

Lección 7

El impuesto personal sobre la renta (y 2): personas jurídicas

1. CONCEPTO Y NATURALEZA

1.1 CONCEPTO

El impuesto sobre la renta de las personas jurídicas, también denominado “de sociedades” sin más, es un impuesto directo, naturaleza personal y carácter general, que grava periódicamente la renta obtenida por determinadas personas jurídicas -por lo común, aunque no únicamente, las sociedades de capital- así como otras entidades a las que la normativa del impuesto reputa de sujetos pasivos del mismo. Se trata de una de las figuras impositivas a las que se otorga una mayor atención en los actuales ordenamientos tributarios, si bien este interés no es tanto debido al volumen de recursos que es capaz de aportar al erario público cuanto a la gran importancia estratégica que las entidades a las que les corresponde soportarlo -las grandes corporaciones nacionales y transnacionales- tienen en el normal funcionamiento de las economías nacionales.

1.2 CARACTERÍSTICAS

La definición que del impuesto se acaba de dar recoge algunas de los más relevantes rasgos caracterizadores del mismo, acerca de los cuales cabe hacer las precisiones que siguen.

En primer lugar, y dado que este impuesto se exige directamente a la entidad titular de la capacidad sujeta a gravamen -el beneficio-, en periodos determinados y mediante un censo de contribuyentes conocido por la administración, aparentemente no parece que haya duda alguna en la calificación de directo al I Sociedades. Ahora bien, si, en vez de con arreglo a tal criterio, consideramos directos únicamente a aquellos impuestos exigidos a los titulares de la capacidad de pago sujeta a gravamen y que, además, sean plena y exclusivamente soportados por ellos, no pudiendo en modo alguno trasladar toda o parte de su carga a terceros, hay que advertir que los resultados a los que llega el moderno análisis de incidencia impositiva, en parte al menos, arrojan dudas más que razonables acerca de lo acertado de tal calificación, pues los distintos estudios realizados viene a confirmar la tesis, ya antigua por otra parte, de que el impuesto puede trasladarse, cuando menos parcialmente, a otros agentes del sistema.

Por otra parte, éste es un impuesto que tiene naturaleza **personal**, pues se exige teniendo en cuenta la capacidad económica de las personas (jurídicas) gravadas, la cuál se manifiesta en la existencia de un beneficio contable-fiscal o renta neta del ejercicio. Además, el impuesto se articula conforme a la lógica tributaria de los gravámenes personales, ya que la carga que su aplicación comporta se gradúa atendiendo a las circunstancias concurrentes en las entidades destinadas a soportarlo (residencia, compensación de pérdidas, etc.).

Otra cuestión a resaltar es que, al igual que en el caso de su homónimo que grava la renta de las personas físicas, el impuesto de sociedades aspira a ser **general**, tanto en lo que se refiere al objeto como a su sujeto pasivo, por más que esta última acepción de la generalidad del tributo sea cuando menos hartamente discutible, debido a los requisitos y condiciones que, por lo común, suelen imponer las normas reguladoras del impuesto para ser sujetos pasivos del mismo.

Finalmente, reseñemos también que lo más habitual es que el impuesto, a pesar de ser de naturaleza personal, sea un gravamen **proporcional**, ya que lo absolutamente normal es que en él se aplique tipos impositivos fijos o constantes y no crecientes con la base liquidable (progresivo) como ocurre en el IRPF; lo que no obsta para que, en la inmensa mayoría de los ordenamientos tributarios también, el impuesto simultanee la constancia del tipo de gravamen con la pluralidad de ellos a aplicar en función del sector económico o tipo de actividad en la que la entidad opera.

2. EL BENEFICIO COMO OBJETO DE GRAVAMEN

Tal y como se deriva de su propia denominación, el impuesto tiene como objeto de gravamen el beneficio obtenido a lo largo del ejercicio por las empresas constituidas como sociedades de capital. Ahora bien, al igual que ocurría con el IRPF, a la hora de establecer en una norma legal el cómo ha de cifrarse la obligación tributaria correspondiente, no se suele tomar directamente al beneficio contable sin más y proceder con él a cifrar la base del tributo, sino que lo que con mayor frecuencia se hace es una serie de correcciones y ajustes a este beneficio obtenido de los registros contables de la empresa, con el fin de que el gravamen acceda a una magnitud específicamente diseñada con fines impositivos. En consecuencia, y como ya ocurriera en el tema del IRPF, vamos a empezar el estudio del impuesto con una breve digresión en torno al beneficio como objeto de gravamen que nos permita entender mejor su estructura.

En este orden de cosas entonces, empecemos advirtiendo que, al igual que la noción de renta, el concepto de beneficio no es unívoco en absoluto, sino que sus acepciones y significados, y por ello sus correspondientes alcances y contenidos tributarios, son bien distintos dependiendo de la perspectiva disciplinar desde la que se le considere. En concreto y atendiendo al fin aquí perseguido, dos son las visiones del beneficio sobre las que aquí interesa detenernos: la económica y la contable.

Desde una perspectiva económica se entiende por beneficio a la diferencia existente entre el valor de la producción generada a lo largo de un período determinado y el coste de todos los factores aplicados a su obtención, en el bien entendido caso de que tales valores -del output y de los inputs- son siempre los de mercado. Es decir, que de acuerdo a esta noción de beneficio, en el sustrato de la diferencia han de recogerse **los costes de oportunidad de la totalidad de los recursos empleados**, lo que, en el caso concreto del factor de producción **capital**, supone considerar como tal sustituyendo a todo el utilizado,

independientemente de que el mismo haya sido obtenido por endeudamiento o por apelación a los socios, es decir, se trate de capital ajeno o propio.

Por su parte, el beneficio contable es la renta residual para los accionistas de la empresa, y su cálculo se obtiene principalmente de los precios y los costes del output del período así como de la aplicación de criterios de valoración contables, los cuales se sustentan en el principio técnico de precios históricos o de adquisición. Es decir, que en el caso de los costes de los factores de producción, de lo que estamos hablando es de sus costes explícitos, esto es, los que surgen como consecuencia de una transacción y, por lo tanto, se calculan por aplicación de los precios de las mismas. Este beneficio por lo tanto, en el caso del factor de producción **capital**, no incluye entre los susodichos costes al coste de oportunidad del capital propio, sino solamente el coste explícito del capital ajeno (endeudamiento). Además, y recalcando con ello la diferencia existente entre ambas perspectivas, en el cifrado del beneficio contable la amortización se aplica sobre los valores históricos de los activos, por lo que no llega a constituir un auténtico fondo de reposición para el activo productivo en ningún caso.

Cada una de estas dos nociones de beneficio sustenta como es obvio una visión diferente del gravamen. Así, considerar como magnitud gravable por el impuesto al beneficio económico puro, que es el denominado beneficio extraordinario por la Teoría Económica (diferencia positiva entre el ingreso medio y los costes totales medios para la producción de equilibrio, en la que el precio es igual al coste marginal de oportunidad), equivaldría al establecimiento de un impuesto sobre el conjunto de las actividades económicas desplegadas por la entidad. Sin embargo, las dificultades técnicas y prácticas para la determinación de todas las variables que intervienen en el cálculo de este concepto de beneficio, en especial las inherentes a ciertos costes de carácter general y, también, de proyección temporal indeterminada, son las responsables de que, por lo general, las administraciones tributarias se hayan decantado por la noción contable del beneficio como objeto de gravamen, lo que tiene como primera consecuencia que el impuesto se convierta, de hecho, en un gravamen sobre las rentas del capital en manos de los accionistas o partícipes y no un gravamen sobre la actividad económica de la sociedad.

Esta consideración del beneficio contable como objeto de gravamen no supone sin embargo una coincidencia entre base imponible del impuesto y beneficio contabilizado por la sociedad, ya que lo absolutamente habitual también es que la normativa reguladora del tributo incluya un número, no pequeño precisamente, de criterios específicos de valoración para hechos y operaciones empresariales concretos, que imponen toda una serie de ajustes y rectificaciones al resultado contablemente cifrado de la entidad, convirtiendo de esta forma el beneficio contable de la entidad en un **beneficio contable-fiscal**.

