto el problema más complejo de política fiscal surge al determinar el tratamiento más adecuado para los activos inmateriales generados por la propia empresa. En efecto, cuando nos encontramos ante activos intangibles adquiridos a terceros, las exigencias propias del Balance fiscal (correcta

87 Marco Conceptual de IAS/IFRS, 89.

88 Sobre la preferencia de un concepto dinámico de activo, desde la óptica estrictamente fiscal ver: JUAN ZORNOZA y ANDRÉS BÁEZ, "Definition of assets and capitalization...", cit., pp. 285-286.

89 En este sentido han sido muy duras las críticas formuladas por HERZIG en Alemania frente a la asunción de un concepto dinámico de activo a efectos fiscales: NORBERT HERZIG, "IAS/IFRS und steuerliche Gewinnermittlung...", cit. pp. 68-71. Cfr. también la bibliografía citada, en relación con este extremo, por WOLFGANG SCHÖN, "Eine Zukunft...", cit., pp. 70-71, y ANDRÉS BÁEZ MORENO, "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., p. 471.

90 En este sentido: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "El 'valor razonable' y la imposición societaria: un apunte sobre la idoneidad fiscal de las normas internacionales de información financiera, en Nueva Fiscalidad, n.º 10, 2006, p. 125. ANDRÉS BÁEZ MORENO y THOMAS KAISER, "'Fair value' und die Körperschaftsteuer aus spanischer Sicht. Anmerkungen zur steuerlichen Geeignetheit der IFRS, *Steuer und Wirtschaft*, n.º 2, 2007, p. 179.

periodificación) aconsejarán la activación, mientras que la seguridad derivada del pago de un precio por la empresa en la adquisición hará ceder las reticencias que suelen plantear los activos intangibles en cuanto a su propia existencia y a su valoración. Por contra, cuando nos encontremos ante intangibles creados por la propia empresa –por ejemplo proyectos de investigación y desarrollo– la deducción inmediata podría implicar un tratamiento inadecuado de un gasto de proyección plurianual; máxime porque, en estos casos, la existencia de un activo depende en muy buena medida de valoraciones y conjeturas de la propia empresa que genera el inmovilizado, siendo posible que, o bien el proyecto nunca se concrete en un activo real, o bien, y esto es aún más grave, la empresa trate de enmascarar lo que son meros gastos del ejercicio como activos intangibles. Por este último motivo, es frecuente que la normativa fiscal imponga la inmediata deducción de los desembolsos realizados para la generación interna de inmovilizados inmateriales⁹¹.

A pesar de que existen buenos motivos para impedir la activación fiscal de inmovilizados creados por la propia empresa lo cierto es que, en tiempos recientes, no sólo proliferan normativas contables y fiscales que propician tal activación⁹² sino que, además, la batería de argumentos a favor de la misma se ha visto notablemente reforzada. En efecto, y particularmente al hilo del diseño de las reglas de activación a efectos de la BICIS, se ha sostenido que una prohibición fiscal de activación de los inmovilizados intangibles generados internamente podría implicar severos inconvenientes desde el punto de vista del principio de neutralidad, en la medida en que podrían crearse distorsiones a la hora de decidir la inversión en activos tangibles o intangibles y, dentro de estos últimos, en la adquisición de intangibles a terceros o su generación inter-

91 En este sentido, quizás el alemán sea el caso más evidente. En efecto, el § 5 (2) de la EStG prohíbe la activación a efectos fiscales de inmovilizados inmateriales que no hayan sido adquiridos a título oneroso. En relación con esta cuestión la regulación española resulta algo confusa, pues si bien el artículo 11.4 del TRLIS impide la amortización de inmovilizados intangibles que no hayan sido adquiridos a título oneroso –entendemos que por no figurar en el activo a efectos fiscales–, el artículo 11.2.d) del mismo texto legal permite la libre amortización fiscal de los gastos de investigación y desarrollo activados como inmovilizado intangible.

92 En efecto la NIC 38.57 permite la activación de los gastos de desarrollo, aunque no de los de investigación. Incluso algunas de las normativas contables más conservadoras del mundo, como la alemana, han terminado cediendo a la posible activación de inmovilizados inmateriales generados internamente (cfr., en este sentido, el § 248 del *Handelsgesetzbuch* alemán reformado en 2009). Este es también el caso de la normativa contable española aunque con la peculiaridad de que el PGC de 2007 permite, en determinadas circunstancias, la activación tanto de los gastos de desarrollo como de los de investigación. Esto último es una notable peculiaridad, y casi un atrevimiento, de la normativa contable española, pues ni siquiera las regulaciones más dinámicas como las de IASB o las *Statements of Standard Accounting Practice* británicas permiten tal activación.

na⁹³. Sin perjuicio de que las exigencias del principio de neutralidad hayan ido ganando terreno como argumento en el ámbito de las relaciones entre Balance mercantil y Balance fiscal, en particular por lo que se refiere a la neutralidad en el tratamiento fiscal de las inversiones⁹⁴, lo cierto es que este argumento parece perder de vista que la deducción inmediata de los gastos de investigación y desarrollo puede justificarse precisamente con la finalidad extrafiscal de promover dichas actividades.

Además, existe un último argumento en relación con la posible activación de inmovilizados intangibles generados internamente, que conviene no perder de vista. Normalmente, las reglas contables que permiten la activación de gastos de investigación y desarrollo suelen hacerlo bajo importantes condicionantes⁹⁵. La configuración de estas normas no es, al menos desde un punto de vista estrictamente formal, la de un derecho de opción porque, en definitiva, estas normas no conceden a la empresa la opción de activar o llevar a resultados de forma inmediata. Sin embargo, y si se repara mínimamente en los requisitos a los que se condiciona la activación, se podrá comprobar con facilidad que nos encontramos ante lo que ha dado en llamarse "opciones ocultas" es decir circunstancias de carácter fáctico tan difícilmente aprehensibles y controlables que, *de facto*, constituyen verdaderas opciones⁹⁶. En este contexto la asunción por parte del Balance fiscal de dichas reglas de activación contables puede

93. WOLFGANG SCHÖN. *International Accounting Standards...*, cit., p. 438. WOLFGANG SCHÖN. *The Odd Couple: A Common Future...*, cit., p. 132. WOLFGANG SCHÖN. "Eine Zukunft...", cit., p. 77.

