

Los Impuestos diferidos en España: Un estudio empírico sobre empresas del sector inmobiliario durante el periodo 2008-2011

José Enrique Monterroso Muñoz

Economista. Asesor Fiscal

Resumen

El objetivo del presente trabajo es realizar un estudio sobre los diferentes aspectos relativos a la incidencia de los impuestos diferidos en España. La diferente consideración que el marco contable por un lado y el fiscal por otro ponen de manifiesto en relación a múltiples aspectos, ha sido objeto de análisis y estudio por multitud de autores y supone un ámbito de investigación importante para discernir sobre la influencia que la relación entre ambas materias supone en la práctica. Pues bien, este trabajo profundiza en el análisis del efecto fiscal de los impuestos diferidos en empresa y lleva a cabo un análisis empírico sobre una muestra de empresas españolas para determinar la incidencia que, el reconocimiento de los activos y pasivos fiscales, tiene sobre la información suministrada a terceros. La muestra de empresas para este empírico se ha centrado en las empresas de mayor volumen pertenecientes al sector inmobiliario y de la construcción durante el periodo 2008-2011.

A lo largo del trabajo, se ha podido contrastar que durante el periodo seleccionado se produce un aumento significativo del volumen total de activos por impuesto diferido reconocidos en los balances de las empresas de la muestra mientras que por su parte, el volumen de pasivos por impuesto diferido reconocidos ha variado en mucha menor medida.

Las conclusiones del estudio determinan que las empresas con niveles de liquidez y endeudamiento bajos tienen una mayor propensión al reconocimiento de activos por impuesto diferido. De igual modo, ha quedado demostrado que el bajo endeudamiento induce a la utilización de mayores medidas de discrecionalidad, lo que obviamente redundará directamente en la calidad de los resultados.

Abstract

The target of this work has been the study of deferred taxes in the Spanish accounting system. Book – Tax differences have been deeply analyzed and studied by many authors and it is indeed an important area of research to discern about the consequences originated by that.

This paper studies the tax effect of deferred taxes and conducts an empirical analysis to determine what the incidence of the recognition of tax assets and liabilities on the information supplied to third parties. The sample for this empirical has focused on biggest companies belonging to real estate and construction during the period 2008-2011.

Throughout the research, we have been able to test that the total amount of deferred tax assets recognized in the balance sheets have increased while on the other hand, the total volume of deferred tax liabilities recognized has varied lesser extent.

The findings determined that companies with low levels of liquidity and debts have a greater propensity to recognition of deferred tax assets. Similarly, it has been shown that low debt induces greater use of discretionary measures, which obviously affects directly on the quality of earnings.

Palabras Clave

Impuestos diferidos, Manipulación del resultado, diferencias entre resultado contable y fiscal.

Keywords

Deferred taxes, Earnings Managements, book-tax differences.

Sumario

1. Introducción
2. Análisis de los impuestos diferidos: Incorporación de la normativa internacional NIC12 al marco legislativo español
3. Los impuestos diferidos en la literatura científica. Revisión
4. Elección de la muestra, diseño de la investigación empírica y resultados obtenidos
5. Conclusiones
6. Bibliografía

1. Introducción

Como bien es sabido, los impuestos sobre las ganancias constituyen una partida de indudable importancia en la determinación de los resultados de una compañía. Es por ello que su adecuada planificación es una pieza clave en la gestión empresarial.

La singularidad que sin duda presenta el cálculo de la carga impositiva del impuesto sobre las ganancias en la mayoría de los países desarrollados, viene precedida por la interacción existente entre la normativa contable y fiscal. La formación de los estados contables está sujeta a unas normas que persiguen objetivos de índole contable y financiera mientras que las normas de determinación de la carga tributaria son competencia de diferentes autoridades fiscales y persiguen objetivos que normalmente no siempre están en línea con los objetivos empresariales. En España, existe el principio de separación entre ambas materias que viene consagrado en el artículo 10.3 del Real Decreto Legislativo 4/2004 de 5 de marzo por el que se aprueba el texto refundido del Impuesto sobre Sociedades cuando se determina que *“la base imponible se calculará, corrigiendo, mediante la aplicación de los preceptos establecidos en esta Ley, el resultado contable determinado 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”*.

La consecuencia lógica de lo anterior es que, como establece Monterrey (2009), estamos ante *“ámbitos de decisión empresarial desvinculados entre sí”* y por tanto la determinación de la carga tributaria no debería de afectar en modo alguno a la calidad del resultado contable. Sin embargo y puesto que existen dudas sobre el principio antes citado, la investigación científica ha analizado la influencia de la interacción entre ambas disciplinas con el objetivo de evidenciar el impacto que los impuestos tienen en la calidad del resultado¹. La existencia de diferencias entre la normativa contable y fiscal, así como, los efectos que dichas diferencias suponen en la práctica contable y en el comportamiento de los gerentes, constituyen sin lugar a dudas una cuestión relevante dentro del campo de investigación de la imposición sobre beneficios. En particular, una de las cuestiones más interesantes a estudio es el análisis del grado de discrecionalidad en las elecciones de los gerentes de las compañías a la hora de determinar la base imponible del impuesto que grava los beneficios de las empresariales. Sabemos que la normativa fiscal ofrece a la gerencia un menor grado de discrecionalidad que la normativa contable en cuanto a las elecciones que se deben arbitrar para determinar la carga tributaria con motivo del impuesto sobre los beneficios. A partir de un resultado contable previamente determinado, los gerentes deben realizar los ajustes precisos para llegar a la determinación de la base imponible que será gravada por el tipo impositivo correspondiente. De hecho se ha evidenciado que los gerentes de las empresas pueden, incluso, llegar a *“inflar”* los resultados obtenidos, aún a costa de pagar más impuestos².

A pesar de que existe la idea generalizada de que los gerentes de las empresas practican la manipulación del resultado, ha sido ciertamente complicado para los investigadores llegar a conclusiones contundentes sobre el

1 Se pueden citar los trabajos de Cloyd, Pratt y Stock (1996) y Mills y Newberry (2001) que estudian el diferente impacto que tiene el cumplimiento de las normas tributarias en las compañías cotizadas frente a las no cotizadas, y de Guenther, Maydew y Nutter (1997) y Hanlon, LaPlante y Shevlin (2006), acerca de los efectos que inducen los costes fiscales sobre la calidad de la información contable. En el caso español se puede citar a Monterrey y Sánchez (2009) que analizan como afectan los impuestos a la calidad del resultado contable de la empresas españolas no cotizadas.

2 Según Guenther (2004), una respuesta lógica a la cuestión sobre el porqué los gerentes pueden estar interesados en inflar sus resultados pagando más impuestos por ello podría venir motivada por el hecho de reducir la probabilidad de detección por parte de las autoridades fiscales

tema. El problema se debe básicamente al hecho de que, para poder identificar si el resultado ha sido manipulado, es necesario realizar previamente un análisis de los mismos en ausencia de manipulación, lo cual no es tarea fácil.

Otro elemento importante viene dado por la identificación de los incentivos que los gerentes pueden tener para llevar a cabo prácticas de manipulación. Los autores Healy y Whalen (1998) distinguen 3 tipos de incentivos. A saber:

- i. Incentivos sobre expectativas en el mercado de capitales y de valoración de la compañía
- ii. Incentivos respecto de contratos que están sujetos a cláusulas de renovación vinculados a sus resultados contables.
- iii. Motivos relacionados con la regulación gubernamental

Las investigaciones llevadas a cabo respecto a los motivos relacionados con la actividad gubernamental se han llevado a cabo mediante el estudio de aquellos incentivos que justifican evitar el riesgo de intervención o control y, también, para propósitos relacionados con la planificación fiscal. Por las conclusiones alcanzadas en trabajos de investigación previos, en general, se puede afirmar que las consideraciones regulatorias y, por ende, también las de ámbito fiscal inducen a las empresas a manipular. En base a esta afirmación, habría que puntualizar que en la práctica existe poca evidencia sobre si este comportamiento es aislado o bien, por el contrario, es una conducta más extendida en ámbitos empresariales más generalizados. Esto es así, debido a que la mayoría de las investigaciones se centran en muestras de empresas cuyos resultados no son fácilmente extrapolables a la población en su conjunto y, por tanto, no es posible realizar afirmaciones rotundas en relación a los comportamientos manipuladores detectados. En cualquier caso, lo que sí subyace es una idea generalizada en cuanto a que la interacción entre la normativa contable y fiscal, motiva determinados comportamientos de la gerencia en el sentido de anticipar mediante una adecuada planificación el alcance final en los resultados de la compañía.

La determinación sobre si existe o no discrecionalidad en la actuación de los gerentes a la hora de determinar su carga tributaria es una cuestión que, sin duda, es de interés tanto a nivel académico como desde el punto de vista de las autoridades gubernamentales encargadas de vigilar que la información suministrada por las empresas sea veraz y sirva de forma adecuada a los fines para los que fue diseñada. Como establecen Healy y Whalen (1998), "demostrar la existencia de manipulación ayudará a los legisladores al establecimiento de normas que permitan que la información facilitada por las empresas a los inversores sea más efectiva e igualmente permitirá el control de comportamientos discrecionales". Las investigaciones en materia de manipulación del resultado proveen relevantes evidencias sobre las anteriores cuestiones, sin embargo, el primer enfoque debe ir dirigido a determinar si la manipulación ha tenido lugar y cuando.

Para llevar a cabo la investigación empírica de este trabajo, se ha seleccionado una muestra de empresas españolas que están encuadradas dentro del sector de la promoción inmobiliaria y de la construcción. La elección de la muestra, que se justificará más adelante en el diseño de la investigación, se realiza dentro de un sector que ha sido especialmente afectado por la crisis financiera actual y en la que se considera que puede ser interesante analizar los efectos que provoca la anteriormente referida interacción entre la normativa contable y fiscal. La selección de la muestra se ha realizado entre las empresas con mayor volumen de facturación, ya que intuimos que las mismas cuentan con mayores recursos humanos y técnicos para realizar un adecuado diseño de su planificación fiscal, lo que no hace sino intuir una mayor intencionalidad a las diferentes elementos que aparecen en los balances

empresariales y que están relacionados con el efecto fiscal objeto de nuestro estudio. Con esta elección, sin embargo, no se admite a priori que las grandes empresas arbitren un mayor número de discrecionalidades en la planificación de su resultado fiscal, pero sí que cuentan con mayores y mejores herramientas de análisis cuya potencialidad será usada en mayor medida que en el caso de las pequeñas y medianas empresas.

El diseño empírico se centra en el análisis de datos de empresas para el periodo 2008-2011. Por tanto, centramos este análisis en una situación de crisis financiera, en la que la economía mundial y la española en particular están inmersas, y que no hace sino (a priori) acentuar los incentivos que los gerentes pudieran tener para llevar a cabo prácticas de manipulación del resultado. Así lo revela en concreto el trabajo realizado por los investigadores Callao y Jarne (2011) en donde constatan, basándose en grupos cotizados del mercado español, que “la calidad de la información financiera se ve afectada en periodos de crisis, ya que ponen de manifiesto que la manipulación al alza del resultado vía ajustes por devengo discrecionales se ha visto incrementada ante las dificultades económicas y financieras”. Precisamente las dificultades de financiación y el grado de apalancamiento de las empresas será un factor clave a analizar en el estudio del efecto impositivo que lleva asociado el reconocimiento de activos y/o pasivos fiscales.

Este trabajo tiene como objetivo avanzar en el campo del estudio del efecto impositivo dentro del marco de la imposición sobre beneficios en España. Como se viene comentando, estamos interesados en analizar determinados aspectos que afectan y/o están relacionados con la definición y el reconocimiento de los impuestos diferidos como variables que ponen de manifiesto las diferencias existentes entre contabilidad y fiscalidad en el marco de determinación del impuesto sobre el beneficio en España. El primer análisis realizado durante el periodo seleccionado para la investigación, se centra en la detección sobre si se ha producido un mayor o menor reconocimiento de los activos y pasivos por impuesto diferido. Posteriormente, se ha analizado la incidencia que determinadas variables financieras, como la liquidez o el endeudamiento de las empresas, tienen en el reconocimiento de los activos y pasivos fiscales.