Ni que decir tiene que este tipo de ajustes superpuestos a las valoraciones mercantiles al uso son uno de los aspectos más criticados por los teóricos de la imposición, y si bien es cierto que desde hace ya unos años viene observándose en bastantes ordenamientos nacionales, sobre todo de los pertenecientes al ámbito territorial de la U. E, una cierta tendencia a reducir o cuando menos limitar su número e ir paulatinamente haciendo coincidir ambas visiones del bene-

ficio -el estrictamente contable y el contable/fiscal-, lo rigurosamente cierto es que todavía la cuantificación de la base imponible de este gravamen sigue consistiendo en la mayor parte de los casos en un complejo proceso de « *recálculo fiscal del beneficio* », lo que no deja de ser sino una palmaria manifestación de que la tributación de este tipo de renta se encuentra excesivamente supeditada a finalidades ajenas por completo al Principio de Neutralidad Impositiva.

3. LA POLÉMICA SOBRE LA EXISTENCIA DEL IMPUESTO

Uno de los aspectos de este impuesto que mayor número y más encendidas polémicas ha provocado es el de si debe existir o no un impuesto que, independiente de las demás figuras del ordenamiento tributario, tenga como objeto de gravamen al beneficio de las sociedades de capital. Es más, de hecho, éste es un debate que sigue abierto y al que los polemistas que en él participan aportan tanto argumentos originales, como revisiones de antiguas líneas argumentales, replanteadas a la luz de los resultados habidos en otros ámbitos del análisis impositivo.

Dado que parece que la continuidad del debate está asegurada, a continuación se resumen algunas de las líneas argumentales a las que con mayor frecuencia han recurrido cada una de las dos posiciones extremas de la contienda.

3.1 Argumentos en contra de un Impuesto de Sociedades

Cuatro son las principales razones que arguyen los que oponen a la existencia de un impuesto sobre los beneficios societarios, defendiendo como alternativa la integración del beneficio societario en la base del IRPF de los socios.

Está en primer lugar el que podríamos denominar argumento endeble de la negación. En efecto, algo a lo que con cierta asiduidad han recurrido los detractores del impuesto ha sido argüir que las entidades a las que el tributo convierte en su sujeto pasivo carecen de capacidad contributiva, pues ésta es una cualidad que, identificada con el poder económico para uso discrecional, únicamente poseen las personas físicas; así que, al no ser las sociedades de capital más que un mero artificio jurídico, cuyo fin es el de ser meros conductores de capacidad económica (renta) hacia determinadas personas físicas (los socios), en modo alguno les corresponde soportar un gravamen que se sostiene en una potencialidad de la que carecen.

A la vista de en qué consiste el argumento, no es difícil entender porqué ha sido reputado de endeble, pues no cabe por menos que calificar como tal a la completa contradicción que entraña negar la capacidad de afrontar cargas tributarias a las sociedades de capital, sobre la base de que ello es algo específico de los seres humanos, y simultáneamente -sin embargo, reconocer jurídicamente a tales entidades la capacidad de obrar y de ser titulares de derechos y obligaciones, como si de cualquier persona física se tratase.

Mucho más riguroso que el que acabamos de apuntar es desde luego el argumento clásico de la doble tributación. En efecto, según éste, la coincidencia en

el mismo ordenamiento tributario de dos impuestos personales sobre la renta, uno sobre la obtenida por las personas jurídicas y la obtenida por las personas físicas, tiene como resultado el que un tipo muy particular de renta -los beneficios repartidos por las sociedades o dividendos- sean doblemente gravados: primero, formando parte del beneficio de la sociedad, y luego, como renta de capital mobiliario en el impuesto sobre la renta de las personas físicas del socio o accionista; produciéndose de este modo una discriminación de trato fiscal a una clase de rentas de muy difícil justificación.

Este argumento, que por su evidencia y solidez es al que más a menudo se recurre, se ha utilizado en bastantes ocasiones como punto de partida para justificar otros motivos de rechazo al impuesto. Así, se ha escrito por ejemplo que esta doble tributación del beneficio distribuido puede provocar (o de hecho provoca) una cierta tendencia en los consejos de administración a no repartir beneficios y, en consecuencia, aumentar en exceso las reservas financieras de las sociedades, lo que podría llevar aparejado dos efectos distintos pero igualmente perniciosos:

- De un lado, podría alejar las grandes decisiones sobre el funcionamiento de la sociedad y el control de la misma de los socios, otorgando un poder casi omnímodo a sus gestores y altos directivos.
- Pero es que además, si este incremento en las reservas de recursos financieros alcanzase cierta importancia, podría conducir a una utilización ineficiente de los mismos o, lo que aún es peor, a su aplicación en colocaciones que tengan como fin hacer prevalecer la posición de la empresa en el mercado, bien mediante la creación de algún tipo de barrera de entrada a potenciales competidores que deseen incorporarse a él, o bien dificultando el normal quehacer y funcionamiento de las empresas ya existentes.

Otro argumento frecuentemente utilizado es el que se centra en la beligerancia del impuesto respecto a la financiación de las actividades de la empresa y que señala que, como en el cálculo de la base del impuesto los intereses de los capitales ajenos invertidos (esto es, la financiación ajena) es deducible como gasto, mientras que el recurrir al capital propio no, las empresas propenderán a endeudarse por ser eso lo que más les interesa desde el punto de vista fiscal; lo que las hará vulnerables, no ya en situaciones de crisis, sino a las oscilaciones más o menos habituales de los mercados financieros.

Apuntemos por último en esta línea de condena a la beligerancia que, al gravar el impuesto a las empresas constituidas como sociedades de capital y dejar fuera de su ámbito de aplicación a las empresas individuales, el tributo estará incidiendo en la asignación de capital del sistema, ya que los propietarios de tal factor ofertarán menos del mismo al sector de las entidades sujetas al impuesto y más al de las empresas no constituidas como sociedades de capital, lo que, en función de como sean los ratios de sustitución trabajo/capital en cada uno de tales sectores, terminarán traducidos en una menor retribución del factor capital en todo el sistema.

3.2 Argumentos en favor de un Impuesto de Sociedades

También los argumentos esgrimidos en defensa de que en el ordenamiento fiscal exista un impuesto sobre la renta de las sociedades, con sustantividad propia respecto a las demás modalidades impositivas del mismo, son numerosos y dispares. Destacaremos también en este sentido otras cuatro líneas de razonamiento distintas: la que descansa en la antigua teoría del privilegio o, mejor aún, la que viene a dar un nuevo enfoque a la misma, el argumentar que el impuesto puede utilizarse como medio de mejorar la asignación de los costes sociales, la tesis del principio de la capacidad de pago especial y, por último, el empleo de este impuesto como medio de regulación social.

El primero de los argumentos enunciados -la teoría del privilegio- no es en realidad ninguna razón que específicamente se haya aducido en defensa del impuesto, sino la trasposición a la actual polémica sobre su existencia de planteamientos o formas de razonar relacionadas con los derechos y obligaciones que en sus orígenes (Siglo XV) comportaba la sociedad mercantil. En efecto, como se sabe, la forma asociativa con fines mercantiles surge como un privilegio que concedía el soberano o las corporaciones de las ciudades-estado, por lo que, como tal privilegio, comportaba el pago de una compensación específica al concedente del mismo. Como es evidente, hoy en día, la forma asociativa con fines mercantiles no constituye privilegio alguno ni, tampoco, es objeto de concesión pública, pues es una forma de realizar actividades económicas a la que todo el mundo puede acceder. De todas formas, no por ello deja de ser cierto también que la sociedad mercantil, en sí misma, implica ciertos beneficios para los socios que, sin embargo, no poseen las empresas individuales (responsabilidad limitada de los socios, fácil transferencia de la propiedad de los títulos, etc.), siendo precisamente esta suerte de ventaja comparativa la que, en opinión de algunos, permite justificar la presencia de una aportación específica al estado, consistente en una parte de los beneficios obtenidos como tal figura jurídica.