94. Cfr. especialmente WOLFGANG SCHÖN. "Eine Zukunft...", cit., pp. 33-35 y la bibliografía allí citada.

95. Por ejemplo IAS 38, 57 condiciona la activación de los gastos de desarrollo al cumplimiento de todos los requisitos siguientes: a. Técnicamente, es posible completar la producción del activo intangible de forma que pueda estar disponible para su utilización o su venta; b. Su intención de completar el activo intangible en cuestión, para usarlo o venderlo; c. Su capacidad para utilizar o vender el activo intangible; d. La forma en que el activo intangible vaya a generar probables beneficios económicos en el futuro. Entre otras cosas, la entidad puede demostrar la existencia de un mercado para la producción que genere el activo intangible o para el activo en sí, o bien, en el caso de que vaya a ser utilizado internamente, la utilidad del mismo para la entidad; e. La disponibilidad de los adecuados recursos técnicos, financieros o de otro tipo, para completar el desarrollo y para utilizar o vender el activo intangible, y f. Su capacidad para valorar, de forma fiable, el desembolso atribuible al activo intangible durante su desarrollo. Por su parte la Norma de registro y valoración 6a del PGC de 2007 condiciona la activación de gastos de investigación y desarrollo a que estén 1. Específicamente individualizados por proyectos y su coste claramente establecido para que pueda ser distribuido en el tiempo, y 2. Tengan motivos fundados del éxito técnico y de la rentabilidad económico-comercial del proyecto o proyectos de que se trate.

96. La doctrina alemana ha denunciado en múltiples ocasiones la abundancia de derechos de opción ocultos (*verdeckte Wahlrechte*) en la regulación NIC/NIF. Cfr. en este sentido: HANNO KIRSCH, "Gestaltungspotenzial durch verdeckte Bilanzierungswahlrechte nach IAS/IFRS", en *Betriebs-Berater*, 2003, pp. 1111-1116.

generar no pocos problemas de practicibilidad elevando notablemente la conflictividad entre los contribuyentes y la Hacienda pública. En este contexto, y como hemos recomendado en otros trabajos⁹⁷, podría considerarse razonable el reconocimiento de un derecho de opción pleno a efectos fiscales –posibilidad de activar o llevar a gastos de forma inmediata– lo que, a su vez, debe reconocerse que tampoco estaría exento de problemas, en la medida en que los derechos de opción incondicionados pueden plantear serias dificultades desde la perspectiva de los principios tributarios de reserva de ley y capacidad económica⁹⁸.

Por ello, dados los anteriores condicionantes es posible que haya de reconocerse como sensato el prohibir la activación de inmovilizados inmateriales generados internamente a efectos fiscales, ello sin perjuicio de que la concepción dinámica del activo parezca más en línea con las exigencias propias del derecho tributario.

B. EL CONCEPTO DE PASIVO

En términos generales el concepto contable de pasivo no resulta especialmente problemático desde una óptica estrictamente fiscal, por lo que en este ámbito los sistemas de dependencia suelen limitarse a realizar una remisión incondicionada a la normativa mercantil, sin preocuparse de introducir normas de ajuste extracontable. Sin embargo, conviene no perder de vista que el principio de prudencia contable, y su formulación en algunos ordenamientos fuertemente influidos por la finalidad de protección de los acreedores sociales, propician un reconocimiento anticipado de pasivos –generalmente en forma de provisiones para riesgos y gastos– que, desde la óptica fiscal, puede plantear serios inconvenientes. En este sentido puede mencionarse, por ejemplo, el antiguo artículo 188 de la Ley de Sociedades Anónimas española⁹⁹, que permitía dotar provisiones para hacer frente a pérdidas o deudas claramente especificadas en cuanto a su naturaleza pero que, en la fecha de cierre del balance, fueran probables o ciertas y estuvieran indeterminadas en cuanto a su importe o en cuanto a la fecha en que se producirían. Como ha señalado la doctrina¹⁰⁰, este concepto de provisión para riesgos y gastos aparece fuertemente influido por la llamada

97. JUAN ZORNOZA y ANDRÉS BÁEZ. "Definition of assets and capitalization...", cit., pp. 296-298.

98. Sobre esta cuestión con abundante bibliografía: WOLFGANG SCHÖN. "Eine Zukunft...", cit., pp. 19-20.

99. Esta norma ha sido derogada por la Ley 16 de 2007.

100. Sobre esta cuestión: ANDRÉS BÁEZ MORENO. "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 113-114 y 174-182.

vertiente asimétrica del principio de prudencia que impone la anticipación de los componentes negativos de renta. Y si, como antes indicamos, se estima que la consideración simétrica de los componentes positivos y negativos de renta es una de las exigencias más claras del principio de capacidad contributiva, se comprenderá que semejante concepto de provisión pueda parecer problemático desde un punto de vista fiscal. Sin embargo, estas cuestiones deben tratarse con mayor profundidad si se quieren evitar conclusiones apresuradas.

Es evidente que toda provisión para riesgos y gastos implica un gasto de manifestación futura anticipado al presente¹⁰¹. Sin embargo esa definición resulta inservible a los efectos que aquí interesan, pues el hecho de que la provisión anticipe un gasto respecto al momento de su desembolso nada indica sobre si la misma resulta o no conforme a las exigencias propias del Balance fiscal. En efecto, como ya hemos señalado en varias ocasiones, tanto el Balance fiscal como el Balance mercantil han renunciado *a priori* a la convención de caja para imputar ingresos y gastos y, por lo tanto, la cuestión no radica en que la provisión sea anterior al desembolso efectivo o salida de caja, sino en determinar si las provisiones suponen adelantar un componente negativo de renta frente al criterio típico para la imputación de ingresos pues, sólo en esas circunstancias podrían resultar contrarias a las exigencias de simetría que, como hemos señalado, deben caracterizar al Balance fiscal. La respuesta a esta pregunta requiere un análisis de la evolución del concepto de provisión.

En la normativa contable europea vigente hasta la aprobación de la Directiva 2003/51/CE del 18 de junio (la denominada Directiva de Modernización) se contenía un concepto de provisión para riesgos y gastos que puede servir de punto de inicio para nuestro análisis. En efecto, antes de la reforma operada en 2003, el artículo 20.1 de la IV Directiva establecía que

Las provisiones para riesgos y cargas tendrán por objeto cubrir pérdidas o deudas que estén claramente circunscritas en cuanto a su naturaleza pero que, en la fecha de cierre del balance, sean probables o ciertas pero indeterminadas en cuanto a su importe o en cuanto a la fecha de su producción.

¹⁰¹ De hecho, esta es la definición, algo imprecisa como luego veremos, que proporciona la doctrina italiana: GIOVANNI E. COLOMBO. "Bilancio d'esercizio e consolidato", en *Trattato de la Società per azioni*, COLOMBO y PORTALE (dirs.), vol. VII, Torino, UTET, 1995, p. 345. Definición que ha pasado también a la doctrina española: FRANCISCO VICENT CHULIÁ. *Comentario al régimen legal de las sociedades mercantiles*, t. VIII, *Las cuentas anuales de la sociedad anónima*, vol. 1, *Balance, cuenta de pérdidas y ganancias*, Madrid, Cívitas, 2000, pp. 418-419.