Por último, otro de los objetivos del estudio se centra en determinar la incidencia de los impuestos diferidos en la discrecionalidad. La situación coyuntural concreta en la que situamos nuestro ámbito de investigación nos permitirá analizar como inciden los impuestos diferidos en la calidad del resultado como consecuencia de hipotéticas prácticas discrecionales utilizadas por los gerentes para manipular los resultados contables y por ende fiscales. Para detectar dichas prácticas, el método más prolijamente utilizado en investigaciones precedentes ha sido la modelización de ajustes por devengo. En el caso de esta investigación en concreto, habría que destacar el hecho de que determinados autores³ ya han venido argumentando en la literatura científica que los impuestos diferidos

Las empresas con niveles de liquidez y endeudamiento bajos tienen una mayor propensión al reconocimiento de activos por impuesto diferido. De igual modo, ha quedado demostrado que el bajo endeudamiento induce a la utilización de mayores medidas de discrecionalidad, lo que obviamente redundaría directamente en la calidad de los resultados

3 Phillips et al (2003)

La normativa fiscal ofrece a la gerencia un menor grado de discrecionalidad que la normativa contable en cuanto a las elecciones que se deben arbitrar para determinar la carga tributaria con motivo del impuesto sobre los beneficios

pueden ser un buen indicador de la manipulación del resultado. Igualmente otros investigadores⁴ han puesto de manifiesto que la calidad del resultado contable se ve afectada por los impuestos.

En España, el reflejo contable del impuesto sobre beneficios ha sufrido una modificación motivada por la aprobación de un nuevo Plan General de Contabilidad en 2007⁵. Se ha pasado de un modelo basado en la cuenta de resultados a un modelo que, de acuerdo a la norma internacional NIC 12⁶,

toma como referencia la valoración en balance de activos y pasivos fiscales y descompone el gasto por impuesto en una parte corriente por un lado y por otro lado en otra parte que refleja las diferencias entre contabilidad y fiscalidad mediante la determinación del denominado gasto por impuesto diferido.

En países donde se lleva aplicando la NIC 12, con anterioridad a su incorporación en la normativa española (especialmente países anglosajones), se ha evidenciado la hipótesis de que las diferencias entre la contabilidad y la fiscalidad pudieran ser relevantes para identificar la existencia de discrecionalidad⁷ en la actuación de los gerentes. En relación a esta afirmación se ha puesto de manifiesto, como examinaremos más adelante en este trabajo, la evidencia empírica de que empresas que cuentan en sus balances con un mayor volumen de activos y pasivos fiscales, puede ser un indicativo de la existencia de discrecionalidad. Se ha comprobado que, para la muestra y el periodo seleccionado, se produce un incremento significativo del volumen de activos por impuesto diferido reconocidos en balance, mientras que por su parte, el volumen de pasivos por impuesto diferido se mantiene menos variable en el periodo considerado.

A partir de esta circunstancia (incremento significativo del volumen de activos por impuesto diferido en el periodo considerado) se ha analizado y contrastado evidencias empíricas que ya han sido demostradas en trabajos anteriores y que se han centrado en los diferentes aspectos que tienen relación con el reconocimiento de los impuestos diferidos en los balances de las empresas.

La novedad de este estudio está en el análisis del efecto independiente que tienen los componentes del gasto devengado por impuesto diferido, distinguiendo entre el diferido procedente de variaciones de activos fiscales y el procedente de variaciones de pasivos fiscales. La introducción de este elemento en el modelo, pudiera permitir analizar el grado de correlación de estas variables con diferentes medidas de manipulación del resultado aceptadas científicamente.

4 Monterrey (2009)

5 Plan General de Contabilidad 2007 aprobado por el Real Decreto 1515/2007 de 16 de Noviembre.

6 Las NIC son emitidas por el International Accounting Standards Board (IASB, anterior International Accounting Standards Committee, IASC).

7 Si se admite el hecho de la existencia de discrecionalidad, sería interesante plantearse si dicho elemento es positivo o no ya que existen autores que defienden el hecho de que pudiera ser beneficioso el afloramiento de devengos por suponer un mayor valor informativo para poner de manifiesto determinadas conductas.

A modo de resumen, lo que este trabajo pretende estudiar es el impacto que los impuestos diferidos tienen en la imposición sobre beneficios y las circunstancias bajo las cuales los gerentes deciden reconocer o no dichas diferencias. De este modo, estamos interesados en conocer si la posición financiera de las empresas en el sentido de tener un mayor o menor ratio de liquidez general, así como, el nivel de apalancamiento financiero presentan alguna relación con una mayor tendencia al reconocimiento de impuestos diferidos. Recordemos que los ajustes fiscales pueden ser temporales o permanentes y que, como veremos, la reversión de las diferencias temporarias también juega un papel importante en diferentes aspectos.

Este estudio está organizado de la siguiente forma; tras esta introducción se hace una revisión de la figura de los impuestos diferidos en España; A continuación se realiza un repaso de la literatura relativa a la utilización de los impuestos diferidos en diferentes campos de la investigación científica, en dónde se pone de manifiesto el punto de partida teórico de las investigaciones llevadas a cabo con anterioridad. A partir de aquí, se va a plantear el diseño empírico propio de esta investigación centrada en una muestra ad hoc para el caso español (selección de la muestra, diseño de la/s investigaciones y resultados obtenidos). Para terminar finalizaremos con las conclusiones obtenidas y el planteamiento de posibles líneas futuras de investigación.

2. Análisis de los impuestos diferidos: Incorporación de la normativa internacional NIC12 al marco legislativo español

Antes de comenzar a profundizar en los distintos aspectos puestos de manifiesto en la anterior introducción relativos al análisis del efecto impositivo en relación a los impuestos diferidos, conviene realizar un repaso sobre la normativa actualmente vigente en España y más concretamente hacer una revisión de lo que la incorporación de la normativa internacional contable NIC12 ha supuesto en el marco de las relaciones entre contabilidad y fiscalidad.

Las divergencias entre las disciplinas contable y fiscal han caracterizado la práctica contable en lo relativo a la contabilización del impuesto sobre sociedades. Las anteriores divergencias vienen dadas por el hecho de que la información transmitida desde el punto de vista contable o fiscal persiguen objetivos que no siempre son coincidentes (CEA, 1988). Esta circunstancia provoca que se produzca una diferente valoración de los diferentes elementos de los estados financieros en función de que se apliquen normas fiscales o contables (García-Olmedo, 2002). Siguiendo a estos últimos autores, podemos destacar dos enfoques teóricos para reflejar las anteriores discrepancias entre la normativa contable y fiscal:

- a. Método basado en la Cuenta de Resultados; Este enfoque se centra en las diferencias existentes entre los conceptos de resultado contable y base imponible, atendiendo a la diferente calificación contable y fiscal de ingresos y gastos, es decir, su atención se dirige hacia magnitudes flujo. Las diferencias que surgen pueden ser de carácter permanente (se originan en un determinado ejercicio y no revierten en ejercicios posteriores) o temporal (se generan en uno o varios ejercicios y revierten en el siguiente o siguientes)
- b. Método basado en el balance de situación; Este enfoque analiza las diferencias existentes en la valoración a efectos contables y fiscales de activos y pasivos exigibles. Dichas diferencias se conocen como diferencias temporarias.

La Norma Internacional de Contabilidad nº 12 (NIC 12) asume el método basado en el balance de situación, definiendo a las diferencias temporarias como "las divergencias que existen entre el importe en libros de un activo

La novedad de este estudio está en el análisis del efecto independiente que tienen los componentes del gasto devengado por impuesto diferido, distinguiendo entre el diferido procedente de variaciones de activos fiscales y el procedente de variaciones de pasivos fiscales

o un pasivo y el valor que constituye la base fiscal de los mismos”, entendiéndose por base fiscal de un activo o pasivo el valor a efectos fiscales atribuido a dicho elemento.

En la actualidad, el impuesto que recae sobre las ganancias empresariales está implantado no sólo en la totalidad de los estados que conforman la Unión Europea, sino también en todos los países de la OCDE. Sin embargo hay que tener en cuenta que cada país cuenta con una determinada jurisdicción fiscal, dónde el impuesto tiene su propia normativa,

con peculiaridades específicas y, evidentemente, los efectos económicos que se producen son muy dispares. Como establece García Olmedo (2002) “todos son impuestos que recaen sobre el resultado empresarial, pero no hay dos iguales. Encontrar los rasgos comunes en ese mosaico y prescribir para ellos una representación contable homogénea y comparable es una ardua labor normalizadora”.

La aprobación en España del nuevo Plan General de Contabilidad 2007 ha supuesto, entre otros cambios, la adopción de un nuevo método de contabilización del efecto impositivo. Este nuevo método es, como hemos comentado, consecuencia directa de la adaptación a la norma internacional de contabilidad (NIC) número 12 del International Accounting Standards Board (IASB) para reflejar la problemática del impuesto sobre las ganancias. La nueva metodología adoptada ha supuesto básicamente un cambio conceptual relevante respecto al método utilizado con la normativa anterior. El anterior método de contabilización del impuesto sobre beneficios, basado en la cuenta de resultados y denominado de la cuota a pagar, rompía con el criterio del devengo en la medida en que consideraba el gasto contable por el impuesto sobre sociedades como la cuota resultante de la base imponible del impuesto. Con la adopción del nuevo método del balance, el efecto impositivo se produce cuando el impuesto sobre las ganancias se contabiliza siguiendo el criterio del devengo y por consiguiente teniendo en cuenta la diferente consideración contable y fiscal de los hechos económicos, dando lugar a diferentes valoraciones de los elementos de los estados financieros. Las diferentes valoraciones a las que hacemos alusión dan lugar a las diferencias que se han venido a denominar “en el tiempo” (o temporarias) ya que el tiempo durante el cual duran esas diferencias es una circunstancia relevante.

Con la adaptación a la normativa internacional comentada, el impuesto total devengado en la empresa vendrá constituido por la agregación del denominado impuesto corriente (cuota del impuesto a pagar) y del impuesto diferido que provocara la aparición o modificación de activos y pasivos por estos conceptos, así como, cargos y abonos al resultado del ejercicio, al patrimonio neto y en su caso al fondo de comercio. Las diferencias temporales y permanentes del anterior método, como concepto, siguen y seguirán existiendo, lo que ocurre es que, según establece la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Cuentas AECA⁸, “la justificación de la contabilización del efecto impositivo no se fundamenta ya en estas diferencias”. Siguiendo a Fernández, Martínez y Álvarez (2003), las diferencias temporarias pueden ser de dos tipos:

8 Documentos AECA Número 26. Serie Principios Contables. Impuesto sobre Beneficios

- a. Diferencias temporarias imponibles, que generan cantidades a pagar al determinar el resultado fiscal correspondiente a ejercicios futuros, cuando el valor contable del activo sea recuperado o el del pasivo sea liquidado;
- b. Diferencias temporarias deducibles, que dan lugar a cantidades que son deducibles al determinar el resultado fiscal correspondiente a ejercicios futuros, cuando el valor contable del activo sea recuperado o el del pasivo sea liquidado.

Las diferencias temporarias dan lugar a activos y pasivos por impuestos diferidos que se valoran aplicando a estas diferencias el tipo impositivo esperado en el momento de la recuperación o pago de tales activos y pasivos, según la normativa fiscal vigente o a punto de aprobarse en el momento de elaboración de los estados financieros.

Con este enfoque, el gasto por impuesto sobre beneficios correspondiente a un ejercicio vendrá determinado por el llamado impuesto corriente (impuesto a pagar) más la variación neta de los saldos de activos y pasivos por impuestos diferidos (García Olmedo, 1997; 1998).

Una vez que se hubo planteado la incorporación del nuevo enfoque al ámbito nacional, resultaba preciso analizar en qué medida se podrían producir diferencias a efectos prácticos entre uno y otro enfoque. Así, autores como Labatut y Martínez (1999), García Olmedo (1997) y García Ayuso, Sierra y Zamora (2000) ya habían puesto de manifiesto con anterioridad a la puesta en marcha de la normativa en España; la escasa relevancia práctica de las diferencias existentes entre el enfoque de balance propugnado por la NIC 12 y el enfoque centrado en la cuenta de resultados seguido por la normativa contable española. De igual modo se pronunció la administración a través del Ministerio de Economía y Hacienda en el Libro Blanco⁹ para la reforma de la contabilidad en España (2002, p.272) argumentando que el enfoque de balance “no supone con carácter general diferencias apreciables en la valoración de impuestos anticipados y diferidos en relación con el sistema actualmente vigente en España; su virtualidad más importante es dar a cobertura teórica al reconocimiento de impuestos diferidos derivados de las combinaciones de negocios”.

Si partimos de que las anteriores afirmaciones son ciertas y efectivamente no existen diferencias prácticas apreciables entre la utilización de un enfoque u otro, se podría afirmar que, el motivo u objetivos que subyacen a la hora de llevar a cabo la adaptación de la normativa contable en materia de contabilización del impuesto sobre sociedades a los criterios internacionales, son básicamente dos: Por un lado, la armonización tanto de los sistemas contables como de fiscalidad directa dentro del entorno europeo y por otro lado, una aproximación hacia el marco conceptual establecido en la norma contable internacional. Por lo que se refiere al primer punto comentado, parece claro que, uno de los objetivos de la Unión Europea, a medio plazo en materia impositiva ha sido el de conseguir una progresiva aproximación de la imposición directa de los diferentes países. En este sentido, y desde el punto de vista de la imposición de sociedades, resulta lógica y necesaria una armonización previa en materia de suministro de información, circunstancia que se consigue, a nivel nacional, mediante la adaptación comentada. Como ya se ha afirmado igualmente, la adaptación a la normativa internacional ha supuesto un cambio de criterio conceptual.