Una línea de defensa del impuesto completamente distinta, y desde luego mucho más rigurosa también, es la que aduce que el tributo en cuestión, además de un instrumento recaudatorio, ha de considerarse también como un medio para mejorar la asignación de los costes sociales. En efecto, como sabemos, en las sociedades actuales existen una serie de bienes servicios que son atendidos y provisionados públicamente debido a las importantes economías externas que generan (investigación, educación y salud principalmente), y si bien de las mismas se beneficia en principio toda la sociedad, no menos cierto es que las grandes corporaciones son especial y particularmente beneficiarias de ellas, por lo que parece lógico que también contribuyan a su financiación de una forma diferenciada. Es más, en este mismo sentido se puede afirmar también que las actividades desarrolladas por estas entidades son una de las principales causas de no pocos de los inconvenientes o perjuicios que afectan al bienestar de toda la colectividad, como es el caso típico y tópico del deterioro medio ambiental o de la calidad de vida (costes sociales mayores que los privados), lo que es causa de que el sector público haya de incurrir en ciertos gastos que, parecería razonable desde luego, fueran financiados principalmente por tales sociedades.

Como a nadie se le escapa, este argumento no sólo es de aplicación para el caso de las actividades desarrolladas por las sociedades, sino que puede extenderse a las emprendidas por cualquier tipo de empresa, por lo que más que un argumento en favor de la imposición societaria se trataría de una razón justificativa de la imposición empresarial en general.

En cuanto a que existe una capacidad de pago especial manifestada en la tenencia de participaciones en sociedades de capital, cabe apuntar dos explicaciones distintas aunque complementarias. De un lado, que algo que la misma historia se ha encargado de poner de manifiesto es que la actividad empresarial desarrollada por las sociedades consigue, por lo general, resultados notablemente superiores a los obtenidos por las mismas actividades desarrolladas por los accionistas de manera individual, por más que a ello se pueda aducir que nada obliga a tener que desarrollar las actividades económicas como empresario individual en vez de como accionista o partícipe de una sociedad. Pero es que además, a esta razón fundamentada en la ventaja ha de añadirse algo bastante obvio, y es que la condición de accionista, sobre todo de accionista de las grandes corporaciones, es algo sólo al alcance de personas físicas pertenecientes a los estratos más altos de la distribución personal de la renta, por lo que hacer tributar la retribución al capital aportado a las sociedades con un impuesto diseñado específicamente a tal fin no deja en definitiva de incrementar la progresividad general del sistema impositivo en su conjunto.

Finalmente, por lo que se refiere a la separación de las personalidades de la sociedad y del socio, ésta parte de que la existencia de dos tipos de personalidad (la física, o inherente a los seres humanos, y la jurídica o moral, que es la que se confiere jurídicamente a determinadas entidades) no es meramente teórica sino real, y que además, en el caso de las grandes corporaciones por lo menos, la propiedad tiene poco que ver con el control de la sociedad, ya que por lo general están gestionadas por profesionales o por unos pocos socios de la misma, cuyas decisiones quedan muy alejadas del resto de los socios. Esta independencia de las decisiones de la entidad de la voluntad de todos sus propietarios es para muchos razón más que suficiente para el estado tome cartas en el asunto, siendo la aplicación de un impuesto que grave la renta de la sociedad, al margen del impuesto sobre la renta de los socios, una magnífica forma de proceder, ya que, además de aportar a la arcas públicas unos recursos nada desdeñables, actúa como un medio de regulación social, fundamentalmente en lo que se refiere a evitar empresas de gran magnitud y/o monopolios.

4. ESTRUCTURA DEL IMPUESTO

4.1 Sujeto pasivo

Si bien un impuesto que se denomina «sobre la renta de las sociedades» no debe plantear problemas de delimitación de su sujeto pasivo, hay que advertir cuando menos que la definición de tal elemento del impuesto puede hacerse de acuerdo a dos criterios distintos.

En efecto, la sujeción al impuesto puede establecerse atendiendo a un **criterio subjetivo**, lo que conduce a dar la condición de sujeto pasivo a las sociedades con personalidad jurídica reconocida, al margen de cualquier otra consideración (tipo de actividad desarrollada, dimensiones económicas de la explotación...etc.). Alternativamente, también puede establecerse atendiendo a un **criterio objetivo**, lo que lleva a considerar sujeto pasivo del gravamen a cualquier entidad que desarrolle una o unas determinadas actividades empresariales, independientemente de que tenga o no personalidad jurídica reconocida.

Desde luego, ninguno de estos dos criterios deja de plantear inconvenientes en su aplicación. Así, la adopción del criterio subjetivo da lugar, entre otras consecuencias de menor fuste, a excluir de la categoría de sujeto pasivo del tributo a formas asociativas relativamente recientes (holdings, uniones temporales de empresas, ..etc.) que, por la agilidad de gestión y la eficacia de actuación que han demostrado, son formas a las que se recurre con bastante frecuencia en la actualidad. De igual manera, este criterio propicia que contribuyentes naturales de este impuesto, de manera subrepticia y claramente fraudulenta, busquen acomodo para el desarrollo de sus actividades en formas asociativas carentes de personalidad jurídica (entidades sin personalidad), las cuáles están previstas por el ordenamiento jurídico para atender a fines muy distintos a los estrictamente lucrativos.

Pero es que el criterio objetivo tampoco le va a la zaga en inconveniente al que acabamos de comentar, pues su adopción supone en principio una injustificada e injustificable discriminación de trato fiscal, pues de su aplicación se deriva el que las rentas generadas por las actividades económicas individual o familiarmente desarrolladas tributen por un impuesto progresivo (IRPF), mientras que las procedentes de las mismas actividades, pero protagonizadas por sociedades de capital lo hacen por un impuesto proporcional (IS).

Por lo general, la mayoría de los actuales ordenamientos fiscales se han inclinado por el criterio subjetivo o de la personalidad, aunque no menos cierto es que, también la mayoría de ellos, añaden en la regulación legal del impuesto la posibilidad de incorporar a la categoría de sujeto pasivo del gravamen a otros tipos de entidades distintas a las sociedades de capital.

Finalmente, y a modo de síntesis conclusiva de los contenidos de este apartado, quizás resulte esclarecedor efectuar la siguiente distinción de entidades en relación con la sujeción al impuesto de sociedades.

- I. Entidades sin personalidad jurídica independiente. Las cuáles, en la mayoría de los países que tienen establecido el impuesto sobre sociedades, están excluidas del ámbito de aplicación del gravamen, pues la renta obtenida en ellas se atribuye en su totalidad (tanto la distribuida como la parte asignada a reservas de la entidad) directamente a los socios o partícipes de éstas y, en consecuencia, pasa a formar parte de la base imponible del impuesto sobre la renta de las personas físicas que recae sobre esos socios.
- II. Entidades con personalidad jurídica independiente. Dentro de este grupo de entidades jurídicas cabe distinguir las dos siguientes situaciones:

- Sociedades de carácter personalista, es decir, entidades que a pesar de poseer personalidad independiente, no limitan la responsabilidad de sus socios frente a las deudas sociales a la cantidad aportada a la sociedad. Sobre estas sociedades no hay una norma más o menos general, pues aunque en ocasiones están excluidas de tributación por el I. de Sociedades, aplicándose a las rentas obtenidas por las mismas idéntico criterio que en el caso de las entidades sin personalidad jurídica independiente, en otras quedan plenamente sometidas a este impuesto sin restricción de ninguna especie, existiendo también países en los que a estas entidades se les concede la posibilidad de optar entre quedar excluidas o integradas plenamente en el ámbito del impuesto sobre sociedades.
- Sociedades de capital, es decir, entidades que limitan la responsabilidad de sus socios frente a las deudas sociales exclusivamente a las cantidades aportadas a la sociedad. Estas entidades quedan, por lo general y sin excepción alguna, sometidas al impuesto sobre sociedades como sujetos pasivos naturales del mismo.