Esta norma, interpretada conjuntamente con el párrafo 2.º del propio artículo 20 de la Directiva¹⁰², dio lugar a un concepto de provisión que permitía adelantar desembolsos futuros de forma prácticamente ilimitada. En efecto, como reconoció el Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España

Esta es una partida equívoca, que ha dado lugar a muchos excesos, porque la definición, extraída directamente de la Cuarta Directiva, da a entender que puede recoger cualquier gasto o pérdida probable o cierta, con tal de que se especifiquen de forma suficiente. Con esta escueta redacción, que procede de las dificultades para poner de acuerdo a los países de la Unión Europea cuando se discutió el texto, cualquier deuda o pérdida futura, por ejemplo, puede ser objeto de contabilización como gasto y, correlativamente, como pasivo, con la sola condición de que pueda resultar identificable.

Parece bastante evidente, como ya hemos hecho constar, que semejante concepto de provisión propicia un adelantamiento de componentes negativos de renta que resulta absolutamente contrario a las exigencias del Balance fiscal y, en particular, a la imputación simétrica de ingresos y gastos¹⁰³. En definitiva, la posibilidad de adelantar un componente negativo de renta, no ya sólo respecto del ejercicio en que se produce el pago, sino incluso respecto de aquel en que el gasto ha contribuido a obtener ingresos, implica que el beneficio del ejercicio no sea real pues resulta de la contraposición de ingresos imputados conforme a criterios de realización y de gastos indebidamente anticipados, que por ello no guardan relación alguna con el ejercicio de referencia.

No obstante este concepto de provisión puede considerarse ampliamente superado en la actualidad, al menos por lo que se refiere a la regulación contable europea, y ello por influencia de la normativa contable internacional. En efecto, la NIC 37, 14 condiciona el reconocimiento de las provisiones a que la empresa tenga una obligación presente, de carácter legal o implícito, como resultado de un suceso pasado. Esta exigencia, que ha propiciado un cambio en el texto de la

¹⁰² El citado párrafo segundo señalaba que: "Los Estados miembros podrán autorizar también la constitución de provisiones que tengan por objeto cubrir cargas que tengan su origen en el ejercicio o en un ejercicio anterior y que estén claramente circunscritas en cuanto a su naturaleza pero que, en la fecha de cierre del balance, sean probables o ciertas pero indeterminadas en cuanto a su importe o en cuanto a la fecha de su producción". Este segundo párrafo, referido a las llamadas provisiones para gastos puros, exige que las mismas tengan origen en el ejercicio en que se dotan o en otro anterior a diferencia de lo que ocurre respecto a las denominadas provisiones obligaciones reguladas en párrafo primero del precepto. Sobre la distinción entre estos dos tipos de provisiones y su relevancia fiscal puede consultarse, con abundante doctrina alemana: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 176 y ss.

¹⁰³ *Ibid.*, pp. 179-182.

IV Directiva¹⁰⁴, ha terminado incidiendo también en la reforma contable interna de las cuentas individuales —respecto de las cuales, debe recordarse, no existe un deber de incorporar las NIC/NIF en bloque—. Y así, por ejemplo, la regla de valoración 15a del PGC español de 2007 exige, para el reconocimiento de una provisión, el cumplimiento de los requisitos establecidos en el marco conceptual para la existencia de un pasivo, entre los que se encuentra la existencia de una obligación actual surgida como consecuencia de sucesos pasados. De ese modo, el nuevo concepto de provisión no implica el adelantamiento de los componentes negativos de renta respecto del ejercicio de su denominada “causación económica” y propicia, en definitiva, un tratamiento simétrico con los componentes positivos de renta que, en términos globales debe entenderse compatible con las exigencias propias del Derecho tributario¹⁰⁵. De hecho, el nuevo concepto de provisión a efectos contables ha provocado un mayor acercamiento por parte del impuesto sobre sociedades español a la normativa contable, pues de una regulación en principio contraria a la deducibilidad de las provisiones a efectos fiscales¹⁰⁶, se ha podido pasar a admitir la misma en términos generales con algunas excepciones contenidas de forma exhaustiva en la ley. Sin embargo, no puede terminarse este epígrafe sin hacer una mención, siquiera somera, a un tipo específico de provisiones para riesgos y gastos que sí puede plantear problemas desde la perspectiva específica del Derecho tributario.

Las NIC/NIF, en las que parece haberse inspirado la reforma de las Directivas Europeas de Balances y, desde luego, la del PGC español de 2007, establecen que no deben reconocerse provisiones por pérdidas futuras derivadas de las explotaciones (NIC 37, 63). En realidad, esta regla es perfectamente lógica y deriva, en definitiva, del hecho de que dichas provisiones no cumplen ni los requisitos generales para el reconocimiento de pasivos ni los específicos referidos a las provisiones para riesgos y gastos¹⁰⁷. En particular, para la dotación de este tipo de provisiones existe un obstáculo fundamental que consiste, precisamente, en la falta de una obligación presente¹⁰⁸. Sin embargo, la NIC 37,66 establece que si la

104 En efecto, el nuevo artículo 20.1 de la IV Directiva establece que “Las provisiones tendrán por objeto cubrir pasivos que estén claramente circunscritos en cuanto a su naturaleza y que, en la fecha de cierre del balance, sean probables o ciertos pero indeterminados en cuanto a su importe o en cuanto a la fecha de su producción”.

105 Como hemos sostenido en anteriores ocasiones: ANDRÉS BÁEZ MORENO. “Normas contables e impuesto sobre sociedades...”, cit., pp. 473-475.

106 En efecto, hasta la reforma operada por la Ley 16 de 2007 el artículo 13.1 del TRIS establecía la no deducibilidad de las dotaciones a provisiones para la cobertura de riesgos previsibles, pérdidas eventuales, gastos o deudas probables.