9 Informe sobre la Situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma (Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España), emitido por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. I.S.B.N.: 84-89006-91-1

Según García Olmedo (2002) hay dos ventajas importantes que justifican el cambio:

- a. La concordancia del enfoque de balance con los marcos conceptuales que actualmente están en vigor en el sentido de que los activos y pasivos por impuesto diferido son el punto de partida, ya que de ellos se deriva la determinación del gasto o ingreso por impuestos.
- b. La mayor capacidad para reconocer activos y pasivos por impuestos diferidos. Con el anterior enfoque de cuenta de resultados sólo se reconoce estos activos y pasivos si los hechos económicos de los que se derivan han afectado al resultado, lo cual supone una limitación importante ya que sabemos que también hay supuestos en los que existe efecto impositivo sin que se haya producido ningún impacto previo en pérdidas y ganancias. Son casos en los que hay tributación diferida sin efecto previo en el resultado contable o fiscal.

El cambio desde el punto de vista conceptual al que hemos aludido, aunque no ha supuesto teóricamente una diferencia práctica relevante en la determinación del efecto impositivo, sí que ha determinado la introducción de una cierta complejidad en cuanto a la operativa contable ya que se introducen conceptos que no resultan fácilmente asimilables.

Parece claro que los cambios introducidos tanto desde el punto de vista de armonización internacional como del seguimiento de criterios más acordes con el marco conceptual, aunque no tengan una relevancia a efectos prácticos, sí que deberían redundar en una mejora de la información suministrada por las empresas respecto a la conciliación de su resultado contable y fiscal. Precisamente, numerosos estudios están centrando sus investigaciones en analizar en qué medida se está dando cumplimiento tanto a los nuevos criterios como al suministro de información que la norma ha introducido.

Los impuestos diferidos ponen de manifiesto unas diferencias que pueden resultar positivas o negativas en el sentido de anticipar o diferir el pago de impuestos. Una premisa a tener en cuenta en la contabilización de los impuestos diferidos es el hecho de que los mismos no deberían tener impacto en las cuentas de resultados, ya que las diferencias en el tiempo deben ir revirtiendo y compensando la anticipación o diferimiento previo realizado en el origen o nacimiento de la circunstancia que ha provocado la aparición del activo o pasivo en cuestión.

Sabemos que la distinta interpretación contable y fiscal que se realizan en la empresa da lugar a que se produzcan diferencias permanentes y/o temporarias. Las diferencias permanentes no tienen incidencia en el futuro mientras que las temporarias sí, por lo que se trata de conocer si la empresa recuperará los impuestos anticipados y si pagará los impuestos diferidos. Cuando la empresa considera todas las diferencias temporarias sin tener en cuenta el plazo de reversión utiliza la asignación o cómputo total de diferencias temporales; si considera solamente las que van a revertir en un plazo corto de tiempo estará utilizando la asignación o cómputo parcial de diferencias temporales. La consideración o no de todas las diferencias temporarias ha sido estudiada prolijamente en los países anglosajones, especialmente en Estados Unidos. Todas las normas emitidas en dicho país (APB 11, SFAS 96 y SFAS 109) han sido y son partidarias de utilizar la asignación total de diferencias temporales, aunque no obstante, distintos trabajos empíricos han intentado demostrar que la asignación parcial era más apropiada para las empresas, puesto que utilizando la asignación total pueden existir impuestos anticipados que nunca se recuperarán e impuestos diferidos que nunca se pagarán debido al plazo de reversión.

La polémica surgida en Estados Unidos no se ha producido en el Reino Unido puesto que todas las normas¹⁰ que han tratado el tema han considerado la asignación parcial de diferencias temporales.

En España, y ya con el antiguo Plan General de Contabilidad 1990, la norma de valoración número 16 no establecía de forma expresa qué método de asignación de diferencias temporales se debe utilizar, ya que no se hacía distinción entre las diferencias temporales que van a revertir en un plazo limitado de tiempo y las que no van a revertir. Por ello, puede considerarse que se aceptaba el criterio de asignación total, aunque con una limitación a dicho cómputo al aplicar el principio de prudencia valorativa según el cual sólo se contabilizarán los impuestos diferidos cuya realización futura esté razonablemente asegurada. La postura anterior se vio reforzada por dos Resoluciones del ICAC, la de 25 de septiembre de 1991, por la que se fijan criterios para la contabilización de los impuestos anticipados en relación con la provisión para pensiones y obligaciones similares, y la de 30 de abril de 1992, sobre algunos aspectos de la norma de valoración núm. 16 del PGC. Según ambas resoluciones, se establecía un límite de 10 años para contabilizar los impuestos anticipados. Posteriormente y en resolución del ICAC de 20 de marzo de 2002 (que modifica parcialmente la resolución del 09 de octubre de 1997 sobre determinados aspectos de la norma de valoración decimosexta del Plan General de Contabilidad), se vuelve a establecer en el punto 6 que: *“Sólo serán objeto de registro contable los impuestos anticipados cuando una estimación razonable de la evolución de la empresa indique que los mismos podrán ser objeto de recuperación futura. Se presumirá que la realización futura de los impuestos anticipados no está suficientemente asegurada, entre otros, en los siguientes casos:*

- Cuando se prevea que su recuperación futura se va a producir en un plazo superior a los diez años contados desde la fecha de cierre del ejercicio.
- Cuando se trate de sociedades que están generando pérdidas habitualmente, por lo que no se puede prever razonablemente la reversión del impuesto anticipado.”

Con el plazo establecido de 10 años se tiende a limitar el cómputo de todas las diferencias temporales en relación a los impuestos anticipados, considerando solamente las que van a revertir en un período no demasiado largo de tiempo, postura que presenta alguna analogía o semejanza con el contenido del SFAS 109. La normativa SFAS 109 indica, que una vez identificadas las diferencias temporales (tanto los impuestos anticipados como diferidos), las empresas tendrán que comprobar si los impuestos anticipados serán recuperados en un futuro, utilizando para ello todas las pruebas disponibles tanto negativas como positivas y dotando una provisión para contabilizar aquella parte de impuestos anticipados que probablemente no recuperará.

Respecto a las pruebas, las que podríamos calificar de carácter negativo que pueden utilizarse son entre otras: pérdidas obtenidas por la empresa a lo largo de su historia y expectativas de pérdidas que espera tener en un futuro próximo, flujos de caja negativos y ratios financieros adversos. Cuando existen dichas pruebas negativas

El gasto por impuesto sobre beneficios correspondiente a un ejercicio vendrá determinado por el llamado impuesto corriente (impuesto a pagar) más la variación neta de los saldos de activos y pasivos por impuestos diferidos (García Olmedo, 1997; 1998).

¹⁰ Se pueden citar entre otras: Statements of Standard Accounting Practice SSAP 15 emitida en 1972 y SSAP 15 (revisada) en 1985, emitidas por el Accounting Standard Board del Reino Unido.

Cuando la empresa considera todas las diferencias temporarias sin tener en cuenta el plazo de reversión utiliza la asignación o cómputo total de diferencias temporales; si considera solamente las que van a revertir en un plazo corto de tiempo estará utilizando la asignación o cómputo parcial de diferencias temporales

será necesario (de acuerdo a lo establecido en la referida norma SFAS 109) realizar una provisión para contabilizar los impuestos anticipados que probablemente no se recuperarán, ya que en caso de no dotarse la provisión, la pérdida será mayor. También existen pruebas positivas, como los beneficios obtenidos por la empresa a lo largo de su historia que habrá que tener en cuenta junto con las pruebas negativas para determinar si es necesario dotar o no la provisión.

Lo que se consigue con la utilización de la cuenta de provisión para reducir impuestos anticipados es

limitar el cómputo total de diferencias temporales, reconociéndose solamente los impuestos anticipados que van a revertir en el futuro, por lo que puede entenderse que se tiende hacia un control de las diferencias temporales y, en definitiva, a la asignación parcial de dichas diferencias.

Según Gallego Álvarez (1997) se puede afirmar que la postura española en la contabilización de los impuestos anticipados es análoga con el contenido del SFAS 109, ya que tanto la norma de valoración núm. 16 del PGC como las Resoluciones de 09 de octubre de 1997 y 20 de marzo de 2002, emitidas por el ICAC, limitan también de alguna forma la contabilización de los impuestos anticipados, al reconocer solamente los que van a revertir en el futuro en un plazo temporal de 10 años, por lo que puede entenderse que también se tiende hacia un control de las diferencias temporales y en definitiva, hacia el cómputo parcial de las mismas.

La frontera entre las diferencias temporales y permanentes siempre ha sido difusa. A pesar de ello, generalmente se acepta que no tiene sentido reconocer impuestos diferidos por las diferencias permanentes. El mecanismo que sigue la NIC-12 para vetar este reconocimiento consiste en asignar una base fiscal igual al valor contable con lo que de facto se anula la diferencia temporaria.

Pero la NIC-12 no sólo impide el reconocimiento contable de pasivos y activos por impuesto diferido en los supuestos en que se producen diferencias permanentes sino que, además, prohíbe este reconocimiento en otros casos puntuales, tales como en el reconocimiento inicial de un elemento, o cuando la diferencia temporaria deriva de un fondo de comercio con un tratamiento contable distinto del fiscal, o, incluso, en determinadas inversiones en empresas participadas. O sea, de acuerdo con la NIC-12, hay veces en las que, a pesar de existir una diferencia temporaria, no se reconocen los subsiguientes pasivos y activos por impuestos diferidos, bien por tratarse de diferencias permanentes o, simplemente, porque existe una prohibición. En cualquier caso, estas excepciones normativas siempre tienen un carácter arbitrario y suponen gran complejidad.

Respecto al reconocimiento de los impuestos diferidos, podemos analizar también cómo deben figurar en el balance de situación. En La postura del SFAS 109 es que deben reflejarse como cuentas de activo y pasivo. Cuando los impuestos anticipados y diferidos no se relacionen con ninguna operación específica, se clasificarán como circulantes o no circulantes en función de la fecha de reversión esperada. Si revierten al año siguiente se consideran partidas de circulante; en caso contrario, se consideran como no circulantes. La propia norma establece además que los impuestos anticipados y diferidos de circulante deberán compensarse y figurar en el balance de situación por un único importe, es decir, si los impuestos anticipados de circulante son mayores que los impuestos diferidos

de circulante se determinará la diferencia y figurará una única cantidad neta en la cuenta de impuestos anticipados clasificada como activo circulante. Cuando se trate de impuestos anticipados y diferidos de no circulante se aplica el mismo criterio y razonamiento. De lo dicho anteriormente, se deduce que en Estados Unidos se pueden compensar los impuestos anticipados y diferidos (cuentas de activo con cuentas de pasivo). En nuestro país esto no sería posible en virtud del principio de no compensación que no permite la compensación de cuentas de activo con cuentas de pasivo.

El efecto que el diferimiento de los impuestos tiene en los balances es singularmente significativo para el caso de los pasivos por impuesto diferido cuando se producen diferencias entre los devengos contables y fiscales. Una medida como la aceleración de la amortización tiene efectos significativos en el reflejo contable de los pasivos en los balances de las empresas.

3. Los impuestos diferidos en la literatura científica. Revisión

Abordamos en este apartado la revisión teórica de la literatura, mediante el análisis de diferentes investigaciones llevadas a cabo en relación al estudio del efecto impositivo de los impuestos diferidos. Repasamos en primer lugar las aportaciones de investigaciones internacionales para pasar posteriormente al estudio de diferentes trabajos con base en el ámbito nacional.