4.2 Base Imponible

A tenor de lo visto en el segundo epígrafe, la base del impuesto no es sino el resultado de la cuantificación, de acuerdo a los criterios fiscales expresamente establecidos a tal fin, del beneficio obtenido y contabilizado por las entidades sujetas a gravamen a lo largo del ejercicio. Esta cuantificación, al igual que en el caso del IRPF, puede llevarse a cabo de dos formas distintas: mediante el procedimiento **directo** de cifrado, que es el que se aplica con carácter general, o bien mediante algún sistema **indiciario o a tanto alzado**, por más que respecto a esta segunda forma de cifrar la base deba indicarse que si bien en este impuesto, teóricamente al menos, pueden también articularse procedimientos de acceso a las bases similares a los regímenes de estimación objetiva del IRPF en el caso del rendimiento de las pequeñas explotaciones, ello es sin embargo una situación muy poco frecuente, ya que, por mucha que sea en la comodidad y economicidad que le supongan a las administraciones tributarias contar con estos procedimientos, la relevancia que en la actividad económica nacional tienen las entidades que son sujetos naturales del impuesto -las grandes corporaciones- desaconseja por completo que respecto a ellas se adopte cualquier tipo de medida que, de entrada, suponga renunciar a un conocimiento cabal de su auténtica y exacta situación; así que, lo general, es que en caso de que tales procedimientos se contemplen, éstos se apliquen a entidades que operen en sectores muy concretos y por períodos determinados o, también, en casos o situaciones de fraude generalizado.

Centrándonos entonces en el sistema directo de cifrar la base, empezaremos por decir que, a la hora de regularlo, lo que se hace es tomar como punto de partida el resultado de la cuenta de pérdidas y ganancias (beneficio contable) de la entidad, y a continuación, establecer toda una serie de ajustes en algunos, o en muchos, de sus distintos componentes, lo que, tras su aplicación, convierten al beneficio meramente contable en un beneficio contable-fiscal o beneficio tributable, y por ello, en expresión cifrada de la renta de la sociedad.

Al margen de cualquier otra consideración que cupiese hacer, esta forma de cifrar la base no da pie a hacer muchas generalizaciones sobre ella, y ello debido a dos causas. En primer lugar, porque las normativas contables de los distintos países, no es ya que no sean similares entre sí, es que en muchas ocasiones sus principios o las soluciones adoptadas son manifiestamente contradictorios entre unas realidades nacionales y otras. Y en segundo lugar, y en buena medida debido a estas diferencias en las reglas de contabilización, porque también difieren mucho la cantidad y alcance de los ajustes que las distintas normas reguladoras del impuesto de los distintos países aplican al beneficio contable. Es por ello que, en lugar de una descripción más o menos generalista de los contenidos más frecuentes de la base de este impuesto en los distintos países, en lo que sigue vamos a comentar brevemente algunas de las rúbricas del beneficio contable en las que con mayor frecuencia los distintos ordenamientos suelen establecer los mentados ajustes.

INGRESOS COMPUTABLES

En lo que se refiere a los ingresos, por lo general, las distintas normativas reguladoras del impuesto vienen aceptando como válidos los conceptos incluidos en las contabilidades de las entidades, registrados de acuerdo a los criterios técnico-contables al uso. Por otra parte, su cómputo afecta tanto a los ingresos normales y típicos de la entidad, tanto si han sido regularmente obtenidos en el tiempo como si son irregulares, como a los atípicos o derivados de actividades no habituales, transitorias o, incluso, claramente ajenas a su objeto social, como puedan ser, por ejemplo, los derivados de la financiación a los clientes de las adquisiciones que éstos realizan, que es claramente una actividad propia o típica de una entidad financiera y no de una empresa industrial o comercial. En cuanto al cómputo de los rendimientos irregularmente obtenidos por la entidad en el tiempo, y al margen de que se les puedan o no aplicar los ajustes por periodificación más adelante comentados, en este impuesto, a diferencia de lo que ocurre en el IRPF, tales percepciones no presentan problemas de sobreimposición en el ejercicio que se perciben, y a que el tipo de gravamen del impuesto de sociedades es fijo y no progresivo, así que pueden incluirse dentro de la base imponible como un renta más sin ningún problema.

GANANCIAS Y PÉRDIDAS DE CAPITAL

Como es y a sabido, las variaciones patrimoniales o ganancias y pérdidas de capital, a pesar de tratarse de magnitudes fondo y no flujo como lo es desde un punto de vista económico la renta, integran la renta objeto de gravamen en los impuestos personales, siendo dos las cuestiones que habitualmente se plantean en relación con su gravamen: cuáles son las que han de tributar y cómo han de tributar.

Por lo que se refiere a cuáles, lo norma es computar exclusivamente las ganancias y pérdidas efectivamente obtenidas, es decir, aquellas que resultan de la enajenación de activos propiedad de la entidad, que son las ganancias de capital realizadas a través del mercado. En cuanto a las potenciales o no realizadas, esto es, aquéllas que la entidad obtendría caso de que se decidiese a enajenar los correspondientes activos, las dificultades de realizar valoraciones

al margen del mercado hacen que su inclusión en la base sea un hecho absolutamente infrecuente y que, en los países en que así ocurre, dicha inclusión se limite a las potencialmente generadas por unos pocos activos (generalmente títulos que cotizan en Bolsa). Cuestión distinta son las ganancias de capital puestas de manifiesto al margen del mercado, pero reconocidas por la entidad en su contabilidad por una actualización de balances hecha al amparo de alguna ley que, reconociendo los efectos perversos de la inflación en los patrimonios empresariales, permita situar los valores contables de los activos adquiridos en su día a los del mercado. Cuando esto se produce (hay muchos países en los que esto no se puede hacer en modo alguno), la normativa fiscal suele eximir de tributación a las ganancias no realizadas pero sí reconocidas contable y legalmente, supeditando dicha exención a ciertos requisitos como el de que no se produzcan enajenaciones de los activos afectados por la regulación durante un tiempo, o a que se produzcan determinadas reinversiones, etc.

En cuanto a su cómputo, en primer lugar decir que, obviamente, su cifrado se establece por diferencia entre el valor de enajenación de los bienes o derechos enajenados y su valor de adquisición, contemplándose si acaso la posibilidad de aplicar a este resultado algún tipo de corrección monetaria por el peso en el mismo de la inflación; eso sí, como estas alteraciones puede resultar positivas (ganancias de capital) o negativas (pérdidas de capital), las antedichas correcciones sólo suelen ser de aplicación en el caso de las ganancias, no así en el de las pérdidas. Y en segundo lugar, en lo que atañe al cómputo de estas ganancias y pérdidas en la base, dado que éste es un impuesto con tipo de gravamen fijo y no progresivo, aquí no se plantea problema de sobreimposición en el año que se producen, por lo que, a diferencia de lo que ocurre en el IRPF, en este impuesto no hay necesidad de recurrir a los sistemas de premediación de rentas o a cualquier otra solución para poner freno al crecimiento desmesurado de la presión fiscal.

GASTOS DEDUCIBLES

A diferencia de lo que ocurre con las de ingreso, las de gastos son mucho más comúnmente objeto de ajuste fiscal, entre otras razones, porque estas son mucho más numerosas. En principio y con carácter general, la deducibilidad de los gastos suele estar condicionada a la necesidad de recurrir en ellos para el normal desarrollo de las actividades de la empresa (en el sentido de la imposibilidad de sustraerse a él), lo cual no es decir mucho, pues hay que ver luego con qué amplitud de criterio la regulación del impuesto acepta la necesidad o no necesidad del mismo. En cuanto a partidas de gasto que más frecuentemente son objeto de ajuste fiscal, cabe reseñar las tres siguientes.

A) Previsiones y provisiones

En general, en la determinación de la base del impuesto no se suele admitir la deducibilidad de las dotaciones para provisiones relativas a hechos meramente probables, aunque sí suelen admitirse dotaciones realizadas para hechos ya producidos aun cuando todavía no estén cuantificados. Es decir que mientras que las dotaciones para provisiones no son admitidas como gasto deducible, habiendo de ser tratadas como reservas o recursos propios a efectos del cálculo

lo del impuesto caso de que la empresa las hubiese dotado, las dotaciones cuyo objeto sea cubrir gastos que sean indeterminados en cuantía o a la fecha de su realización, serán plenamente deducibles.