107 Como, de hecho, reconoce con toda rotundidad la NIC 37, 64.

108 Exigida por el Marco Conceptual de IAS para pasivos en general y por la NIC 37, 14 específicamente

empresa tiene un contrato de carácter oneroso, las obligaciones presentes que se deriven del mismo deben ser reconocidas y valoradas, en los estados financieros como provisiones, definiéndose el contrato oneroso como aquel en el que los costes inevitables de cumplir con las obligaciones que conlleva exceden a los beneficios económicos que se esperan recibir del mismo (NIC 37, 68). Quizás este tipo de provisiones pueden entenderse mejor con un ejemplo:

La sociedad X se dedica al diseño y construcción de aeronaves. El 3 de febrero de 2010 firmó un contrato con una compañía aérea comercial comprometiéndose, a un precio fijado, a construir tres aeronaves de determinadas características que se entregarían tres años después. A finales del ejercicio el Gobierno anunció la adopción, a principios de 2012, de toda una serie de medidas respecto a la seguridad en la navegación comercial. Entre ellas, se establecen nuevos dispositivos para pilotaje automático en caso de secuestro. Una de las cláusulas del contrato establecía que X entregaría las aeronaves en condiciones para el vuelo inmediato, asumiendo el riesgo de la elevación de los estándares de calidad y seguridad legalmente establecidos, que no podría repercutir en el precio fijado. Tras un estudio del coste de las medidas, los analistas de X concluyen que los nuevos dispositivos de seguridad de las aeronaves incrementarán el coste de producción de las mismas en un 34 %, excediendo los gastos previstos en 1,7 millones de € sobre el precio contractualmente establecido. X dota una provisión por pérdidas de explotación futuras por valor de 1,7 millones de € al cierre de sus cuentas anuales de 2010.

Como ya hemos sostenido con anterioridad, la provisión —que sin duda podría dotarse contablemente de acuerdo con las reglas NIC/NIF¹⁰⁹— plantea serios inconvenientes desde la perspectiva tributaria, en la medida en que admitir su dotación a efectos fiscales y, por tanto, su deducibilidad para el cálculo de la base imponible del impuesto sobre sociedades, implicaría adelantar un gasto no sólo respecto al momento de su manifestación desde un punto de vista de caja sino, y aquí reside el verdadero problema, respecto al momento de su causación económica. En definitiva, la dotación de la provisión implicaría tener en cuenta una pérdida en un ejercicio distinto a aquél al que dicha pérdida corresponde; por lo que no es de extrañar que tanto el ordenamiento tributario español (art. 13.1.c del TRLIS) como el alemán (§ 5.4.a de la EStG) impidan la

para las provisiones.

109 Más dudoso resulta a nuestro juicio que pueda dotarse de acuerdo con el PGC 2007.

deducción fiscal de las provisiones para pérdidas de explotación futuras en contratos onerosos¹¹⁰.

C. LAS REGLAS DE VALORACIÓN

Tan importantes como las cuestiones de registro resultan, a efectos contables y fiscales, las reglas de valoración de los componentes del Balance mercantil y fiscal. En definitiva, la elaboración de las cuentas anuales no supone sólo definir los elementos del activo y el pasivo en el balance, o los ingresos y los gastos en la cuenta de pérdidas y ganancias sino, en la medida en que nos encontramos ante documentos cifrados, en atribuirles un determinado valor. Pese a que en tiempos recientes ha comenzado a discutirse intensamente en torno a las reglas de valoración de los pasivos –esencialmente de las provisiones para riesgos y gastos¹¹¹– lo cierto es que tradicionalmente, y aún en la actualidad, son las reglas de valoración de los activos las que han centrado la atención preferente de la doctrina mercantil y fiscal. Como tendremos ocasión de comprobar en las siguientes páginas, las cuestiones que aquí se tratarán trascienden con mucho la determinación del valor por el que un activo figura en el balance, cuestión que, en principio, a efectos de un impuesto sobre la renta podría pensarse que carece de relevancia. Sin embargo, no es así, pues de ese valor dependen en primera instancia los valores subsiguientes de las amortizaciones y deterioros de valor de activo, que se registran como gasto e influyen por lo tanto en el resultado y la renta del periodo. Pero es que además, y esa será la cuestión fundamental que analizaremos, las tendencias más recientes en contabilidad permiten valorar determinados activos por encima de su coste histórico, lo que obliga a plantear si cuando se produce una revalorización debe considerarse parte del resultado

¹¹⁰ Sin embargo, no han faltado quienes en la doctrina alemana indiquen que las provisiones para pérdidas de explotación futuras en contratos onerosos no implican el adelantamiento de pérdida alguna sino que, por el contrario, suponen el registro de la misma en el ejercicio en que dichas pérdidas han nacido: JOACHIM HENNRICS, "Maßgeblichkeitsgrundsatz oder eigenständige Prinzipien für die Steuerbilanz", en *Besteuerung von Einkommen. Herausgegeben im Auftrag der Deutschen Steuerjuristischen Gesellschaft e. V. von Dr. Iris Ebling, Präsidentin des BFH. Veröffentlichungen der Deutschen Steuerjuristischen Gesellschaft e. V., Band 24*, Köln, Otto Schmidt, 2001, pp. 319-320. Por su parte, también se ha considerado que el hecho de que la NIC 37 reconozca las provisiones por pérdidas de explotación futuras en contratos onerosos implica el desacierto de negar su deducibilidad fiscal: WOLFGANG SCHÖN, "Eine Zukunft...", cit., p. 86.

¹¹¹ El punto de discusión esencial gira en torno a la necesidad o no de aplicar alguna tasa de descuento en la valoración de provisiones. La nueva regla de valoración 15a.2 del PGC 2007 parece haber resuelto esta cuestión, desplegando además efectos inmediatos en el Balance fiscal.

del ejercicio y, lo que es más importante a estos efectos, gravarse en el impuesto sobre sociedades.

No cabe duda de que la regla de valoración del activo más apta a efectos contables y fiscales ha sido —y probablemente sigue siendo— la del coste histórico. En definitiva, la seguridad jurídica, las exigencias de prudencia más evidentes y la necesaria objetividad de las valoraciones imponen, con toda claridad, que los activos figuren en el balance por su valor de adquisición o coste de producción¹¹². De hecho, esa es precisamente la regla de valoración preferente, tanto a efectos contables como fiscales, en la mayoría de los sistemas de imposición sobre el beneficio empresarial¹¹³. Esto no significa que, en ocasiones, las normas fiscales no contemplen determinados supuestos en que se permite o impone la valoración de algunas transacciones por su valor normal de mercado, sea porque el mantenimiento del criterio del coste histórico en contabilidad obedece a un exceso de prudencia¹¹⁴, sea para evitar posibles maniobras de elusión fiscal¹¹⁵ o, por fin, sea para garantizar que determinadas plusvalías se graven en el Estado en que se han generado¹¹⁶. Se trata, en todo caso, de reglas que se refieren a operaciones, y no a activos, que se valoran a valor de mercado, con lo que lo determinante no es que la naturaleza del activo aconseje su valoración por valor de mercado y el consiguiente gravamen de la revalorización correspondiente. Antes bien, lo que aconseja el establecimiento de este tipo de excepciones es la naturaleza de la operación, que merece una valoración por parte de las normas fiscales muy distinta a la que se deriva del sistema contable¹¹⁷. Con ser impor-

¹¹² Ello no significa, lógicamente, que la determinación del coste histórico no pueda ser extraordinariamente compleja en algunas ocasiones. Esto resulta especialmente cierto respecto del coste de producción. Por mencionar un solo ejemplo, la inclusión o no en el coste histórico de los gastos financieros constituye un problema de enorme complejidad tanto a efectos contables como fiscales. Sobre esta cuestión en particular: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 182-189.