La incidencia que tiene el reflejo de los impuestos diferidos en los balances de las empresas ha sido ampliamente estudiada. Así, determinados autores han estudiado la incidencia que tienen los impuestos diferidos en los procesos de valoración de las compañías en los mercados. Con carácter general se busca encontrar alguna relación entre la información aportada por los activos y pasivos fiscales y el uso de dicha información desde el punto de vista de los inversores. En este sentido, Jeter (1993) realizó un análisis sobre el grado de relación que existe entre el precio de los títulos de una compañía y los impuestos diferidos. Sobre una muestra de 838 empresas de Compustat, se llegó a la conclusión de que el mercado tiene poca confianza a la hora de valorar las compañías que reflejan impuestos diferidos que no revierten en el futuro previsible ya que los mismos no afectarán a los flujos de caja futuros. Una medida de relación entre el precio de los títulos en bolsa y los diferentes sectores empresariales a estudio, pone de manifiesto que dicha relación es mayor en aquellos sectores donde los impuestos diferidos presentan menores niveles. En 1994, Chaney y Jeter, analizaron si el resultado obtenido por una compañía proporcionaba más o menos información al mercado dependiendo de que se aplicase el método del efecto impositivo o bien el método de la cuota a pagar. La conclusión confirmó que los resultados que se obtienen mediante la utilización del método del efecto impositivo aportan más información al mercado y de forma significativa habría que destacar que se observó una mayor y mejor respuesta del mercado respecto de empresas que presentaban impuestos diferidos menos variables, lo que no hace sino sugerir la idea de que los impuestos diferidos proporcionan información al inversor sobre posibles conductas de manipulación del resultado. En un estudio realizado por Muller (1997) sobre la valoración que realiza el mercado de las empresas del Reino Unido durante el periodo 1987-1995, se puso de manifiesto que la provisión parcial que se registra en el balance de las empresas son considerados por el mercado como un pasivo neto, sin tener en cuenta que el importe de impuestos diferidos que se consigna en el balance tenga una mayor probabilidad de revertir.

Más adelante en 1997, en un estudio realizado por Amir et al (1997), se analizan los diversos componentes que integran las cuentas de impuestos diferidos y se llega nuevamente a la conclusión de que el mercado realiza una valoración de dichos componentes en función de su probabilidad de revertir. En general el mercado, a la hora

Los impuestos diferidos aportan información a los inversores. Dicha información procede, tanto de la información reflejada en los balances, como de la información detallada en la Memoria al respecto

de realizar una valoración empresarial, percibe a los impuestos diferidos, no como pasivos, sino como una forma de fondos propios o bien como un factor inversamente relacionado con el riesgo [Chadra y Ro (1997)].

La percepción por parte del inversor sobre la probabilidad de reversión de los impuestos diferidos es una pieza clave en la valoración que realizan los inversores sobre la empresa. Así, Ayers

(1998) ha puesto de manifiesto que los impuestos diferidos, si se asignan de forma total, no son considerados como pasivos sino como una especie de neto patrimonial. Por otro lado, la información proporcionada en la memoria proporciona información sobre el crecimiento de la empresa.

Sin lugar a dudas, los impuestos diferidos aportan información a los inversores. Dicha información procede, tanto de la información reflejada en los balances, como de la información detallada en la Memoria al respecto. De este modo, es posible que una determinada estructura económico financiera propicie que el volumen total de impuestos diferidos sea mayor o menor dependiendo de determinadas circunstancias. Esta será una de las cuestiones a analizar en el estudio empírico que desarrollamos más adelante.

Por otra parte y como hemos indicado en la introducción de este trabajo, uno de los objetivos de la investigación está centrado en analizar la potencialidad de los impuestos diferidos como vehículos o proxy para detectar prácticas de manipulación del resultado. A partir de la hipótesis de que se haya podido producir una manipulación del resultado en la empresa (independientemente del instrumento utilizado para ello), resulta necesario articular un método empírico para detectar si efectivamente se ha producido o no discrecionalidad. Pues bien, dependiendo de que se identifique o no el instrumento manipulador y siguiendo a McNichols [2000], podemos distinguir dos métodos que permiten la detección de la manipulación sobre el resultado:

- a. Modelización de ajustes por devengo (específicos o agregados): En este tipo de métodos es necesario identificar un instrumento manipulador. El instrumento manipulador (que podría ser contable o real), que más se ha venido estudiando han sido los ajustes por devengo (técnica contable que amortigua la divergencia entre los flujos de caja de la empresa y la corriente real de transacciones). La principal dificultad de estos modelos consiste en conocer la parte discrecional de los ajustes teniendo en cuenta que en el establecimiento del mismo, existe una parte no discrecional que sigue un comportamiento normal y otra parte discrecional que es la que hay estimar. Por tanto va a ser la identificación del componente discrecional del ajuste lo que nos permitiría realizar una valoración sobre el grado de manipulación.

Dentro de los modelos de ajuste por devengo propuestos es sin duda Jones [1991] el más significativo y utilizado en esta línea de investigación. El modelo es básicamente un modelo de regresión lineal que permite identificar la parte discrecional de los ajustes. Es preciso decir que a partir del modelo de Jones se han implementado nuevos modelos adaptados a estudios concretos y con la idea de resolver aquellas cuestiones que son críticas en el modelo inicial planteado por Jones.

- b. Análisis de la distribución del beneficio: Esta línea metodológica se basa en el estudio de la serie de resultados declarados por la empresa después de ser manipulados y en la detección de un posible

alisamiento del beneficio que ponga de manifiesto dicha manipulación. Las principales propuestas metodológicas las han aportado Burgstahler y Dichev [1997] y DeGeorge *et al.* [1999] y en España, esta metodología se ha implementado por Gallén y Giner [2005] entre otros.

La identificación de un instrumento manipulador (ajustes por devengo) ha sido la técnica más utilizada para detectar prácticas de manipulación del resultado. Sabemos que los ajustes por devengo como cualquier otro componente de gasto, determinan en última instancia la existencia de un resultado contable que servirá de base para la determinación del correspondiente resultado fiscal. Numerosas investigaciones sobre manipulación del resultado han identificado una determinada medida de ajuste en particular y han estudiado en qué medida la determinación del devengo ha sido objeto de discrecionalidad por parte de los gerentes. Sin embargo, es posible definir otro elemento que pudiera abrir un mayor abanico de análisis en la determinación de la existencia o no de discrecionalidad por parte de los gerentes. El análisis de los impuestos diferidos no hace sino profundizar en el estudio relativo a determinar en qué medida se produce discrecionalidad. Como ya se ha reiterado, los impuestos diferidos surgen como consecuencia de diferencias entre el resultado contable y fiscal que determinan lo que hemos llamado diferencias temporarias. Si partimos de la idea de que existe un comportamiento oportunista por parte de los gerentes, estamos asumiendo que habrá manipulaciones contables que van a afectar al resultado contable en primera instancia y, por ende, al resultado fiscal declarado al fisco.

En la práctica y mediante numerosas investigaciones anteriores, se ha tratado de detectar la manipulación del resultado mediante el uso de diferentes medidas de devengo como indicadores de la discreción en las decisiones gerenciales. Sin embargo, existen determinados autores, entre ellos Guay *et al.* (1996), que han demostrado que los devengos que se derivan de cinco modelos alternativos reflejan una considerable imprecisión. De igual forma, los autores Bernard y Skinner (1996) argumentan que los devengos anormales estimados por el modelo de Jones reflejan errores de medida que son debidos en parte a la clasificación realizada entre devengos normales y anormales.

Determinadas investigaciones previas han relacionado las diferencias contables y fiscales con la manipulación del resultado. Mils y Newberry (2001) han puesto de manifiesto que firmas con incentivos para manipular el resultado presentan una gran diferencia entre el resultado contable y el fiscal. En particular, las empresas públicas, empresas altamente apalancadas y las que están financieramente agobiadas presentan grandes diferencias entre la contabilidad y la fiscalidad. Basados en resultados no tabulados, ponen de manifiesto que las empresas que informan resultados ligeramente positivos presentan mayores diferencias que las empresas que informan resultados ligeramente negativos. Encontrar un cierto grado de relación entre las variables apalancamiento financiero y reconocimiento de impuestos diferidos ayudará a evaluar en qué medida el estrés financiero es una característica que ponga de manifiesto el mayor o menor reflejo de diferencias entre la contabilidad y la fiscalidad en una determinada empresa.

Asumiendo que existe una mayor discreción en la utilización de la normativa contable que en el uso de la normativa fiscal y asumiendo el hecho de que las empresas explotan dicha discrecionalidad para manipular al alza los resultados de forma que no afecten a los resultados corrientes gravables, entonces dicha manipulación del resultado generará diferencias que incrementan los impuestos diferidos [Phillips *et al.* (2003)]. Estos autores han demostrado que el análisis de los impuestos diferidos es un mejor indicador para detectar manipulaciones que los ajustes por devengo (hay que hacer notar que los resultados del estudio se han demostrado para el caso de que haya una intencionalidad en cuanto a evitar pérdidas).

Empresas con alto endeudamiento y baja liquidez aumentan la propensión al reconocimiento de activos por impuestos anticipados

Se asume que los gerentes prefieren manejar el resultado contable al alza sin incrementar el resultado fiscal. De esta forma, el ejercicio de manejar el resultado contable al alza debería generar diferencias temporarias entre el resultado contable y fiscal y por ende los gastos por impuesto diferido deberían ser una medida útil para detectar la existencia de manipulación del resultado.

Lo que ocurre es que, aún siendo cierto lo expuesto anteriormente, se puede afirmar que las empresas podrían manipular el resultado contable sin necesidad de generar diferencias temporarias¹¹ en el resultado fiscal, es por ello, por lo que se debe ser prudente en el análisis de los resultados obtenidos. En cualquier caso, parece prudente considerar la incorporación del gasto por impuesto diferido en los modelos para detectar la manipulación del resultado, en el sentido de que la diferencia contable-fiscal resultado de devengos que no incrementan el beneficio corriente devengado, ayudaría a separar la parte discrecional de la no discrecional en las decisiones gerenciales.

Muchas de las investigaciones desarrolladas a nivel internacional han tratado de detectar prácticas de manipulación del resultado mediante el análisis de la dotación de la provisión para impuestos diferidos prevista en la norma SAFS 109. Aunque a nivel nacional no ha sido posible aplicar la metodología desarrollada mediante el análisis de esta provisión por impuestos diferidos (por no estar prevista en la legislación española), sí que nos parece interesante hacer referencia a las principales aportaciones realizadas.

Estudios como Schrand y Wong (2002) y Miller y Skinner (1998) concluyen que la variable más explicativa en la valoración de la provisión por impuestos diferidos está constituida por el tamaño empresarial, el crédito fiscal y las pérdidas fiscales.

Gordon (2004) examina si los gerentes en el reino unido utilizan la flexibilidad que permite el método de reconocimiento parcial de los impuestos diferidos para provisionar de forma oportunista impuestos diferidos no reconocidos. Analizados factores operacionales específicos y factores oportunistas asociados con el nivel de impuestos diferidos no reconocidos, se provee evidencia cierta de que los gerentes en el Reino Unido miden de forma oportunista los impuestos diferidos para manejar el apalancamiento, lo que es consistente con los argumentos y comentarios realizados sobre el hecho de que los impuestos diferidos son una fuerte influencia en los indicadores que miden el apalancamiento y que juegan, por tanto, un importante rol en la definición de la estructura económica y financiera. Debido a que la adecuada identificación y medida de los determinantes tanto operacionales como oportunistas influyen en los impuestos diferidos no reconocidos, en este artículo se investiga adicionalmente si los impuestos diferidos no reconocidos se relacionan con el reconocimiento futuro de impuestos diferidos, así como con la existencia de futuros beneficios de la empresa.

11 Por ejemplo, los gerentes podrían manejar los beneficios mediante determinadas operaciones que den lugar a diferencias permanentes entre el resultado contable y fiscal.

Una de las conclusiones de la investigación de Gordon (2004) es el hecho de que el reciente cambio legislativo en el UK eliminando el método de provisión parcial¹² para los impuestos diferidos ha reducido significativamente la utilidad informativa de los mismos. Mediante el uso de la información sobre impuestos diferidos no reconocidos en las notas de la memoria, el estudio investiga si se usa discrecionalmente el método parcial para determinar de forma oportunista la cantidad de impuestos diferidos no reconocidos.

A continuación podemos repasar algunas aportaciones dentro de la literatura nacional en relación al efecto impositivo de los impuestos diferidos. En 1994, Gandía et al (1994) analizaron en qué medida las grandes empresas españolas se veían afectadas por la aplicación del método de la cuota a pagar, llegando a la conclusión de que en gran parte no se cumplían los requisitos mínimos de información requeridos por la aplicación del método del efecto impositivo. A esta misma conclusión se llegó a través del trabajo de Gómez Valls (1995) que, analizando el grado de implantación del efecto impositivo, puso de manifiesto para 15 grandes empresas de proyección internacional que la información fiscal facilitada en la memoria era incluso deficiente y que no existía homogeneización en la forma de ajuste del resultado contable con el fiscal. Es relevante destacar que existe un escaso número de empresas que informan acerca del origen y composición de las diferencias temporales y permanentes. Es de destacar (estudio realizado por Gallego y Galende (1995)) que las empresas tienen tendencia a reflejar en mayor medida diferencias permanentes antes que temporales, ya que mientras un 79% de las empresas presentaban algún tipo de diferencia permanente, un 14% de las empresas no reflejaba ninguna clase de diferencia, mientras que un 40,5% reflejaba alguna diferencia temporal.

