A

 lo largo de los años, los abogados nos hemos dedicado a concebir reglas contractuales que produzcan determinados efectos económicos, procurando con ello gobernar las consecuencias tributarias de los convenios. [En Estados Unidos de América, el código expresamente contempla](https://www.law.cornell.edu/cfr/text/26/1.704-1): *“§ 1.704-1 Partner's distributive share. (a)Effect of partnership agreement. A partner's distributive share of any item or class of items of income, gain, loss, deduction, or credit of the partnership shall be determined by the partnership agreement, unless otherwise provided by section 704 and paragraphs (b) through (e) of this section. For definition of partnership agreement see section 761(c).* (…)”.

Las normas tributarias suelen pronunciarse sobre los efectos de los acuerdos celebrados bajo el derecho civil o comercial. [En Estados Unidos de América, el código establece](https://www.law.cornell.edu/uscode/text/26/704): “(…) *(b)Determination of distributive shareA partner’s distributive share of income, gain, loss, deduction, or credit (or item thereof) shall be determined in accordance with the partner’s interest in the partnership (determined by taking into account all facts and circumstances), if— (1)the partnership agreement does not provide as to the partner’s distributive share of income, gain, loss, deduction, or credit (or item thereof), or (2) the allocation to a partner under the agreement of income, gain, loss, deduction, or credit (or item thereof) does not have substantial economic effect.* (…)”

El concepto de efecto económico sustancial es una aplicación concreta del principio de sustancia, esencia o realidad económica, que nuestras leyes consagran como criterio básico de reconocimiento.

Sara Cuba y Ken Milani presentan sus conclusiones sobre esta cuestión en su artículo *Examining and Explaining the Essential Elements of the Substantial Economic Effect Provisions* (Taxes; Riverwoods 95.4 (Apr 2017): 13-20): *“(…) In summary, the economic substance doctrine provides that partnership allocations reflect the true economic arrangement between the partners, disregarding tax-motivated transactions that do not result in a meaningful change in the taxpayer’s economic position. When determining whether or not the partnership allocations satisfy the doctrine, the partner allocations must clear the two-prong hurdle of economic substance: (1) Economic Effect Test and (2) Substantial Requirement, and all of the subtests therein.* (…)”.

De esta manera la forma de razonar de las autoridades y los jueces viene a convertirse en el criterio primordial para prever los resultados de ciertas estipulaciones. Por lo tanto, respecto de estos asuntos, no basta el conocimiento de las normas o de los estándares, sino que es necesario saber cómo tales funcionarios aplican las disposiciones. Se requiere de fuentes de consultas más completas, que las que se limitan a la transcripción de los textos normativos. En más de una ocasión comprobamos que muchos contadores carecen de dichos conocimientos.

*Hernando Bermúdez Gómez*