B) Existencias

En el caso nada frecuente de estabilidad de precios, los elementos patrimoniales que componen el circulante de la entidad no suelen plantear problemas de valoración, pero en el caso, mucho más común, de que a lo largo del ejercicio los bienes de circulante vean cambiar sus precios, la correcta valoración de los inventarios exige saber cuándo se ha adquirido cada unidad y ajustar al precio actual las valoraciones habidas desde el momento de su entrada en almacén. Como este procedimiento, sobre todo en caso de variaciones de precios múltiples y frecuentes, implica gran complejidad, los sistemas de contabilidad de los distintos países vienen recurriendo a diversos métodos para valorar los inventarios ya consolidado, entre los que destacan el FIFO, el LIFO y el NIFO. Alternativamente, también se puede aplicar el coste medio ponderado de tales elementos.

El método FIFO (*first in, first out*) implica valorar las salidas de productos del almacén de acuerdo con el precio de coste más antiguo de entre las existencias. Si los precios suben, es obvio que el beneficio de la entidad tendrá dos componentes: uno, la diferencia entre el precio de coste originario de la mercancía vendida y el coste actual de la misma, y otro, el beneficio efectivo o real. Por tanto, si al calcular la base se acepta este método de valoración, estaremos aumentándola ficticiamente a costa de una infravaloración (a precios actuales) de las existencias de inventarios. Por su parte, el método LIFO (*last in, first out*) supone valorar los inventarios según el último precio de coste, por lo que recoge las variaciones en el nivel absoluto de los precios y no las confunde con la renta. Por último, el método NIFO (*next in, first out*) supone valorar las salidas de almacén al precio de reposición de las existencias, por lo que amplifica aún más, en épocas de rápidos incrementos en los precios, los efectos ya indicados del método LIFO.

C) Depreciación de activos fijos

El desarrollo de la actividad de la empresa implica, como se sabe, una merma continuada en el equipo de capital productivo de la entidad que tiene tres posibles causas: la obsolescencia, el uso o el envejecimiento del mismo; por lo que, con el fin de, cuando menos, mantener su capacidad productiva en el tiempo, la entidad ha de ir reponiendo tal pérdida de capacidad a medida que se va produciendo. Tal reposición es lo que denominamos **amortización**.

Puesto que el impuesto de sociedades es un gravamen que aspira a gravar la **renta neta** de las mismas, algo que no requiere de mayor abundamiento es que las cantidades destinadas a la amortización de los bienes de capital han de tener la consideración de gastos deducibles en el cómputo de la base del tributo. Ahora bien, esto que nos parece tan obvio, presenta sin embargo dificultades de consideración a la hora de incluirlo en la regulación del impuesto,

siendo ello debido a que cifrar la exacta depreciación experimentada en el ejercicio por la capacidad productiva de la empresa pasa por:

- a) Saber con absoluta certeza cuál es la vida útil o duración productiva de todos y cada uno de los elementos que componen el capital productivo de la entidad.
- b) Conocer la intensidad con la que cada uno de los tres factores de depreciación antes enumerados influye en cada uno de los elementos integrantes de tal equipo de capital.

Hasta tal extremo estos dos requisitos dificultan la creación y posterior adopción de criterios de aplicación general para cifrar la depreciación experimentada por los bienes de equipo con fines tributarios, que la mayor parte de los ordenamientos suelen recurrir a métodos de carácter aproximativo, los cuáles descansan en el cálculo medio de la vida probable de los diferentes activos. A tal fin, la regulación del impuesto suele ir acompañada de unas tablas elaboradas por la administración tributaria en las que se establece, para cada activo, su vida útil estimada, así como el coeficiente (porcentaje) máximo de amortización anual. A partir de dichas tablas es luego posible articular los diferentes sistemas de amortización entre los que habrán de optar las entidades en el cifrado de sus bases imponibles. Tales sistemas son múltiples, si bien los más frecuentes son:

- El de amortización lineal, que reparte por igual el valor de la depreciación durante la vida útil del activo.
- El de amortización progresiva, que es el que acumula en los últimos años de vida útil del elemento las mayores cuotas de amortización.
- El de amortización regresiva, que, al revés que el anterior, acumula en los primeros años las mayores cantidades de amortización. Este sistema a su vez conoce dos variantes introducidas en su día por R. Musgrave: el método del saldo decreciente doble, en el que en el primer año se deduce el doble de la parte que correspondería con el método lineal, aplicándose este mismo porcentaje a la cantidad que quedase por amortizar en cada año sucesivo, y el método conocido como de suma de los dígitos de los años de vida, en el que el porcentaje a aplicar en cada período resulta de dividir los años que quedan por amortizar por la suma de los dígitos de los años de vida del activo.

En todo caso, la amortización fiscal ordinaria se efectúa teniendo en cuenta el coste inicial de los activos. Sólo en casos muy excepcionales, como el de utilizar a la amortización como un incentivo fiscal a la inversión en momentos muy concretos, se considere la posibilidad de utilizar el coste de reposición como base del cálculo de las cuotas de amortización fiscal.

Un aspecto importante de la amortización que aquí sin embargo sólo vamos a apuntar como final del apartado, es el relativo al de la obsolescencia y sus consecuencias. En efecto, en la medida en que la obsolescencia sea previsible, los empresarios tenderán a acortar los períodos de vida útil atribuida a sus bienes de equipo y a acelerar los ritmos de amortización, a fin de que las cuotas de amortización estén por encima de las de depreciación efectivamente experi-

mentada por el equipo de capital. No obstante, en un mundo de rápido avance tecnológico y repleto de incertidumbres acerca de los derroteros por los que el desarrollo tecnológico llevará a las actividades empresariales, estas estimaciones de las cuotas de amortización, sobre todo en la parte concerniente al componente de obsolescencia, tendrán únicamente el carácter de meras conjeturas; por lo que si la obsolescencia experimentada por el capital productivo no se ajusta a lo inicialmente previsto se producirán: pérdidas, si la obsolescencia de los equipos se adelanta, o ganancias si se atrasa. Es decir, que al final, la amortización calculada, a lo sumo, sólo puede considerarse una expectativa razonable del coste que entraña la utilización del equipo duradero.

4.3 Tipo de Gravamen

Aunque se trata de un impuesto personal sobre la renta, el Impuesto sobre la Renta de Sociedades se exige, prácticamente en todos los países, mediante un tipo fijo, por lo que, en consecuencia, estamos ante un tributo proporcional; lo que no significa que tal tipo de gravamen fijo haya de ser único, pues antes bien al contrario, lo más frecuente es también que se apliquen diferentes tipos de gravamen según las características jurídicas de las sociedades o del sector en el que desarrollen sus actividades.

No obstante a lo antedicho, cierto es que en algún que otro caso, el impuesto se exige mediante una escala progresiva. En tales casos, suele ser frecuente que la graduación de la progresividad del impuesto se efectúe, más que respecto a la cuantía del beneficio en sí misma, atendiendo a la relación del beneficio respecto al capital de la entidad.

5. INTEGRACIÓN DE LOS IMPUESTOS SOBRE LA RENTA

La existencia de dos impuestos personales sobre la renta en un mismo ordenamiento, uno que grava a tipo único el beneficio societario del ejercicio antes de repartir dividendos a los socios, y otro a la totalidad de las rentas percibidas por las personas físicas a tipo progresivo, conduce indefectiblemente a una duplicidad de gravamen en lo que a los beneficios distribuidos se refiere, pues estos, primero tributan por el impuesto de sociedades como integrantes del beneficio total del ejercicio, y posteriormente, en el de la renta de las personas físicas de los accionistas o partícipes como una renta de capital mobiliario que estos han de incorporar a sus bases imponibles por este último impuesto.