En 1997, Martínez y Labatut (1997) llegan a una conclusión interesante mediante el análisis de la repercusión del efecto impositivo en empresas valencianas durante el periodo 1991-1993. Se pone de manifiesto un incremento significativo de los impuestos diferidos y se considera que una parte importante de su saldo debe formar parte del pasivo a largo plazo. Lo que se cuestiona aquí es que, la permanencia continuada de los impuestos diferidos en los balances implica el que se cuestione su naturaleza como pasivos y por tanto se asimila a una subvención recibida por la empresa debiendo figurar en el balance dentro de las partidas de neto patrimonial. En otro estudio realizado en 1997, Alcarria (1997) ponen de manifiesto que el efecto de los ajustes fiscales (tanto permanentes como temporales) suele ser negativo por lo que la base imponible presenta un valor inferior al beneficio antes de impuestos. Durante el periodo analizado en este trabajo (1994 y 1995), periodo de crisis económica, se produce un fuerte crecimiento de las diferencias temporales.

Sierra et al (2000) no encontraron una asociación que fuera consistente entre el valor de mercado de las empresas cotizadas durante el periodo 1991- 1998 y la información contable relativa al efecto impositivo, lo que pone de manifiesto una cierta falta de la utilidad que dicha información pueda tener para el inversor.

En el trabajo de Labatut y Martínez (2006) se hace un análisis sobre cuál es la calidad de la información fiscal de las grandes empresas españolas. El estudio concluye, mediante el análisis de una muestra de empresas cotizadas que han formado parte del IBEX 35 durante el periodo desde 1990 hasta 2002, que durante el periodo considerado no ha

12 Los méritos relativos de los métodos parcial y completo de contabilización de los impuestos diferidos han sido largamente debatido a nivel académico en el Reino Unido. Hasta recientemente, el método parcial permitía a las empresas de este país registrar activos y pasivos fiscales solo por las diferencias temporarias que revierten en el previsible futuro. En contraste, bajo la legislación contable americana los gerentes deben registrar la totalidad de cantidades por diferencias temporales sin tener en cuenta el momento en que revierten. Usando el método parcial, los gerentes tienen la posibilidad discrecional para comunicar información privada acerca de la actividad operacional prevista, como por ejemplo las expectativas futuras sobre flujos de caja y crecimiento. De modo inverso, los gerentes pueden ejercer una discreción oportunista mediante la estimación de cantidades no reconocidas para manipular los balances y/o cuentas de explotación

Respecto a los activos por impuesto diferido, observamos que existe una relación inversa, de tal modo, que un incremento de los flujos de caja operativos reduce significativamente el reconocimiento de los citados activos.

Respecto del reconocimiento de pasivos por impuesto diferido, hemos encontrado que la relación con los flujos de caja generados por la empresa es igualmente de carácter inverso, pero no tan acentuado como en el caso de los activos por impuesto diferido

habido una mejora sustancial de la información fiscal facilitada por las grandes empresas.

Con la introducción del nuevo PGC se han estudiado las diferentes incidencias que la nueva aplicación del método de balance tiene respecto del efecto fiscal¹³.

Monterrey (2009) aporta conocimiento sobre cuáles son las variables que habrá que tener en cuenta para determinar si los impuestos afectan a la calidad del resultado, o dicho de otro modo, lo que se trata de determinar es bajo qué circunstancias la tributación afecta a la calidad del resultado. Aunque en principio sabemos que existe la intuición generalizada de que la motivación por pagar menos impuestos puede determinar las decisiones contables, en realidad se sabe poco sobre si esto es cierto o no, puesto que la mayoría de investigaciones empíricas se han realizado ignorando los posibles efectos de las

circunstancias tributarias sobre la información contable. Se desprende que en las compañías endeudadas de manera significativa, el deseo de evitar costes fiscales quedaría relegado a un segundo plano; por el contrario, el despliegue de estrategias orientadas a la reducción de impuestos sólo será viable en compañías sin los riesgos inherentes a una elevada deuda. Y en ellas, los incentivos para manipular el resultado y reducir los costes fiscales serían elevados, dada la relación instrumental y de servicio que la Contabilidad presta a la Fiscalidad.

Moreno Rojas et al (2010) analizan los factores que determinan la decisión de reconocer activos por impuestos diferido. Según estos autores, la decisión afecta a variables tales como el resultado neto, el nivel de endeudamiento y la liquidez empresarial. Los resultados obtenidos, sobre una muestra de empresas cotizadas para el periodo 1999-2001, demuestran que los niveles de endeudamiento, liquidez y rentabilidad son determinantes en el peso que las diferencias temporales positivas representan respecto al resultado contable antes de impuestos, apreciándose que empresas con alto endeudamiento y baja liquidez aumentan la propensión al reconocimiento de activos por impuestos anticipados.

4. Elección de la muestra, diseño de la investigación empírica y resultados obtenidos

La investigación empírica de este trabajo consistirá en analizar la incidencia que determinados factores y características de tipo financiero tienen en la mayor o menor propensión a reconocer activos y/o pasivos por impuesto diferido, asimismo, estamos interesados en conocer en qué medida los gastos devengados por activos y pasivos fiscales afectan a la calidad del resultado.

13 Del Amo y Coimeno (2007) se centra en los aspectos principales de la reforma del impuesto sobre sociedades y se analiza la reducción del tipo de gravamen, así como, la supresión paulatina de deducciones. Corona y García (2007) analizan la contabilidad del impuesto y los criterios de reconocimiento y valoración para contabilizar el gasto por el impuesto sobre beneficios. Rodríguez (2007) analiza las ventajas del método de balance para las operaciones de revalorización de activos a valor razonable y Mariño Castro (2007) analiza la incidencia tributaria en el proceso de consolidación contable.

Una vez analizada la evolución durante el periodo 2008-2011 del volumen de impuestos diferidos reconocidos en los balances de las empresas de la muestra seleccionada, el estudio aborda dos diferentes análisis que están directamente relacionados; en un primer análisis, se estudia la relación existente entre la liquidez y el endeudamiento de las empresas con la mayor o menor propensión a reconocer impuestos diferidos, para posteriormente evaluar, mediante un modelo de regresión lineal, el efecto que tributación diferida tiene en la calidad del resultado.

4.1. Elección de la muestra. Contexto económico

Como ya se puso de manifiesto en la introducción de este trabajo, estamos interesados en la realización de un análisis de las empresas del sector inmobiliario y constructor durante el periodo 2008-2011. La selección de una muestra dentro de este ámbito sectorial viene determinada por el hecho de que el objetivo del trabajo ha consistido en estudiar el reconocimiento de los activos y pasivos fiscales por parte de estas empresas, dentro de un contexto económico desfavorable como resulta ser el periodo temporal definido. Intuitivamente sabemos que la calidad de la información financiera se ve afectada en periodos de crisis.

En España y desde el año 2008, estamos inmersos en una situación de tipo coyuntural que afecta a la economía en su conjunto. Esta situación de crisis, motivada en parte por el entorno internacional, se ha visto reforzada en su dureza por el estallido de la burbuja inmobiliaria en nuestro país, lo que ha redundado en que la cifra neta de negocios de las empresas, sobretodo en el sector inmobiliario y constructor, hayan caído en picado en los últimos años.

La caída de los beneficios empresariales unido al deseo de mantener una determinada estructura financiera para no perder el acceso a la financiación pudiera motivar a los gerentes de las compañías a arbitrar medidas para conseguir un doble efecto; por un lado mantener en positivo las cuentas de explotación y, por otro lado y en la medida de lo posible, pagar menos impuestos. La situación, por tanto, entendemos que resulta propicia para contextualizar el análisis y para contrastar si efectivamente la determinación de los impuestos diferidos sobre las ganancias, redundan en la calidad del resultado.

Para la obtención de los datos se ha utilizado la base de datos SABI (Bureau Van Dijk) que aglutina datos económicos y financieros de empresas españolas y portuguesas. Para la selección de la muestra se han tenido en cuenta los siguientes filtros, en primer lugar, nos hemos centrado en empresas españolas, que desarrollan su actividad en CNAEs vinculados con el sector de la construcción y la promoción inmobiliaria (en concreto los epígrafes siguientes: 41 - Construcción de edificios, 43 - Actividades de construcción especializada, 68 - Actividades inmobiliarias) y tanto empresas cotizadas como no cotizadas en el mercado bursátil español. Todas las empresas seleccionadas presentan sus estados contables en el formato Normal del Plan General de Contabilidad 2007. Por otro lado y de cara a que las observaciones realizadas nos permitieran obtener la información precisa que estamos buscando, hemos establecido como criterio de búsqueda adicional, el hecho de que aparecieran datos relativos a las partidas de activo y pasivo por impuesto diferido en alguno de los ejercicios seleccionados para realizar el estudio. Al contrario que en otras investigaciones, no hemos establecido un filtro respecto a que el gasto devengado por impuesto sobre sociedades sea cero o negativo¹⁴. Para finalizar, se han seleccionado aquellas empresas con mayor volumen en términos de cifra neta de negocios anual en los diferentes periodos considerados, de tal forma, que se restringe la muestra a las 100 primeras empresas en volumen de negocio por año.

14 La eliminación de las observaciones con gasto devengado por Impuesto sobre Sociedades cero o negativo constituye la práctica habitual en la literatura empírica sobre impuestos, ya que no soportan presión fiscal alguna (Lev y Nissim, 2004; Hanlon, 2005; Desai y Dharmapala, 2006).

De la configuración de los anteriores filtros, resulta una muestra con un total de 235 empresas¹⁵ y un número total de 816 observaciones empresa-año.

Respecto a la población de la que procede la muestra, debemos decir que está constituida para el ejercicio 2011 por un total de 325.407¹⁶ empresas activas pertenecientes al sector de la promoción inmobiliaria y construcción definidas anteriormente. Tanto el volumen de negocio del sector objeto de nuestro estudio como el número de empresas del sector ha venido sufriendo, como ya ha sido apuntado, un decrecimiento progresivo desde el ejercicio 2007. En el siguiente cuadro, se muestran los datos publicados por el INE¹⁷ con datos facilitados por el Ministerio de Fomento sobre el volumen total de negocio (en miles de Euros) de las empresas del sector inmobiliario y constructor durante los ejercicios 2006 a 2009, así como el número total de empresas del sector.

	Número de empresas	Volumen de negocio
Total		
2006	127.269	294.591.026,49
2007	456.358	304.644.472,70
2008	419.570	340.995.673,43
2009	377.029	284.383.678,00

Fuente: Ministerio de Fomento

Cuadro 1: Número de Empresas y Volumen de negocio conjunto (en miles de Euros) de las empresas del sector de la promoción inmobiliaria y la construcción durante los ejercicios 2006-2009.

Por su parte respecto a la muestra seleccionada para esta investigación (235 empresas), se muestran a continuación las cifras de volumen de negocio totales (en miles de Euros) en cada uno de los ejercicios seleccionados para la investigación:

	Volumen de negocio
Total	
2008	29.638.603
2009	28.232.668
2010	21.579.962
2011	10.802.781

Fuente: Propia

Cuadro 2: Volumen de negocio conjunto (en miles de Euros) de las 235 empresas de la muestra seleccionada.

15 Aunque se ha establecido la restricción de selección de las 100 empresas con mayor volumen de negocio, la base de datos SABI filtra la totalidad de las observaciones en función de los diferentes años considerados y selecciona aquellas observaciones-empresas que tienen datos durante todo el periodo 2008-2011, de ahí que los filtros de la muestra presenten un resultado de 235 empresas. Si se hubiese seleccionado un solo año de estudio, el número de valores de la muestra hubiese sido necesariamente 100.