¹¹³ Esta preeminencia del coste histórico puede comprobarse en los distintos informes nacionales contenidos en la obra colectiva coordinada por el Profesor SCHÖN: CHRISTINE OSTERLOH-KONRAD, "Das Verhältnis zwischen handelsrechtlicher und steuerrechtlicher Rechnungslegung in Frankreich", en *Steuerliche Maßgeblichkeit in Deutschland und Europa*, WOLFGANG SCHÖN (ed.), Köln, Otto Schmidt, 2005, pp. 392-393; CORNELIA RICHTER, "Das Verhältnis zwischen handelsrechtlicher und steuerrechtlicher Rechnungslegung in Österreich", en *Steuerliche Maßgeblichkeit in Deutschland und Europa*, WOLFGANG SCHÖN (ed.) Köln, Otto Schmidt, 2005, pp. 464-466.

¹¹⁴ En este sentido pueden consultarse las reglas de valoración especiales en operaciones gratuitas y societarias recogidas en el artículo 15.2 del TRLIS español.

¹¹⁵ Aquí cabe hacer referencia al régimen de precios de transferencia en operaciones vinculadas.

¹¹⁶ Es el caso de los llamados impuestos de salida cuya extraordinaria complejidad, sobre todo desde la perspectiva de las libertades comunitarias, no puede abordarse en este trabajo.

¹¹⁷ Sobre el gravamen de estas plusvalías no realizadas, existe una importante construcción legal y científica en Alemania, de la que nos hemos ocupado en trabajos anteriores: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "El 'valor

tantes, no son éstas operaciones particulares sobre las que queremos poner el acento en este trabajo.

Las operaciones que aquí importan son otras en que la finalidad, esencialmente informativa, de las NIC/NIF ha propiciado que se contemple la posibilidad de que determinados elementos patrimoniales del activo no se valoren por su coste histórico, sino de acuerdo con su valor de mercado que, en la terminología propia de estas reglas, se conoce como valor razonable (*fair value*). En ocasiones, la plusvalía resultante de la nueva valoración se abona contra una cuenta de reservas y no influye, por consiguiente, en el resultado del ejercicio ni, eventualmente, en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades. Sin embargo, las NIC/NIF contemplan también la posibilidad –y, en ocasiones, el deber– de abonar dicha revalorización contra la cuenta de pérdidas y ganancias, supuesto en que los efectos de la misma se trasladan al resultado contable¹¹⁸. Y pese a que el proceso europeo de reforma contable no ha obligado a los Estados Miembros a asumir las NIC/NIF a efectos de sus cuentas individuales¹¹⁹, la mayor parte de los ordenamientos internos han ido aprobando reformas que han acercado sus regulaciones nacionales al acervo contable internacional; entre otras materias, asumiendo el criterio del valor razonable como parámetro de valoración de determinados elementos patrimoniales, con abono en algunos casos de la revalorización contra resultados¹²⁰. De ahí que en tales casos, como

razonable' y la imposición societaria...", cit., pp. 120-124. ANDRÉS BÁEZ MORENO y THOMAS KAISER, "Fair value' und die Körperschaftsteuer...", cit., p. 178.

118 No es este el lugar de describir detalladamente los activos que admiten la valoración por valor razonable y los efectos que dicha revalorización despliega sobre los resultados del ejercicio. Sobre esta cuestión ya hemos incidido en detalle en: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "El 'valor razonable' y la imposición societaria...", cit., pp. 101-115. A los efectos que aquí interesan basta con poner de manifiesto que sólo determinados instrumentos financieros y los denominados activos biológicos deben valorarse obligatoriamente por su valor razonable con efectos en la cuenta de pérdidas y ganancias.

119 Por el contrario, el artículo 5.º del Reglamento 1606 de 2002 del Parlamento y del Consejo del 19 de julio, concedió a los Estados Miembros la opción de imponer o permitir la elaboración de las cuentas anuales y de las cuentas consolidadas de grupos no cotizados conforme a las NIC/NIF. El uso de esta opción ha sido extraordinariamente irregular en la Unión como demuestran las conclusiones del documento *Use of options of the IAS Regulation by Member States*, de julio de 2010 [http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/ias/ias-use-of-options2010_en.pdf], consultada el 13 de agosto de 2010. Obviamente para los Estados miembros que han optado por exigir o permitir el uso de las NIC/NIF a efectos de cuentas individuales el efecto contable de las reglas sobre valor razonable será directo.

120 Así, por ejemplo puede mencionarse el artículo 38 *bis* del Código de Comercio español que impone la valoración por valor razonable de los activos financieros que formen parte de una cartera de negociación, se califiquen como disponibles para la venta, o sean instrumentos financieros derivados, imputándose las diferencias de valoración a resultados, salvo que se trate de activos financieros disponibles para la venta o de derivados de cobertura. Además, el propio artículo habilita a que reglamentariamente pueda establecerse la obligación de valorar por su valor razonable otros elementos patrimoniales distintos de

consecuencia de los modelos de dependencia, sea posible que dichas plusvalías terminen siendo gravadas por los impuestos que recaen sobre el beneficio empresarial. Esto es precisamente lo que ha ocurrido en España, donde la Ley 16/2007, lejos de blindar el Balance fiscal frente a dichas revalorizaciones, mediante la introducción de una norma de ajuste, ha decidido aceptar plenamente el gravamen indicando, con una nueva redacción del artículo 15 del TRLIS, que las variaciones de valor originadas por aplicación del criterio del valor razonable no tendrán efectos fiscales salvo que deban imputarse a la cuenta de pérdidas y ganancias. Como es obvio, de ello se deriva la posibilidad de gravar las plusvalías puestas de manifiesto mediante la revalorización de activos a valor razonable que se refleje en la cuenta de pérdidas y ganancias; posibilidad que no puede rechazarse, sin más, alegando que se trata de plusvalías no realizadas¹²¹. No obstante, si hubiera convenido discutir de manera abierta sobre las ventajas y desventajas técnicas de la solución adoptada definitivamente¹²², que es lo que pretendemos hacer en lo que sigue, centrándonos en los aspectos que consideramos esenciales en dicha discusión¹²³.