Es por ello que, desde que se tomó conciencia del alcance de este problema, tanto teóricos como administraciones tributarias han ensayado distintos procedimientos y sistemas para evitar, o cuando menos paliar, los efectos nocivos del mismo, siendo los sistemas de integración de ambos impuestos la línea que se ha venido siguiendo con absoluta generalidad, razón por la cual, seguidamente, se hace un enunciado de sus principales variantes, así como un breve comentario de las mismas que destaque de ellas sus aspectos esenciales.

En principio, esta integración puede llevarse a cabo de dos maneras: mediante los sistemas de integración total, o a través de los sistemas de integración par-

cial, presentando estos últimos dos subsistemas según cuál sea el impuesto personal sobre el que se opere, si el IRPF o, alternativamente, el IS.

5.1 Sistemas de integración total

Las diversas modalidades o sistemas que persiguen la integración total de los gravámenes personales sobre la renta van por la vía de la eliminación efectiva del impuesto de sociedades, bien por la vía formal o bien por la de hecho, siendo los más importantes de tales sistemas los tres a continuación señalados..

SISTEMA DE UNIDAD

Este sistema supone la desaparición total del impuesto de sociedades, ya que lo que en él se hace es que el socio integre en su base el dividendo percibido (beneficio distribuido) postergando la tributación sobre el beneficio no distribuido al momento en que el accionista enajene sus participaciones en la sociedad y obtenga la correspondiente ganancia (o pérdida) de capital. El argumento subyacente de este planteamiento no es otro que el suponer que el distinto valor que tengan las acciones en el momento de su venta o transmisión respecto al de su adquisición, tiene como causa fundamental la cantidad de beneficio que la sociedad haya dejado de repartir entre ambos momentos; lo que no deja de ser, cuando menos, harto discutible.

SISTEMA DE SOCIEDADES DE PERSONAS

En este sistema pervive el impuesto de sociedades, pero únicamente a efectos de cifrar el beneficio de la entidad a efectos tributarios, porque lo que se hace es considerar directamente obtenido por el socio la parte del beneficio fiscal que, de acuerdo a su participación en el capital social, le corresponde, pero eso sí, tanto del distribuido (que lo conoce directamente pues es el dividendo percibido) como del no distribuido, que ha de encargarse la entidad de comunicarle a cuanto asciende exactamente. Una vez obra en poder del socio toda la información, éste incluye en su base imponible del IRPF, como rendimiento de capital mobiliario, tanto el dividendo percibido como la parte de beneficio no distribuido que le corresponde, lo que supone dar un trato fiscal idéntico a todas las rentas que afluyen a la persona física, salvo, claro está, que el IRPF discrimine de alguna otra forma las diferentes rentas que integren la base imponible.

SISTEMA DE TRANSPARENCIA FISCAL

Es este un sistema muy parecido al anterior, hasta el extremo que frecuentemente se les confunde. Consiste en que la sociedad liquida el impuesto de sociedades y, posteriormente, satisface los dividendos al accionista, comunicándole a la vez cuál es la proporción de beneficio no distribuido y la parte de la cuota del impuesto que, en virtud de su participación en el capital social, le corresponde. Por su parte, el accionista incluye en la base imponible de su I. R. P. F, como rendimiento de capital mobiliario, tanto el dividendo percibido como la proporción de beneficio no distribuido que le corresponde, deduciéndose en la cuota de este mismo impuesto la fracción de cuota del impuesto de sociedades que, cuando percibió el dividendo, la entidad le comunicó.

Este sistema convierte a la sociedad en una entidad «transparente» a efectos tributarios (de ahí su nombre), pues, en definitiva, lo que viene a hacer es considerar los beneficios como directamente obtenidos por los socios, actuando el impuesto de sociedades, de hecho, como un mero impuesto a cuenta.

A pesar de ser un sistema muy difundido, presenta también algunos inconvenientes de importancia, entre otros:

- En sociedades de gran tamaño y una gran cifra de capital social - alcanzada por lo general por sucesivas y diferentes ampliaciones-, así como con numerosos accionistas, muchos de los cuáles son a su vez sociedades, el cálculo exacto de la proporción de beneficio no distribuido que a cada uno corresponde es una tarea poco menos que imposible.
- Para la gran mayoría de los accionistas, que las más de las veces son paradójicamente los que menos capacidad de decisión tienen en los consejos de administración por lo poco relevante de su participación individual, el sistema puede resultar tremendamente gravoso e injusto, ya que si durante varios años seguidos los tenedores de la parte más significativa del capital social (por lo general reducidos en número) imponen una política de no pago de dividendos y de aumento de las reservas, aquéllos van a estar pagando un impuesto sobre su renta personal a todas luces excesiva para las rentas que efectiva y realmente obtienen.
- Salvo que la administración tributaria sea muy eficaz, y además cuente con un repertorio de medios de control y comprobación amplio y muy diversificado, este sistema puede ser un peligro serio para la recaudación tributaria, ya que si existe fraude y ocultación en el impuesto sobre sociedades, aplicando este procedimiento, estos ilícitos duplicarían sus efectos por involucrar también al impuesto sobre la renta de las personas físicas.

5.2 Sistemas de integración parcial

A diferencia de los anteriores, los sistemas de integración parcial no pretenden la eliminación de ningún impuesto sobre la renta personal, sino simplemente limitar o eliminar la doble imposición de los beneficios distribuidos, siendo dos las vías que para ello pueden seguirse: operar en el impuesto de sociedades o hacerlo en el de la renta de las personas físicas.

5.2.1 Sistemas que operan en el Impuesto de Sociedades

SISTEMA DE DEDUCCIÓN DE DIVIDENDOS

En vez del beneficio total obtenido por la entidad, el objeto imponible del gravamen de sociedades pasa a ser el beneficio obtenido en el ejercicio y no distribuido a los socios, con lo que efectivamente se elimina de su tributación al beneficio distribuido, ya que éste, como rendimiento de capital mobiliario, pasará a integrar la base imponible del IRPF de los socios en la proporción que a cada uno corresponda.

SISTEMA DE DOBLE TIPO

Con este sistema de lo que se trata es de compensar, sólo parcialmente, la doble imposición del beneficio distribuido. Para ello, el impuesto de sociedades grava con un tipo fijo al beneficio no distribuido y con otro, también fijo pero más reducido, el que se vaya a distribuir entre los socios. Posteriormente, el socio integra en la base de su I. R. P. F el dividendo percibido. Se trata de un sistema bastante parecido al anterior que, a diferencia de él, ha sido muy poco utilizado por los distintos sistemas tributarios, y allí donde se ha implantado lo ha hecho con efímera duración además.

SISTEMA DE DOBLE TIPO CON IMPUTACIÓN

Éste, más que un sistema que opere con el I. Sociedades, es un sistema mixto, pues opera simultáneamente en ambos gravámenes personales. De lo que con él se trata es de que, al igual que en la variante anterior, el impuesto de sociedades grave con tipos distintos al beneficio no distribuido y al distribuido. Por su parte, el socio integra en la base de su I. R. P. F, tanto el dividendo efectivamente percibido como la fracción de la cuota del impuesto sobre el beneficio distribuido que le corresponde, deduciéndose no obstante luego tal fracción en la cuota del I. R. P. F.

5.2.2 Sistemas que operan en el I. R. P. F

SISTEMA DE EXENCIÓN DEL DIVIDENDO

Es el sistema más simple de todos, pues consiste en que el beneficio de la entidad es gravado en su integridad por el impuesto de sociedades, estableciendo la norma reguladora del I. R. P. F la exención total del mismo para los dividendos y otras formas de retribución a las participaciones en los capitales propios de las sociedades.

SISTEMA DE IMPUTACIÓN

Es este un procedimiento integrador que, en parte al menos, guarda bastantes similitudes con el sistema de integración total de sociedades de personas visto ya. En él, la totalidad del beneficio es gravado por el impuesto de sociedades y, cuando la entidad abona al socio el dividendo pertinente, le comunica también la fracción de tal impuesto que le corresponde en función de su participación en la sociedad. A partir de aquí se abren distintas posibilidades, de entre las que cabe destacar las cuatro siguientes:

- Que el socio integre en la base de su I. R. P. F, tanto el dividendo neto percibido como la fracción de cuota que le corresponde y, posteriormente, en la cuota de este impuesto se deduzca la fracción del impuesto de sociedades que se había imputado en la base.
- Que el socio haga la integración en la base descrita en la variante anterior, pero a los solos efectos de calcular en la escala de tipos de gravamen el tipo medio efectivo a aplicar, el cual se girará entonces sólo sobre una base integrada por las demás rentas que obtenga el contribuyente.