16 Cifra obtenida de la base de datos SABI.

17 Instituto Nacional de Estadística.

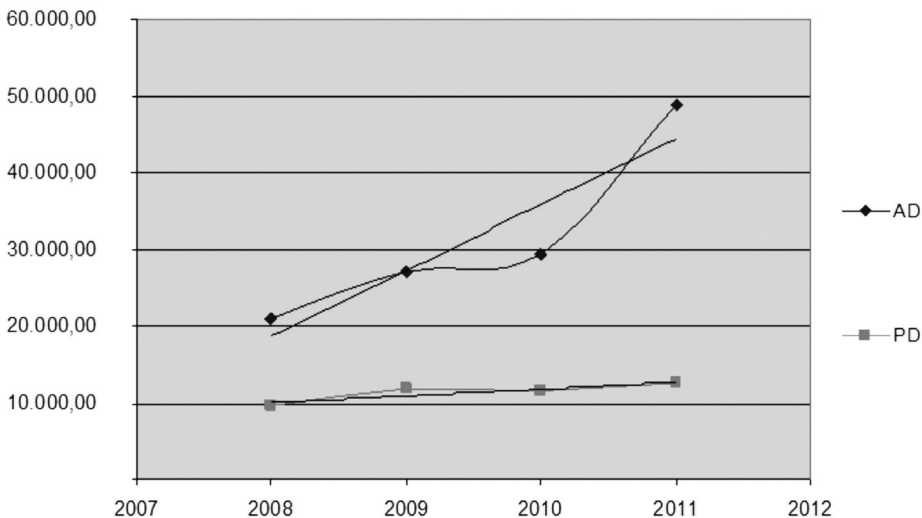
Aunque el número de empresas de la muestra es pequeño en relación a la población total a la que representa, es de destacar que el volumen de negocio de dichas empresas representa en torno al 8,69% en 2008 y el 9,92% en 2009.

4.2. Diseño de la investigación empírica y resultados obtenidos

Existe la intuición generalizada de que las diferencias entre la contabilidad y la fiscalidad, materializadas a través de los activos y pasivos fiscales reflejados en el balance, pueden constituir una señal de conducta discrecional. En un entorno de crisis económica como el que analizamos, cabe esperar que se acentúen los comportamientos oportunistas en las elecciones contables que los gerentes realizan para determinar las diferencias entre el resultado contable y la base imponible del impuesto sobre sociedades. Si esto es así, las diferencias entre la contabilidad y fiscalidad aumentarían en el periodo considerado [Alcarria (1997) puso de manifiesto en su estudio que durante el periodo analizado en dicho trabajo (1994 y 1995), periodo de crisis económica, se produjo un fuerte crecimiento de las diferencias temporales].

Por consiguiente, una primera aproximación sería conocer cuál ha sido la evolución del volumen total de impuestos diferidos a lo largo del periodo considerado. Pues bien, analizada la muestra definida y teniendo en cuenta los volúmenes globales de activo y pasivo fiscales reflejados por las empresas seleccionadas, hemos observado que existe diferencia entre el comportamiento observado en el volumen total de activos y el de pasivos fiscales. En concreto se produce un incremento más significativo del volumen total de activos fiscales reflejados en el balance (crecimiento interanual 2008-2011 en torno al 57%) mientras que si analizamos el comportamiento del volumen total de pasivos fiscales en balance, observamos un crecimiento interanual 2008-2011 del 24%.

En el siguiente cuadro, podemos observar gráficamente cual ha sido la evolución, para la muestra definida y el periodo considerado, del volumen de activos (AD) y pasivos fiscales (PD) reconocidos:

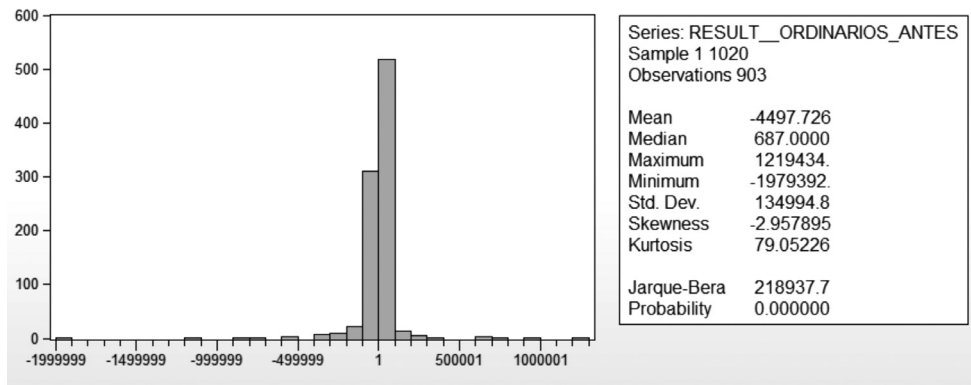


Fuente: Datos Muestra

Cuadro 3: Volumen de activos y pasivos fiscales reconocidos en el periodo 2008-2011 para la muestra.

Este primer resultado, pone de manifiesto un determinado comportamiento en el periodo analizado consistente en un incremento significativo del reconocimiento de activos por impuesto diferido. Recordemos que el reconocimiento de los activos por impuestos diferidos viene precedido de la existencia de una diferencia temporaria deducible que va a originar, en el futuro, una reducción del pago de impuestos a medida que se realicen los activos o se liquiden los pasivos que han provocado.

Un análisis gráfico a través de un histograma, pone de manifiesto que la mayoría de las observaciones de los resultados antes de impuestos de las empresas de la muestra en el periodo 2008-2011 se sitúan en valores próximos a 0 o positivos, lo que podría indicar que los activos por impuesto diferido reconocidos no proceden en su mayor parte del reconocimiento de créditos fiscales por pérdidas de ejercicios anteriores¹⁸. La media de los resultados ordinarios antes de impuestos muestra un valor negativo que indica la situación de crisis que atraviesa el sector.



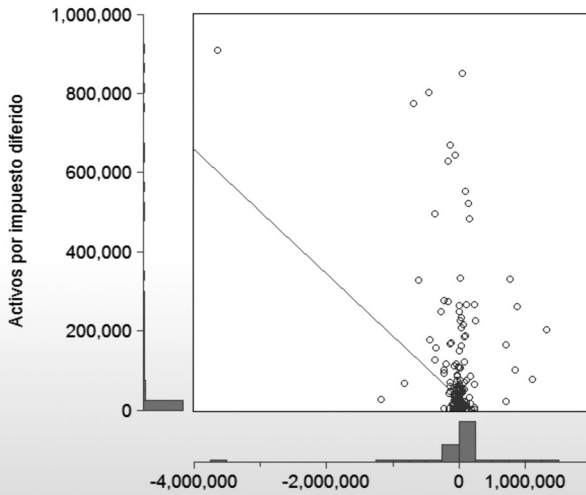
Fuente: Datos Muestra

Cuadro 4: Histograma de frecuencias y estadísticos descriptivos de los datos de Resultados Ordinarios antes de impuestos para la muestra definida.

Siguiendo el análisis respecto al reconocimiento de los impuestos diferidos y su relación con determinadas variables de control, estamos interesados en conocer cuál es la relación existente con el cash flow operativo de la empresa. Recordemos que el flujo de caja de la empresa representa la totalidad de devengos de la empresa y es una variable que es incluida en los análisis de regresión para determinar los factores que condicionan la existencia o no de manipulación contable de los resultados. Pues bien, hemos realizado un análisis gráfico para determinar cual es el comportamiento que siguen los impuestos diferidos en relación a los flujos de caja generados por la empresa. Así y respecto a los activos por impuesto diferido, observamos que existe una relación inversa, de tal modo, que un incremento de los flujos de caja operativos reduce significativamente el reconocimiento de los citados activos:

18 El nuevo PGC 2007 clasifica las diferencias temporarias deducibles que dan origen a los activos por impuesto diferido en cuatro categorías:

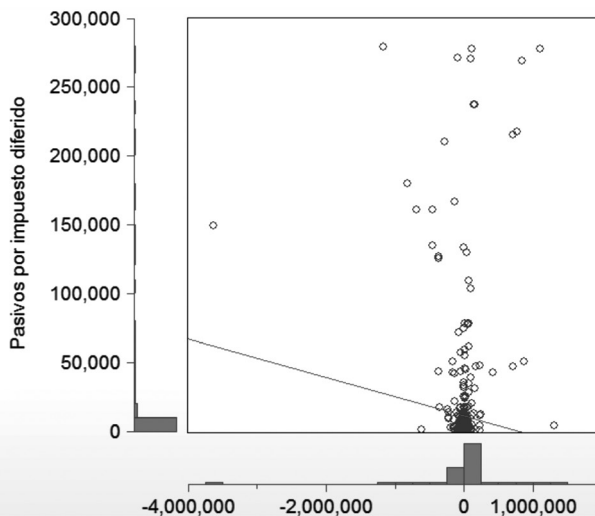
- Diferencias temporarias deducibles por diferencias temporales en la determinación del resultado contable y la base imponible.
- Diferencias temporarias deducibles por ingresos y gastos registrados directamente en el patrimonio neto y que no se imputan en la base imponible fiscal del impuesto.
- Diferencias temporarias deducibles por diferencias en el valor contable y fiscal en el reconocimiento de elementos patrimoniales cuando se producen combinaciones de negocios.
- Diferencias temporarias deducibles por diferencias en el valor contable y fiscal inicial de un elemento patrimonial cuando no procede de combinaciones de negocio.



Fuente: Datos Muestra

Cuadro 5: Relación entre los devengos totales (eje abscisa) con los activos por impuesto diferido (eje ordenadas), junto con un histograma de frecuencias para cada variable.

Por su parte y respecto del reconocimiento de pasivos por impuesto diferido, hemos encontrado que el análisis gráfico determina que la relación con los flujos de caja generados por la empresa es igualmente de carácter inverso, pero no tan acentuado como en el caso de los activos por impuesto diferido. De esta forma, un descenso en los flujos de caja operativos supone un incremento del reconocimiento de pasivos por impuesto diferido y viceversa.



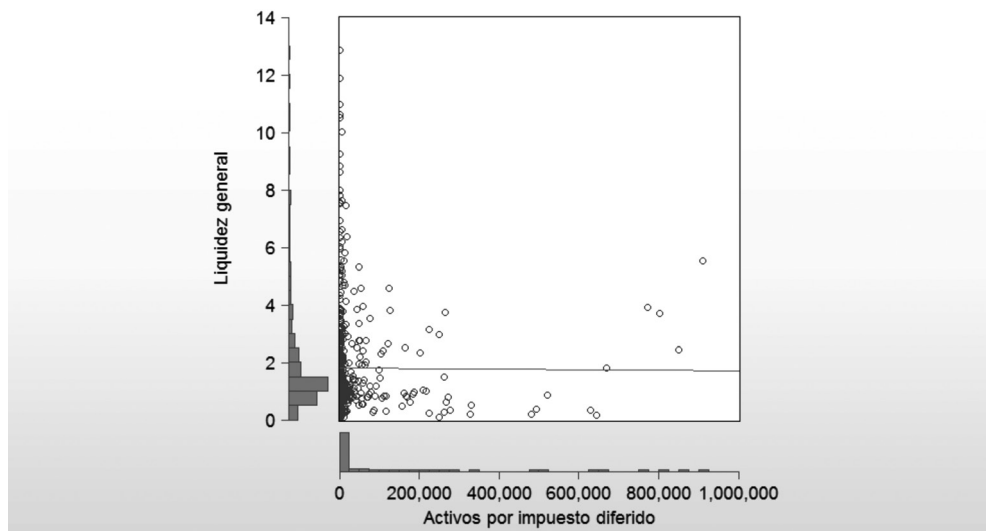
Fuente: Datos Muestra

Cuadro 6: Relación entre los devengos totales (eje abscisa) con los pasivos por impuesto diferido (eje ordenadas), junto con un histograma de frecuencias para cada variable.

Existe una relación positiva entre el tamaño empresarial y los ajustes por devengo anormales de signo negativo, al igual que se ha comprobado la relación inversa del crecimiento con esos mismos tipos de ajuste

Partiendo del análisis anterior con un crecimiento neto significativo de los activos por impuesto diferido reconocidos, nos interesa conocer bajo qué circunstancias concretas las empresas siguen este comportamiento. Como viene apuntando la literatura anterior, existen dos variables financieras que están directamente relacionadas con el reconocimiento de los impuestos diferidos. En concreto nos estamos refiriendo a la posición de liquidez general de la empresa y a su nivel de endeudamiento o apalancamiento financiero.

A priori, se intuye la circunstancia de que empresas con escasa liquidez tienen una mayor tendencia al reconocimiento de impuestos anticipados y ello porque el reconocimiento de dichos activos fiscales, consigue el efecto de mejorar el resultado neto y también la imagen financiera de la empresa. A partir de aquí y si analizamos gráficamente la distribución de las observaciones de nuestra muestra, observamos que la mayoría de las observaciones se sitúan en torno a los valores 1 y 2 y que la relación entre ambas variables es lineal, no afectando el mayor o menor reconocimiento de los activos por impuesto diferido en la liquidez general de la empresa.



Fuente: Datos Muestra.

Cuadro 7: Gráfico de dispersión entre los valores de los activos por impuesto diferido y la liquidez de las empresas de la muestra. Línea de tendencia logarítmica

A continuación mostramos los estadísticos descriptivos correspondientes a los valores de liquidez general y activos por impuesto diferido:

	Activos_P...	Liquidez_...
Mean	28452.60	1.800890
Median	1980.000	1.220000
Maximum	910267.0	12.87000
Minimum	0.000000	0.100000
Std. Dev.	96573.99	1.708022
Skewness	5.956356	2.902804
Kurtosis	43.56293	13.55927
Jarque - Bera	46841.21	3805.537
Probability	0.000000	0.000000
Sum	17896705	1132.760
Sum Sq. Dev	5.86E+12	1832.089
Observations	629	629

Se observa que el valor medio de liquidez se sitúa en el valor 1,80.