A este respecto, los argumentos en contra del gravamen de plusvalías no realizadas han sido tradicionalmente los relacionados con la posible generación de situaciones de iliquidez como consecuencia de dicho gravamen y con la inseguridad de las valoraciones de mercado. No debería extrañar, por ello, que

los instrumentos financieros, siempre que dichos elementos se valoren con carácter único de acuerdo con este criterio en los citados Reglamentos de la Unión Europea. En Alemania, aunque el proyecto inicial de la Ley de Modernización de Balances (*Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz*) era introducir la valoración por valor razonable de determinados instrumentos financieros con efectos en resultados, finalmente la misma se reservó en exclusiva a la contabilidad de las entidades financieras.

¹²¹ Y ello aunque la resistencia frente a dicho gravamen ha sido enorme, sobre todo en Alemania. Puede encontrarse abundante bibliografía sobre esta cuestión en: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., p. 478. Detalladamente sobre cada uno de los argumentos esgrimidos tradicionalmente por la doctrina alemana en contra del gravamen de plusvalías no realizadas: ANDRÉS BÁEZ MORENO y THOMAS KAISER, "'Fair value' und die Körperschaftsteuer...", cit., pp. 178, 180 y 183.

¹²² Con la notable excepción de los trabajos de EDUARDO SANZ GADEA, "La reforma de la contabilidad y el impuesto sobre sociedades", *Noticias de la Unión Europea*, n.º 286, 2008, pp. 101-103.

¹²³ Las reflexiones que se exponen a continuación son una versión resumida de los argumentos que anticipamos en su día (ANDRÉS BÁEZ MORENO, "Normas contables e impuesto sobre sociedades...", cit., pp. 475-485) y que posteriormente se desarrollaron, de forma monográfica, en los trabajos sobre revalorizaciones *fair value* e impuesto sobre sociedades publicados en España y Alemania. Por motivos cronológicos aquellos trabajos se elaboraron sin conocer cuál sería la actitud del legislador español frente al proceso de reforma contable y su eficacia fiscal, con la salvedad quizás de las reglas de contabilidad bancaria que el Banco de España aprobó en la Circular 4 del 22 de diciembre de 2004. No obstante, la posterior reforma del Derecho Contable y la adaptación a la misma del TRLIS dieron parcialmente la razón a las especulaciones que se contenían en aquellos trabajos, sin que los argumentos que aparecen en los mismos hayan perdido actualidad en absoluto.

dichos argumentos —u otros emparentados con ellos— sean los que se emplean también en la actualidad para oponerse al gravamen de las plusvalías resultantes de las valoraciones por valor razonable. En efecto, desde antiguo se viene sosteniendo que el gravamen de una plusvalía que no se ha puesto de manifiesto como consecuencia de una transacción de mercado —señaladamente una compra-venta— podría generar situaciones de iliquidez que, en los casos más extremos, llegarían a poner al contribuyente en la tesitura de enajenar algunos de sus bienes para poder hacer frente al pago de la deuda tributaria correspondiente. Esta forma de argumentar adolece con frecuencia de algunas imprecisiones (sobre las que nos hemos pronunciado, con mayor detalle, en trabajos anteriores)¹²⁴ pues, de un lado, la propia normativa contable y fiscal prevé, al margen del valor razonable, la anotación contable y la eventual tributación de otras plusvalías no realizadas¹²⁵, de modo que no parece que dicha posibilidad deba excluirse tan radicalmente en los casos de revalorización como consecuencia de la aplicación del valor razonable. De otro lado, según indican algunos estudios empíricos acometidos por la ciencia de la hacienda, las situaciones de iliquidez pueden resultar menos frecuentes de lo que se cree¹²⁶; al margen de que el dogma de la iliquidez parece sustentarse sobre el prejuicio, no del todo fundado, de que los impuestos sobre la renta se pagan con las propias rentas gravadas del ejercicio. Es más, incluso admitiendo la posibilidad de que el gravamen de las revalorizaciones a valor razonable pudiera determinar situaciones excepcionales de iliquidez, la solución no tendría por qué ser el rechazo, sin mayores argumentos, de dicho gravamen de plusvalías no realizadas; porque existen otras soluciones alternativas, como la de arbitrar “ayudas de liquidez” —p. ej., tan sencillas como la concesión de aplazamientos o fraccionamientos del pago— que suponen, en definitiva, que el Estado, como responsable de generar situaciones de iliquidez, asuma la posición de prestamista superior¹²⁷ cuando los mercados de capitales

124 ANDRÉS BÁEZ MORENO. “El ‘valor razonable’ y la imposición societaria...”, cit., pp. 117-132.

125 Por indicar algunos ejemplos puede hacerse referencia al uso, en gran cantidad, de normativas contables del método del porcentaje de realización para la imputación temporal de ingresos en contratos de larga duración. Desde la óptica fiscal, ya se ha hecho referencia, al hilo, por ejemplo, del artículo 15.2 del TRLIS español, al gravamen de determinadas plusvalías no realizadas derivadas de operaciones gratuitas y societarias.

126 Cfr., por todos, DAVID SHAKOW. “Taxation without Realization: A Proposal for Accrual Taxation”, *University of Pennsylvania Law Review*, n.º 134, 1986, p. 1111, concluyendo que solo un 0,9 % de la población podría llegar a tener problemas de liquidez en un sistema que gravara las plusvalías no realizadas.

127 Idea ésta del *supreme borrower* a la que ha hecho referencia la doctrina norteamericana: EDWARD A. ZELINSKY. “For Realization: Income Taxation, Sectorial Accretionism, and the Virtue of Attainable Virtues”, en *Cardozo Law Review*, 1997-1998, n.º 19, pp. 889-891.

no son lo suficientemente perfectos o profundos como para prestar medios líquidos asumiendo una revalorización no realizada como garantía¹²⁸.