- No gravar los dividendos ni, tan siquiera a, utilizarlos para calcular el tipo medio de gravamen, sino únicamente a partir de un determinado nivel de rentas. Tal es lo conocido como sobreimpuesto (*surtax* en su denominación en los países en que se originó), y es algo que ha caído en franco desuso.
- Gravar tan sólo una parte del dividendo bruto percibido (dividendo neto más fracción de la cuota por el impuesto de sociedades correspondiente), permitiendo deducirse en cuota idéntica proporción de la fracción de la cuota del impuesto de sociedades que le hubiese correspondido.

6. PROBLEMAS ACTUALES DEL IMPUESTO

Concluimos el tema dedicado a este Impuesto considerando los dos grandes problemas que en la actualidad tiene planteados el tributo, y que son el de la subcapitalización y el de los precios de transferencia.

6.1 Los precios de transferencia

Uno de los fenómenos jurídico-económicos que mayores y más intrincados problemas está planteando hoy y en día a las administraciones tributarias, y en particular a sus impuestos de sociedades, son las denominadas en el argot jurídico económico español **las operaciones vinculadas**. Éstas se refieren tanto a las operaciones que un socio o sus más directos familiares realizan con la sociedad de la que es partícipe, como a las que tienen lugar entre dos o más entidades pertenecientes a un mismo grupo de sociedades (holding, trust, grupos de sociedades...etc), bien sea por razones de dependencia (relaciones matriz-filial) o bien entre entidades pertenecientes a un mismo grupo (operaciones entre filiales con una misma matriz).

En lo que atañe a las primeras, las realizadas entre una sociedad y uno de sus socios o alguno de sus familiares más allegados, nos limitaremos a comentar que, sobre todo cuando el capital de la entidad está escasamente repartido y hay un socio o alguno más, pero siempre en número reducido, que detenta una gran parte del mismo, la finalidad de tales operaciones no suele ser otra que la de encubrir el abono, por parte de la sociedad, de remuneraciones de carácter especial a estos socios “*preferentes*” o “*distinguidos*”, que, realizadas de otro modo menos subrepticio, podrían suscitar la curiosidad tanto de la inspección tributaria (I. Sociedades e I. R. P. F) como de otros socios. Para ello, tales pagos se camuflan como retribuciones por la prestación de determinados servicios y/o a la cesión de ciertos elementos patrimoniales, siempre por un valor muy superior al que tales prestaciones o cesiones tendrían entre partes independientes entre sí; de manera que, formalmente, se respetan tanto los compromisos societarios como las normas legales en vigor, pero de hecho lo que se está haciendo no es sino una flagrante y dolosa transgresión de las mismas.

Con ser graves las consecuencias de este tipo de vinculación, no es ésta sin embargo la que más preocupa a las actuales administraciones fiscales, sino la conocida como “**precios de transferencia**”, que es la que tiene lugar entre distintas unidades pertenecientes a un mismo grupo de sociedades, sobre todo,

cuando los mismos tienen lugar en el contexto de las relaciones económicas internacionales.

En efecto, cuando en un mercado o en una economía nacional operan por el lado de la producción y la oferta agrupaciones empresariales en lugar de unidades de producción exclusivamente, puede ocurrir y de hecho ocurre que las transacciones que se producen entre empresas de un mismo grupo no se valoran de acuerdo a los precios que rijan en el mercado, sino de acuerdo a otros criterios que la dirección del grupo estima más adecuados de cara al logro de los múltiples y variados objetivos que tiene planteados su gestión, tales como optimizar los canales de distribución de manera global, rentabilizar al máximo los recursos financieros del colectivo, etc. Surgen así los denominados precios de transferencias internas, o precios de transferencia a secas, que son con los que, de acuerdo a las decisiones emanadas de la dirección del grupo en el que están integradas, cada unidad valora las entregas y prestaciones que efectúa a otras empresas de su mismo grupo.

En el mundo ideal de la teoría al menos, esta forma de valorar las transacciones internas de un grupo no supone, o no debería suponer, problema alguno para el Impuesto. Se trata en principio de una decisión de carácter gerencial, cuya validez está supeditada al grado de éxito que se alcance en las finalidades para las que ha sido adoptada y nada más. No obstante, como bien sabemos, ocurre que los hechos en la realidad tienen lugar, las más de las ocasiones, de una forma harto distinta a como están concebidos en el imaginario teórico que los sustenta, y así, estos precios de transferencia, aún cuando estén exclusivamente diseñados con fines gerenciales, terminan alterando sustancialmente los resultados contables de las entidades que componen el grupo, y por ello, la información patrimonial y financiera sobre la que descansa tanto la distribución de beneficios a los socios, como el cifrado de las bases del impuesto en dichas sociedades; siendo esto último lo que realmente preocupa, y mucho además, a las administraciones fiscales nacionales.

Pero es que además, los problemas asociados a esta forma de valorar tal tipo de operaciones han venido ganando en complejidad e implicaciones en las dos últimas décadas, debido a la incidencia que en ellos han tenido dos fenómenos distintos aunque íntimamente relacionados entre sí: por un lado, la proliferación de grupos empresariales de carácter multinacional, que han venido a sustituir a numerosas empresas y grupos de sociedades "nacionales" con actividad transnacional, y por otro, el espectacular desarrollo experimentado por el comercio internacional a lo largo de este período, y que ha devenido en el fenómeno popularmente conocido con la expresión **globalización de la economía**.

En efecto, en los momentos actuales, casi las tres cuartas partes del tráfico internacional de mercancías lo realizan, directa o indirectamente, corporaciones o grupos empresariales multinacionales de nuevo cuño, los cuáles se diferencian de las grandes firmas que hasta hace no tanto mantenían el liderazgo absoluto en tal tipo de actividad (Coca Cola, Shell, Mitsubishi, IBM,...), en que consisten en grupos societarios notablemente más reducidos (generalmente, unas pocas filiales o establecimientos permanentes) estratégicamente ubicados en países distintos al de domiciliación de la matriz o sociedad principal, y con

frecuencia relacionados, cuando no directamente vinculados, con holdings o trust empresariales con funciones de intermediación implantados a tal fin en numerosos países. En cuanto a la forma de actuar de estos exitosos advenedizos, ésta es notablemente diversa y, por encima de todo, muy muy flexible. Así, en unos casos por ejemplo, los grupos concentran su actividad investigadora en una única empresa que, luego, mediante prestaciones internas de servicios convenientemente retribuidas, transfiere las innovaciones tecnológicas conseguidas a las filiales del mismo grupo dedicadas a la producción material y que, por lo común, están ubicadas en países distintos al de aquéllas. En otros sin embargo, el esfuerzo y las responsabilidades están mucho más repartidos entre las distintas unidades del grupo, y así, mientras unas sociedades radicadas en ciertos países se encargan de la producción de determinadas partes de los bienes finales, otras domiciliadas en otros países se encargan de otras partes, o también, del montaje y ensamblaje de las distintas partes del producto final. De la misma manera, es frecuente que la matriz del grupo, o más raramente una de sus filiales, sea a la que competa en exclusiva la financiación de las actividades de todas las empresas del grupo a nivel mundial. Y así una interminable sucesión de posibilidades que sólo las limitaciones que estos colectivos societarios quieran imponer a su propia capacidad de innovación en la gestión pueden acotar.

A la vista de cuanto hasta aquí se ha comentado, no parece difícil entender porqué las vinculaciones en general, y en particular el caso de los precios internacionales de transferencia, son en la actualidad uno de los principales problemas del Impuesto.