Para seguir avanzando en el análisis de la influencia del grado de liquidez en el reconocimiento de los impuestos diferidos, hemos optado por diseñar una prueba no paramétrica¹⁹ de análisis. En este caso, hemos utilizado la prueba de la mediana. El planteamiento teórico de la prueba supone que se dispone de muestras de k subpoblaciones, y que sobre cada individuo de cada muestra se mide una variable en escala al menos ordinal. Esta prueba contrasta la hipótesis nula de que las muestras proceden de k subpoblaciones en las que la probabilidad de obtener un resultado menor o igual que la mediana de la variable X sobre toda la población, Me , es la misma en todas las subpoblaciones [Ferrán (1997)]. Por consiguiente, la hipótesis nula para esta prueba se podría redactar del siguiente modo:

¹⁹ Las pruebas de tipo no paramétricas no plantean restricciones sobre los parámetros (como pueden ser la media y la varianza) de una distribución, ni exigen la utilización de ninguna distribución en particular.

H0: El nivel de liquidez general de las empresas de la muestra no afecta al mayor o menor reconocimiento de activos por impuesto diferido.

Para iniciar el análisis, debemos en primer lugar, determinar cuándo consideramos que existe baja liquidez. En este sentido, para la identificación de los niveles de liquidez y de igual forma que es tenido en cuenta en otros trabajos empíricos [Moreno Rojas et al (2010)], no asumimos la limitación que supone la generalización recogida en la literatura contable, es decir, una empresa se muestra líquida cuando su ratio de liquidez es mayor o igual que 1, ya que en ese caso sólo obtendríamos dos niveles. Para salvar esta dificultad hemos tomado los percentiles 33 y 66 del indicador de liquidez para establecer tres niveles. Dado que el percentil 33 determina una liquidez de 1,0224 y el percentil 66 una liquidez de 1,5832, se identifican los siguientes tres niveles:

(1) Nivel de liquidez baja: $1,0224 > \text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante}$.

(2) Nivel de liquidez media: $1,5832 \geq \text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante} \geq 1,0224$

(3) Nivel de liquidez alto: $\text{Activo Circulante} / \text{Pasivo Circulante} > 1,5832$

Para analizar la distribución de frecuencias y partiendo de los niveles de liquidez definidos anteriormente, utilizamos como variable X de la población, la variable volumen de activos por impuesto diferido, convertida en una variable discreta AD que se obtiene por cociente entre el volumen de activos por impuesto diferido y el resultado contable antes de impuestos. Las frecuencias obtenidas con la realización del test son las que se muestran en el siguiente cuadro:

		Matriz Frecuencias Liquidez		
		BAJA	MEDIA	ALTA
AD	> MEDIANA	123	96	100
AD	<= MEDIANA	85	113	120
Totales		208,00	209,00	220,00
		59%	46%	45%
		41%	54%	55%

Fuente: Datos Muestra

Cuadro 8: Análisis de la Mediana. Liquidez relativa en función de los activos por impuesto diferido reconocidos.

Del análisis de los datos, se pone de manifiesto la relación entre el grado liquidez general de la empresa y el volumen de activos por impuesto diferido reconocidos. Observamos cómo, en las empresas con ratios de liquidez bajos, el 59% de las mismas reconoce activos por impuestos diferidos que están por encima de la media, mientras que en el rango de empresas que presentan valores medios o altos de liquidez, los resultados alcanzados son justamente al contrario. Por tanto y a la vista de los resultados obtenidos, se rechaza la hipótesis nula H0 planteada anteriormente y admitimos el hecho de que el ratio de liquidez afecta al reconocimiento de los activos por impuesto diferido.

Como ya hemos comentado también estamos interesados en analizar la relación que tiene el apalancamiento financiero de una empresa en el reconocimiento de los activos por impuesto diferido. Sabemos que la variable

de apalancamiento financiero ha sido estudiada y analizada como determinante para estudiar la mayor o menor propensión a realizar prácticas de manipulación contable discrecionales.

La decisión de activación del impuesto anticipado va a traer consigo una reducción en el ratio de endeudamiento de la empresa, derivada de la mejora de sus fondos propios, de lo que puede deducirse que un elevado nivel de endeudamiento aumentará la propensión a registrar estos activos [Gordon (2004); Miller y Skinner (1998); Visvanathan (1998)]. La renovación de los contratos de financiación con las entidades, motiva sin duda alguna que las empresas intenten conseguir a toda costa alcanzar y mantener unos niveles de apalancamiento financiero adecuado. El planteamiento de la hipótesis es el siguiente:

H1; *El nivel de apalancamiento financiero no influye en el mayor o menor reconocimiento de los activos por impuesto diferido.*

En este caso y al igual que se ha realizado para el caso del análisis de la liquidez general, la identificación de los niveles de endeudamiento se ha realizado segmentando la muestra en base al percentil 33 y 66, lo que ha definido tres grados de endeudamiento. Los niveles identificados han sido los siguientes (niveles de endeudamiento en tantos por uno):

(1) *Nivel de endeudamiento bajo:* $0,6817 > \text{Pasivo Exigible} / \text{Pasivo Total}$.

(2) *Nivel de endeudamiento medio:* $0,8639 \geq \text{Pasivo Exigible} / \text{Pasivo Total} \geq 0,6817$.

(3) *Nivel de endeudamiento alto:* $\text{Pasivo Exigible} / \text{Pasivo Total} > 0,8639$.

Evidentemente, hemos de advertir que esta generalización debe estar sometida a matizaciones relativas como por ejemplo, al tipo de empresa, sector en el que ésta se ubique, a la propia empresa, a la coyuntura económica, etc. Respecto a la variable X, utilizamos el mismo ratio definido con anterioridad, de tal forma, que AD es igual al cociente entre los activos por impuesto diferido y los resultados contables antes de impuestos.

Conocemos que en investigaciones empíricas llevadas a cabo con anterioridad, se ha demostrado que las empresas públicas, las empresas altamente apalancadas y las que están financieramente agobiadas presentan grandes diferencias entre la contabilidad y la fiscalidad.

Las empresas de la muestra seleccionada presentan unos niveles de apalancamiento alto, siendo el nivel de apalancamiento medio del 75,21%.

Pues bien, una vez realizada la prueba de la mediana, al igual que hemos hecho con el análisis de la relación liquidez versus Activos por impuesto diferido (AD), observamos que entre las empresas que se encuentran altamente apalancadas no existe diferencia significativa en cuanto al nivel de reconocimiento de los activos por impuestos diferidos, de hecho el resultado muestra que la mayoría de las empresas de esta categoría reconocen activos por impuesto diferido menores o iguales que la media. En aquellas empresas que presentan un nivel de endeudamiento bajo, se observa que la mayoría de las empresas reconocen más activos por impuesto diferido, pero la diferencia no es significativamente mayor. En el caso de las empresas con un nivel de endeudamiento medio, no existe diferencia apreciable.

En el siguiente cuadro se muestran los resultados obtenidos.

		Matriz Frecuencias Endeudamiento		
		BAJA	MEDIA	ALTA
AD	> MEDIANA	109	104	105
AD	<= MEDIANA	101	105	113
Totales		210	209	218
		52%	50%	48%
		48%	50%	52%

Fuente: Datos Muestra

Cuadro 9: Análisis de la Mediana. Endeudamiento relativo en función de los activos por impuesto diferido reconocidos

A la vista de los resultados, habría que admitir el hecho de que el nivel de endeudamiento en las empresas de la muestra afecta al volumen de los activos por impuesto diferido reconocidos. Aunque no existen diferencias significativas, observamos cómo niveles de endeudamiento bajos, propician un mayor reconocimiento de impuestos diferidos.

Abordamos a continuación la cuestión relativa a la manipulación del resultado y su relación con el reconocimiento de los impuestos diferidos por parte de las empresas en sus estados contables. La manipulación se pone de manifiesto mediante la utilización discrecional por parte de los gerentes a partir de las elecciones contables y los flujos de caja operativos. La utilización de discrecionalidad sobre los devengos es menos observable que las elecciones sobre métodos contables y también menos costosos de implementar que las alteraciones sobre los flujos de caja. Es por ello por lo que los investigadores han utilizado con asiduidad diferentes variables de devengo para detectar manipulaciones del resultado. Por ejemplo, Healy (1985) utiliza los devengos totales como un indicador de discrecionalidad, mientras que Jones (1991) estima regresiones de la totalidad de los devengos en factores que reflejan cambios en el entorno de la empresa para detectar manipulaciones, utilizando los residuos como indicador de los devengos anormales. Deschow et al (1995) modifica el modelo de Jones para permitir la posibilidad de que los gerentes usen la discrecionalidad en el devengo de los ingresos cuando es cuestionable si el criterio de reconocimiento de ingresos ha sido alcanzado.

El ya mencionado trabajo de Phillips et al (2003), argumenta que las diferencias contable-fiscales resultado de devengos que no incrementan el ingreso corriente grabado ayudará a separar la discreción de la no discreción gerencial. Las diferencias temporales pueden crear activos o pasivos fiscales. Aunque el estudio se centra en el análisis del gasto por impuesto diferido como subrogado de las diferencias entre contabilidad y fiscalidad porque refleja las diferencias temporales entre ambas materias asociadas con la cuenta de resultados, sin embargo se afirma que la concepción del gasto por impuesto diferido en sí mismo, debería ser descompuesto entre sus componentes normales y anormales, aunque esto requeriría un modelo de los determinantes del gasto por impuesto diferido en ausencia de manipulación.

De forma específica, la variación del gasto por impuesto diferido viene determinada de la siguiente forma:

$$GIDt - GIDt-1 = GIDNt - 2GIDNt-1 + GIDNt-2$$

dónde GIDN (es el gasto por impuesto diferido neto igual a la diferencia entre los activos y pasivos fiscales en un periodo).

Bajo la SAFS 109, el gasto por impuesto diferido es una variable derivada de cambios en el balance de la empresa y es improbable que siga un camino aleatorio. Si los gerentes siguen un comportamiento manipulador para incrementar los beneficios pero no la base imponible del impuesto, entonces y dependiendo de cómo sea definido el objetivo (por ejemplo incrementar los resultados del año anterior), esa manipulación generará diferencias entre contabilidad y fiscalidad que daría lugar a mayores gastos por impuesto diferido que en ausencia de la actividad manipuladora.

Autores como Monterrey (2009) utilizan para su investigación sólo un determinado tipo de ajustes por devengo para poner de manifiesto un determinado comportamiento, en concreto, el modelo de ajustes por devengo discrecionales negativo para analizar en qué medida las empresas reducen sus cargas fiscales mediante la utilización de los devengos. En el caso de nuestra investigación, hemos considerado la totalidad de los devengos anormales utilizados por la empresa, de este modo el modelo recogerá, tanto los ajustes de tipo positivo como los negativos, independientemente de que el comportamiento que siga el gerente vaya en un sentido u otro.

El modelo a estimar por mínimos cuadrados ordinarios es el siguiente:

$$ADAit = b_0 + b_1 \text{Experimentalesit} + b_2 \text{Controlesit} + \text{eit}, [1]$$

ADAit representa los ajustes por devengo anormales y representan los residuos de la regresión del modelo de Jones (1991) en su versión modificada de Dechow, Sloan y Sweeney (1995), estimada siguiendo a DeFond y Jiambalvo (1994). Su expresión es:

$$ADTit = d_0 + d_1(dCNNit - dCCit) + d_2INMit + d_3ROlit + \text{eit}_{20} [2]$$

En la que para la empresa i y el ejercicio t la variable dependiente $ADTit$, representa los ajustes por devengo totales; $CNNit$ y $CCit$ son las variaciones anuales operadas en la cifra neta de negocios y en las cuentas a cobrar, respectivamente; $INMit$ es el importe del inmovilizado material neto y $ROlit$ es la rentabilidad económica, definida como el cociente entre el resultado neto y el activo total. Todas las variables están deflactadas por el valor contable del activo.

20 Esta versión del modelo de Jones fue propuesta por Kothari, Leone y Wasley (2005). En particular difiere de su versión original en que incorpora una variable independiente adicional, la rentabilidad, representada por $ROlit$, cuyo objetivo es mitigar los errores de especificación en compañías con niveles extremos de rentabilidad, tanto positiva como negativa. La estimación del modelo se ha realizado por sectores, a un nivel de dos dígitos de profundidad de la Clasificación Nacional de Actividades Económicas CNAE (41, 43 y 68).