Pese a que cabe imaginar soluciones adecuadas para el problema de la liquidez, que algunos autores consideran el más relevante en la discusión sobre el gravamen de plusvalías no realizadas¹²⁹, existen todavía otras cuestiones a las que conviene hacer referencia, relacionadas con la que, a nuestro juicio, es la cuestión central a este respecto, a saber: la inseguridad sobre la propia existencia de las plusvalías derivadas de la aplicación del valor razonable. Porque, en efecto, las plusvalías por valor razonable no se han puesto de manifiesto como consecuencia de una transacción de mercado, sino que son fruto de una valoración del activo en un momento concreto; por lo que si dicha valoración no es correcta se corre el riesgo de gravar una plusvalía inexistente, afectando a la sustancia patrimonial de la empresa y poniendo en riesgo sus propias fuentes de renta¹³⁰. A este respecto, debe señalarse que si bien es cierto que determinados activos se avienen mal a una valoración por valor de mercado otros, señaladamente los activos financieros que cotizan en mercados secundarios (incluidos los derivados), admiten una valoración diaria fiable y transparente. Lo realmente preocupante de una hipotética asunción del valor razonable a efectos fiscales no es tanto que puedan gravarse determinadas plusvalías no realizadas procedentes de la aplicación del criterio de valor razonable a determinados activos muy localizados (instrumentos financieros cotizados y derivados financieros), el problema está precisamente en el círculo de activos a los que puede o debe aplicarse el criterio del valor razonable. Porque, como viene reconociendo la doctrina, existe en las NIC/NIIF una tendencia, materializada sobre todo en las NIC 40 (inversiones inmobiliarias) y 41 (agricultura), a extender el criterio del valor razonable más allá del ámbito de los activos financieros. Esta tendencia ha encontrado reflejo también en las propias reformas de las Directivas contables. Así, si la Directiva *fair value*¹³¹ permitía la valoración por valor razonable de los

128 Porque los detractores del gravamen de plusvalías no realizadas alegan que ningún contribuyente conseguiría medios líquidos en el mercado de capitales aportando como simple garantía la existencia de plusvalías no realizadas: HOLGER KAHLE, *Internationale Rechnungslegung und ihre Auswirkungen auf Handels- und Steuerbilanz*, Wiesbaden, Deutscher Universitäts-Verlag, 2002, p. 201.

129 En este sentido, el Profesor SCHÖN ha señalado que el mayor problema es la liquidez (WOLFGANG SCHÖN, "The Odd Couple: A Common Future...", cit., p. 137).

130 Sobre el problema de la dificultad de valoración: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "El 'valor razonable' y la imposición societaria...", cit., pp. 133-155.

131 Nos referimos a la Directiva 2001/65/CE del Parlamento Europeo y del Consejo del 27 de septiembre por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE y 86/635/CEE en lo que se refiere a las normas de valoración aplicables en las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedad, así como de los bancos y otras entidades financieras.

instrumentos financieros, la Directiva de modernización¹³² va mucho más allá, extendiendo esta posibilidad a cualquier tipo de activo. En esa misma línea se ha movido también la reforma contable española. En efecto, si bien el artículo 38 bis.1 del Código de Comercio sólo prevé la valoración por valor razonable de determinados instrumentos financieros, el párrafo 5.º de dicho precepto recoge la posibilidad de que reglamentariamente se establezca la obligación de valorar por su valor razonable otros elementos patrimoniales distintos de los instrumentos financieros, siempre que dichos elementos se valoren con carácter único de acuerdo con este criterio en los citados Reglamentos de la Unión Europea¹³³.

En definitiva, quiere decirse con ello que el problema de la inseguridad generada por el gravamen de las plusvalías resultantes de la aplicación del valor razonable no existe para todo tipo de activos, pues respecto a algunos de ellos la valoración por valor razonable será objetiva y fiable; de modo que el hecho de que para el resto de activos dicha valoración sea más compleja no justifica excluir el gravamen de las plusvalías no realizadas cuando su existencia resulte evidente, como ocurre en relación a los instrumentos y derivados financieros cotizados. Sin embargo, es esta misma realidad (mayor complejidad en la valoración de determinados activos) la que conduce a la última crítica que se ha formulado al posible gravamen de plusvalías por valor razonable.

Los argumentos expuestos con anterioridad desembocan en la imposibilidad de asumir modelos *mark-to-market* y apuntan a la configuración de sistemas en los que sólo parte del activo es valorado por valor razonable (*partial-mark-to-market approaches*). Estos modelos, cuya viabilidad ha sido reconocida incluso por los mayores detractores del gravamen de plusvalías por valor razonable¹³⁴,

132 Nos referimos a la Directiva 2003/51/CE del Parlamento Europeo y del Consejo del 18 de junio de 2003 por la que se modifican las Directivas 78/660/CEE, 86/635/CEE y 91/674/CEE del Consejo sobre las cuentas anuales y consolidadas de determinadas formas de sociedades, bancos y otras entidades financieras y empresas de grupo.

133 Debe hacerse notar, no obstante, que en el ordenamiento contable español aún no se ha establecido la valoración por valor razonable de activos distintos a los instrumentos financieros.

134 Nos referimos, en concreto, a los trabajos más recientes del Prof. SCHÖN donde señala: "Desde un punto de vista teórico, la valoración *fair value* parece ser la medida ideal del incremento o decremento del poder económico de una persona..." (WOLFGANG SCHÖN, "International Accounting Standards...", cit., p. 438); "Desde la perspectiva de la seguridad es perfectamente aceptable que tratemos de identificar el valor fiscal de los instrumentos financieros que cotizan en un mercado secundario" (WOLFGANG SCHÖN, "The David R. Tillinghast Lecture. The Odd Couple: A Common Future...", cit., p. 136); "Finalmente, fuera de los bienes que cuentan con un precio oficial de mercado o de bolsa, la atribución de valores (de mercado se entiende) no resulta practicable desde una perspectiva técnico-administrativa y está asociada a un gran inseguridad y conflictividad tanto para los obligados tributarios como para la Administración Financiera" (WOLFGANG SCHÖN, "Eine Zukunft...", cit., p. 96).

han generado una nueva oleada de críticas entre quienes defienden la necesidad de mantener, al menos a efectos fiscales, el principio del coste histórico. La crítica se fundamenta en el hecho de que los modelos en los que sólo parte de los activos se valoran a valor de mercado pueden afectar notablemente a las exigencias del principio de neutralidad, en la medida en que la existencia de diversas reglas de valoración podría provocar un desplazamiento de la inversión hacia aquellos activos que ostentan un régimen fiscal más favorable (señaladamente los valorados a coste histórico). Centrándonos en los activos que a estos efectos presentan mayor interés, la diferente tributación de las plusvalías generadas por instrumentos financieros cotizados e instrumentos financieros no cotizados podría, en este caso, generar un desplazamiento importante de la inversión hacia los segundos que obedecería, lógicamente, a motivos estrictamente fiscales. Llevando el argumento a un punto casi dramático, estas diferencias de tributación podrían convertirse en un desincentivo a la cotización para un buen grupo de compañías¹³⁵. Sin perjuicio de que, ya de por sí los argumentos que manejan el principio de neutralidad deban ser analizados con suma cautela¹³⁶, lo cierto es que tampoco los efectos de distorsión antes descritos parecen evidentes a primera vista. Para que pudiera compartirse la crítica expuesta sería necesario que los dos tipos de inversiones (valoradas a valor razonable y a coste histórico) fueran plenamente sustituibles; desde luego, respecto de los instrumentos financieros —en particular los títulos de participación en fondos propios de entidades— esto no ocurre dadas las diferencias de liquidez, de estabilidad, de profundidad y, en definitiva, de seguridad entre los mercados cotizados y los no cotizados¹³⁷. Pero además, incluso aunque los dos tipos de inversiones resultaran perfectamente sustituibles no puede perderse de vista que, en una hipótesis de mercados eficientes, la inversión fluiría hacia activos con un régimen fiscal beneficioso (activos valorados a coste histórico) pero el precio de equilibrio de

¹³⁵ En este sentido, ciertamente algo alarmista: DANIEL N. SHAVIRO, "An Efficiency Analysis of Realization and Recognition Rules Under the Federal Income Tax", *Tax Law Review*, 1992-1993, p. 38; DAVID, M. SCHIZER, "Realization as Subsidy", *New York University Law Review*, n.º 73, 1998, p. 1596, reproduciendo las palabras del primero.