En efecto, si por quimérica e insensatamente ingenua rechazamos la idea de que los grupos societarios multinacionales diseñan y configuran los precios de sus transferencias internacionales, única o principalmente, por motivos de índole gerencial, y, alternativamente, partimos del mucho más realista supuesto de que una de las más importantes razones de ser de los grupos multinacionales de sociedades, sino la fundamental, es la de tratar explotar en su propio beneficio las numerosas y a veces sustantivas diferencias socioeconómicas e institucionales existentes entre los distintos países en que operan (legislación aduanera, normas y usos mercantiles, sistemas tributarios, cantidad y cualificación de la oferta de trabajo, etc), podemos fácilmente llegar a la nada descabellada conclusión de que la finalidad, no explícita desde luego, de las transferencias internacionales entre entidades vinculadas entre sí no es sino la de derivar y hacer llegar artificialmente, a través de un bien diseñado entramado de domiciliaciones internacionales y transferencias internas, la mayor cantidad posible de beneficios y otras utilidades a aquellas sociedades del grupo domiciliadas en países en los que, por alguna de las razones apuntadas, interesa al grupo que se pongan formalmente de manifiesto y que pueden ser:

- Aquél o aquéllos en los que la presión fiscal sea más reducida; que es la elección que se hará cuando lo que se pretenda por encima de todo sea minimizar los impuestos a satisfacer por el grupo en su conjunto.
- Aquél en el que esté domiciliada la matriz o sociedad principal del grupo; que es la elección que se hará cuando lo que se pretenda sea fortalecer la posición del grupo en bolsa o en otros mercados financieros.

- Aquél o aquéllos en los que los socios o accionistas principales -aquéllos a los un poco antes hemos calificado como preferentes o distinguidos- tengan fijada su residencia a efectos fiscales, en el que por lo general no existen impuestos de naturaleza personal o, si existen, son más nominales que otra cosa.

Evidentemente, a la hora de elegir el país o países en los que el grupo va a sacar a la luz la mayor parte de sus resultados, además de estas tres causas, también pesan factores como las posibilidades que el o los países elegidos ofrezcan para repatriar beneficios sin penalización, la seguridad de que el país elegido sea de los que no suministran información financiera a países terceros (paraísos fiscales), el grado de protección que en ellos se da a las inversiones financieras o, incluso, la tranquilidad social y estabilidad política que disfrutan.

Como es fácil suponer, todos o la inmensa mayoría de los países han ido arbi-trando disposiciones de distinta naturaleza para atajar, en la medida en que ello es posible, las consecuencias que para sus respectivos ordenamientos tributa-rios, y sobre todo sus correspondientes recaudaciones impositivas, tiene el fenómeno comentado. Estas soluciones son por lo general muy variadas y no todas ellas excesivamente armónicas o armonizables entre sí. Una, bastante común, es que, como cautela genérica, el derecho interno de los distintos paí-ses dote de las atribuciones suficientes a sus correspondientes autoridades tri-butarias para **ajustar unilateralmente** los precios de transferencia. En este sentido, un buen número de países, entre los que se encuentra España, se han pronunciado porque su normativa tributaria imponga explícitamente, en caso de que exista algún tipo de vinculación, o cuando menos en caso de precios de transferencia, el principio conocido por su denominación estadounidense «*arm's length*» (léase: precios de plena competencia), que exige que, independien-temente de la relación que existe entre quienes la realizan, cualquier transac-ción ha de valorarse contablemente de acuerdo a los precios que para ella se establecerían entre partes independientes en un mercado libre.

A pesar de estas cautelas, ha de señalarse que la percepción, no digamos y a nada de la demostración, de que una empresa multinacional está amparándose en los precios internos de transferencia para evadir toda o parte de la carga fis-cal que le corresponde, es siempre una tarea harto difícil. Como difícil es tam-bién encontrar en no pocas ocasiones precios de mercado comparables para el mismo producto al que se ha valorado con un precio de transferencia o, igual-mente, fijar la localización exacta de los beneficios y utilidades obtenidos por grupos multinacionales de empresas con una integración significativa de sus procesos de producción.

6.2 La subcapitalización

En general, se entiende por **subcapitalización** a aquella situación por la que atraviesa una sociedad cuando la cifra de su capital social es inferior a la que se estima requerida o adecuada para ella. En el contexto del impuesto que es-tamos estudiando sin embargo, el alcance y contenidos de esta palabra es algo diferente, pues con ella se designa a la maniobra elusiva propia de los grupos de sociedades, consistente en aparentar que se financian las actividades de la

sociedad con recursos allegados formalmente mediante un préstamo de otra, cuando lo rigurosamente cierto es que la financiación, de hecho, es a cargo de sus fondos propios, pues ambas entidades pertenecen al mismo grupo societario. Es por esta razón que, para distinguir lo de la insuficiencia de capital social simple y de carácter transitoria, a esta maniobra fiscal se la conoce también como **capitalización encubierta**.

Importa recalcar que, como explícitamente se acaba de decir, la subcapitalización no es sino una manifestación más de ese otro fenómeno mucho más amplio que es la vinculación -en este caso entre sociedades-, pues sólo a través de ella puede explicarse cómo es posible que, sin otras garantías más firmes, una sociedad conceda préstamos a otra con la que, de alguna manera, no comparta riesgo y ventura en el desarrollo de las actividades que desarrolle, o no participe, directa o indirectamente, en su control y gestión.

A pesar de que el fenómeno de la subcapitalización sólo ha suscitado el interés de los estudiosos desde hace unos pocos años, hay que hacer notar que las consecuencias del mismo distan mucho de ser nimias sin embargo, pudiéndose reseñar cuando menos:

- Que deja a la sociedad que lo protagoniza sin los fondos necesarios para hacer frente de manera efectiva a sus eventuales responsabilidades ante terceros.
- Que reduce la recaudación tributaria del país en el que está domiciliada la entidad que la practica, pues los intereses de los capitales ajenos para la financiación de las actividades de la entidad, como ya se ha explicado, suelen tener la consideración de gasto deducible en el cálculo de la base imponible del I. de sociedades, mientras que el recurso a los fondos propios no.
- Que la recaudación impositiva también se ve perjudicada por el hecho de que las aportaciones de capital, tanto si son por suscripción como si lo son por ampliación, suelen ser objeto de gravamen, por lo que camuflarlas como préstamos supone una forma de evadir tales tributos.

Pero es que además, la subcapitalización ha empezado a preocupar seriamente a las autoridades fiscales de numerosos países porque, si fuera un fenómeno cuyo ámbito quedara reducido a territorio de soberanía nacional, la cosa no iría más allá de la falta de solvencia frente a terceros -lo que desde luego no es poco-, ya que los intereses que la entidad prestataria se deduce en la base imponible de su impuesto quedan compensados con los mayores ingresos que, por igual concepto, ha de declarar la entidad prestamista. El problema radica en que este fenómeno tiene lugar, y de manera habitual además, entre entidades pertenecientes a grupos de sociedades de carácter multinacional y, en tal contexto, la parte del impuesto de sociedades de la entidad prestataria que no se percibe se pierde definitivamente, produciéndose además una reasignación de rentas a escala internacional.

En cuanto a las posibilidades que tienen las administraciones tributarias para hacer frente a este problema, lo primero que han de considerarse son las posibilidades efectivas de detectar que el mismo se está produciendo de manera generalizada, lo que no es nada fácil desde luego. En cuanto a la solución a

adoptar, ésta pasa con toda generalidad por la negación unilateral de la naturaleza de préstamo a esta operación, considerándola a todos los efectos como una aportación de capital; cosa tampoco sencilla igualmente, ya que si hay algo arbitrario es determinar si la cifra de capital social de una entidad es suficiente, insuficiente o excesiva para su normal desarrollo. Es por ello que, en estos casos, lo que los ordenamientos suelen hacer es recurrir a un procedimiento «*objetivo*», que consiste en la definición de unos límites a la relación **endeudamiento ajeno/endeudamiento propio** que, una vez rebasados por la prestataria, permitan calificar como ajenos los recursos allegados, y consiguientemente, conviertan automáticamente a los intereses correspondientes al exceso del endeudamiento en dividendos satisfechos..