¹³⁶ Como afirma NEUMARK, siguiendo en este punto a DUE: "...exceptuando los de capitación [...] todos los impuestos tienen efectos no neutrales". FRITZ NEUMARK, *Principios de la imposición*, 2.ª ed., LUIS GUTIÉRREZ ANDRÉS (trad.), Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1994, p. 289.

¹³⁷ En este sentido: DEBORAH H. SCHENK, "An Efficiency Approach to Reforming a Realization-Base Tax", *Tax Law Review*, 2003-2004, p. 529. El problema resulta algo más complejo cuando se trata de calibrar la sustituibilidad en el ámbito de los instrumentos financieros derivados; sobre esta cuestión: ANDRÉS BÁEZ MORENO, "El 'valor razonable' y la imposición societaria...", cit., pp. 161-163.

estos activos subiría, lo que teóricamente debería volver a desplazar la inversión hacia otro tipo de instrumentos financieros¹³⁸.

Para finalizar, se impone también una segunda reflexión en torno a las críticas vertidas respecto al gravamen de plusvalías por valor razonable desde una óptica de neutralidad. Porque, si bien se critica que la valoración selectiva de activos por valor razonable puede influir en la toma de decisiones de inversión, en el sentido antes expuesto, no es menos cierto que el principio de realización—exigido para todos los activos— genera también importantes distorsiones en el comportamiento de los inversores. Nos referimos en concreto al llamado “efecto de retraimiento” (*lock-in effect*)¹³⁹. Dicho efecto implica que el inversor queda “bloqueado” en sus inversiones revalorizadas, como consecuencia del principio de realización, existiendo un desincentivo a la venta (realización) y reinversión en activos que se estimen más rentables. Este efecto, se produce, de un lado, porque el diferimiento del pago de un tributo provoca una bajada del tipo efectivo de gravamen aunque el tipo nominal permanezca constante¹⁴⁰. Pero, de otro, y quizás esto sea aún más grave desde la perspectiva del principio de neutralidad, el principio de realización implica, en determinados casos, que la venta de activos revalorizados para la reinversión en otros que se estiman más rentables pueda dar lugar a ganancias menores totales después de impuestos. Esta idea quizás pueda ilustrarse con un ejemplo:

C S.A. es propietaria de un paquete de acciones de ABC cuyo valor de adquisición fue de 100€. En este ejercicio el valor de mercado de esas acciones asciende a 181,06 €. Se parte de la hipótesis de que C S.A. estima que esas acciones se revalorizarán en un 16 % anualmente durante los dos próximos años. De igual manera estima que las acciones de DEF (de las que no es propietaria) se revalorizarán en un 17% anual durante los dos próximos años. El efecto *lock in* desincentivaría la venta de las acciones de ABC y su reinversión en títulos de DEF. En efecto, si C S.A. vende sus acciones de ABC pagaría un impuesto de 28,37 ¢ (181,06-100 * 35%). De ese modo la cantidad que podría reinvertir, después de

138 DEBORAH H. SCHENK. “A Positive Account of the Realization Rule”, *Tax Law Review*, vol. 57, n.º 3, 2004, p. 390.

139 Esta es la traducción empleada por el Profesor JOSÉ MARÍA LOZANO IRUESTE y RICHARD A. MUSGRAVE y PEGGY B. MUSGRAVE. *Hacienda pública teórica y aplicada*, reimpr., JOSÉ MARÍA LOZANO IRUESTE (trad.), Madrid, Instituto de Estudios Fiscales, 1986, p. 503. Sin embargo, y puesto que el término anglosajón es suficientemente conocido, haremos uso del mismo.

140 El fenómeno obedece a la existencia de una tasa de descuento que erosiona el tipo efectivo de gravamen a medida que se alarga el plazo de mantenimiento de la inversión. Pueden consultarse ejemplos numéricos, acompañados de una excelente explicación teórica, en: DAVID M. SCHIZER. “Realization as Subsidy...”, cit., pp. 1555-1561.

impuestos, en títulos de DEF sería de 152,69 (181,06-28,37). Si, conforme a sus previsiones, los títulos de DEF se revalorizan en un 17% anual durante dos años, al finalizar este plazo C. S.A. contaría con una inversión cuyo valor de mercado sería de 209,01 €. En caso de realizarse la ganancia, y por lo tanto después de impuestos, C.S.A. habría obtenido un importe total de 189,29 € (209,01-[209,01-152,69] * 35%). Si, por el contrario C.S.A. mantiene su inversión en ABC, tras dos años el valor de mercado de ésta será de 243,62€ que realizada en ese momento y después de impuestos ascenderá a 193,34 € (243,62-[243,62-100] * 35%). Sorprendentemente a C.S.A. la venta de sus títulos iniciales para su reinversión en otros más rentables le habría hecho perder 4,05 €¹⁴¹.

Las ideas expuestas hasta el momento parecen apuntar a que los extraordinarios inconvenientes aducidos tradicionalmente frente al gravamen de plusvalías no realizadas –y en la actualidad en relación con los modelos *partial mark-to market*– no son tales. En todo caso, debe advertirse también que los argumentos expuestos en este trabajo no apuntan necesariamente a la superioridad técnica de los modelos de valoración parcial frente al mantenimiento estricto del principio de coste histórico. Todo dependerá, lógicamente, de las funciones que se atribuyan al Balance fiscal. En todo caso, y si como hemos señalado en diversas ocasiones, la periodificación simétrica de componentes positivos y negativos de renta se adecua correctamente a los principios y exigencias del Derecho tributario, no parece aventurado defender que algunos activos puedan valorarse por su valor razonable sometiendo la correspondiente plusvalía a tributación.

141 El ejemplo, con la única alteración de la moneda y el tipo nominal de gravamen, lo tomo de: DAVID M. SCHIZER. "Realization as Subsidy...", cit., p. 1610.