El resultado de la regresión ha sido el siguiente:

Dependent Variable: ADT_DEFLACTADO
 Method: Least Squares
 Date: 09/21/12 Time: 12:42
 Sample (adjusted): 1 1019
 Included observations: 852 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob
CNN_CC_DEFLACTADO	0.032171	0.004398	7.314983	0.0000
IM_DEFLACTADO	0.055829	0.017716	3.151277	0.0017
ROI_DEFLACTADO	2.054812	0.464843	4.420439	0.0000
C	0.014623	0.003955	3.697040	0.0002
R-squared	0.121520	Mean dependent var		0.022054
Adjusted R-squared	0.118412	S.D. dependent var		0.104405
S.E. of regression	0.098029	Akaike info criterion		-1.802430
Sum squared resid	8.148958	Schwartz criterion		-1.780141
Log likelihood	771.8351	Hannan-Quinn criter		-1.793893
F-statistic	39.10106	Durbin-Watson stat		1.847427
Prob (F-statistic)	0.000000			

En cuanto a las variables independientes; *Experimentalesit* capturará el impacto del coste fiscal por impuesto diferido devengado²¹ en el ejercicio sobre la variable dependiente, condicionado por el nivel de endeudamiento; *Controlesit* controla el efecto de dos variables como el tamaño²² y el crecimiento²³ empresarial que son frecuentemente utilizadas como determinantes innatos de la calidad contable. No se prevé a priori un determinado comportamiento de las variables tamaño y crecimiento puesto que la consideración en el análisis de la totalidad de ajustes por devengo anormales (tanto positivos como negativos) no lo permite. En principio, se ha demostrado²⁴ que existe una relación positiva entre el tamaño empresarial y los ajustes por devengo anormales de signo negativo, al igual que se ha comprobado²⁵ la relación inversa del crecimiento con esos mismos tipos de ajuste. En el modelo descrito, no hemos considerado la filiación sectorial puesto que las empresas, que integran la muestra, ya han sido seleccionadas para un sector de actividad en particular que ya ha quedado definido en la descripción de la muestra.

21 Monterrey (2009) utiliza el total del coste fiscal devengado sobre la variable dependiente. En nuestro caso utilizamos el coste fiscal que se ha devengado únicamente por impuesto diferido.

22 El Tamaño de la empresa queda definido como el logaritmo neperiano del activo de la empresa.

23 Crecimiento viene definido como la variación interanual que sufre el activo total.

24 Bradbury, Mak y Tan (2006)

25 Warfield, Wild y Wild (1995)

En el diseño de las variables experimentales partimos de la consideración de que las estrategias de manipulación de los impuestos está condicionada a la no existencia de riesgos asociados al nivel de endeudamiento (que según hemos comentado son el primer condicionante a la hora de decidir o no sobre tomar decisiones discrecionales para la determinación de los resultados).

Puesto que hemos encontrado que se produce un incremento significativo del volumen de activos por impuesto diferido, estamos interesados en conocer el efecto que sobre la calidad del resultado tiene el gasto por impuesto diferido asociado al reconocimiento de activos fiscales. Es por ello por lo que se emplea el ratio Gasto por impuesto diferido devengado asociado a los activos / activo total (TAX1) y el ratio total deudas / activo total (Endeudamiento) con 4 variables binarias (ENDt) para cada percentil.

El gasto por impuesto diferido asociado a los activos o pasivos por impuesto diferido se obtiene de las diferencias experimentadas de un periodo a otro respecto del activo o pasivo por impuestos diferidos reflejado en balance.

Así pues, el modelo [1] anterior toma finalmente la siguiente expresión:

$$ADAit = b_0 + b_1TAX1it + b_2TAX1it*END2it + b_3TAX1it*END3it + b_4TAX1it*END4it \\ + b_5TAMit + b_6CRECit + eit \quad [3]$$

Con esta especificación, b_1 reflejaría la incidencia de la variable $TAX1it$ en los ajustes por devengos anormales ($ADAit$) para las empresas del primer cuartil; b_1+b_2 para la del segundo cuartil; b_1+b_3 para las del tercero y b_1+b_4 para las del cuarto.

La hipótesis nula a contrastar es la siguiente:

H3: *El efecto del gasto por impuesto diferido derivado del reconocimiento de activos por impuesto diferidos sobre la calidad del resultado no está influido por el mayor o menor nivel de endeudamiento de la empresa.*

El modelo con el que se llevará a cabo el mencionado contraste, estimando sus coeficientes por mínimos cuadrados ordinarios, será por tanto, el derivado de la expresión anterior [3]. A priori, se espera que el valor del gasto por impuesto diferido derivado del reconocimiento de activos fiscales muestre una relación inversa con los ajustes por devengo anormales.

En cualquier caso, a continuación podemos observar en la siguiente tabla los coeficientes de correlación y la probabilidad p de las diferentes variables que intervienen en el modelo.

Los niveles de discrecionalidad son más significativos en el grupo de empresas con menor endeudamiento que en las empresas con mayor endeudamiento. Recordemos que en el análisis realizado con anterioridad, hemos comprobado cómo en las empresas que presentan menores niveles de endeudamiento, existe una mayor propensión al reconocimiento de activos fiscales

Correlation Probability	DEVENGOS...	TAX1IT	TAX1ITXEND2	TAX1ITXE...	TAX1ITXE...	CREC	TAM
DEVENGOS_ANO...	1.000000 ----						
TAX1IT	-0.445515 0.0000	1.000000 ----					
TAX1ITXEND2	0.006091 0.8994	0.339741 0.0000	1.000000 ---				
TAX1ITXEND3	-0.173572 0.0000	0.418639 0.0000	-0.016430 0.4866	1.000000 ---			
TAX1ITXEND4	-0.445136 0.0000	0.733326 0.0000	-0.018414 0.7024	0.016430 0.7332	1.000000 ----		
CREC	0.140886 0.0033	0.0130090 0.7859	0.000661 0.9891	0.012503 0.7953	-0.089877 0.0617	1.000000 ----	
TAM	0.048313 0.3159	0.054096 0.2613	0.013714 0.7760	-0.051776 0.2824	0.055204 0.2517	0.045923 0.3404	1.000000 ----

Se puede observar cómo, efectivamente, la relación entre los devengos anormales y la variable TAX1it es negativa y estadísticamente significativa. Respecto a las variables de interacción con el nivel de endeudamiento por cuartiles, podemos observar cómo en los niveles que representan un alto endeudamiento, la relación con los devengos anormales se mantiene inversa e igualmente significativa estadísticamente. La relación es ligeramente positiva para el nivel de endeudamiento correspondiente al segundo cuartil, pero no resulta significativa. En cuanto a las variables crecimiento y tamaño empresarial, ambas presentan relaciones positivas con ADAit, mostrando únicamente valores significativos para la variable de crecimiento.

Se ha comprobado que el R cuadrado se sitúa en el 0.261742.

A fin de analizar los estadísticos descriptivos por cuartiles, hemos dividido la muestra en 4 grupos que se han analizado de forma independiente. De esta forma, podemos observar cual es el comportamiento de las principales estadísticos según que analicemos las empresas con mayor o menor endeudamiento. En concreto, en las siguientes tablas se muestran los estadísticos descriptivos por cuartil.

Para el cuartil 1 correspondiente a las empresas con menor endeudamiento:

Correlation Probability	DEVENGOS...	TAX1IT	TAX1ITXEND2	TAX1ITXEND3	TAX1ITXEND4	CREC	TAM
Mean	0.007891	0.003351	0.000000	0.000000	0.000000	44402.84	12.25200
Median	0.003035	0.000581	0.000000	0.000000	0.000000	-1418.000	12.42160
Maximum	0.934561	0.068996	0.000000	0.000000	0.000000	5608218.	15.93365
Minimum	-0.521523	-0.073944	0.000000	0.000000	0.000000	-2777736.	5.648974
Std. Dev.	0.122617	0.018783	0.000000	0.000000	0.000000	706450.8	3.895348
Skewness	3.629055	10.02917	NA	NA	NA	4.575975	-0.272494
Kurtosis	37.51738	10.02917	NA	NA	NA	43.63651	3.895348
Jarque-Bera	5132.034	203.9015	NA	NA	NA	7157.221	4.531967
Probability	0.000000	0.000000	NA	NA	NA	0.000000	0.103728
Sum	0.781223	0.331782	0.000000	0.000000	0.000000	4395881.	1212.948
Sum Sq Dev.	1.473433	0.331782	0.000000	0.000000	0.000000	4.89E+13	322.4618
Observations	99	99	99	99	99	99	99

Para el cuartil 2:

Correlation Probability	DEVENGOS...	TAX1IT	TAX1ITXEND2	TAX1ITXEND3	TAX1ITXEND4	CREC	TAM
Mean	0.007364	0.006257	0.06257	0.000000	0.000000	-28273.37	12.20497
Median	0.003113	0.002881	0.002881	0.000000	0.000000	-4703.000	12.08379
Maximum	0.483438	0.103768	0.000000	0.000000	0.000000	1179459.	16.12539
Minimum	-0.259510	-0.038275	-0.038275	0.000000	0.000000	-2024629.	8.613049
Std. Dev.	0.072267	0.016283	0.000000	0.000000	0.000000	242945.9	1.663953
Skewness	2.080265	2.552138	2.152138	NA	NA	-3.782999	-0.181841
Kurtosis	19.08714	16.02745	16.02745	NA	NA	44.19592	2.584117
Jarque-Bera	1392.035	986.9972	986.9972	NA	NA	8844.839	1.538833
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	NA	NA	0.000000	0.463283
Sum	0.891045	0.757068	0.757068	0.000000	0.000000	-3421078.	1476.802
Sum Sq Dev.	0.626705	0.031815	0.131815	0.000000	0.000000	7.08E+12	332.2487
Observations	121	121	121	121	121	121	121

Para el cuartil 3:

Correlation Probability	DEVENGOS...	TAX1IT	TAX1ITXEND2	TAX1ITXEND3	TAX1ITXEND4	CREC	TAM
Mean	-0.002080	0.007291	0.000000	0.007291	0.000000	47616.41	12.18352
Median	0.004521	0.001808	0.000000	0.001808	-0.000000	-2276.000	12.13390
Maximum	0.120423	0.136425	0.000000	0.136425	0.000000	2006310.	16.21522
Minimum	-0.340756	-0.23130	0.000000	-0.123130	0.000000	-550803.0	9.179572
Std. Dev.	0.063812	0.020490	0.000000	0.020490	0.000000	303000.5	1.615841
Skewness	-2.451306	3.977785	NA	3.977785	NA	4.567990	2.860851
Kurtosis	13.87870	21.93069	NA	21.93069	NA	28.43815	2.860851
Jarque-Bera	658.5157	1950.187	NA	1950.187	NA	3378.866	3.650299
Probability	0.000000	0.000000	NA	0.000000	NA	0.000000	0.161194
Sum	-0230886	0.809329	0.000000	0.809329	0.000000	5285422.	1352.371
Sum Sq Dev.	0.447912	0.046182	0.000000	0.046182	0.000000	1.01E+13	287.2037
Observations	111	111	111	111	111	111	111

Para el Cuartil 4:

Correlation Probability	DEVENGOS...	TAX1IT	TAX1ITXEND2	TAX1ITXEND3	TAX1ITXEND4	CREC	TAM
Mean	-0.055480	0.007285	0.000000	0.000000	0.007285	-62030.20	12.66614
Median	-0031420	0.002201	0.000000	0.000000	0.002201	-10034.50	12.73432
Maximum	0.538292	0.189961	0.000000	0.000000	0.189961	2202416.	15.91256
Minimum	-0.678715	-0.219660	0.000000	0.000000	-0.219660	-4180512.	8.748305
Std. Dev.	0.135044	0.036853	0.000000	0.000000	0.036853	612423.7	1.640736
Skewness	-1.149467	-0.691104	NA	NA	-0.691104	-2.558795	0.007810
Kurtosis	11.49745	21.68740	NA	NA	21.68740	24.82313	2.544234
Jarque-Bera	329.3397	1492.300	NA	NA	1492.300	2135.365	0.883858
Probability	0.000000	0.000000	NA	NA	0.000000	0.000000	0.642795
Sum	-5.658952	0.743073	0.000000	0.000000	0.743073	-6327080.	1291.946
Sum Sq Dev.	1.8411931	0.137171	0.000000	0.000000	0.137171	3.79E+13	271.8935
Observations	102	102	102	102	102	102	102

En el siguiente cuadro se muestra un resumen de los estadísticos descriptivos más interesantes a efectos de la investigación:

		Bajo Endeudamiento			Alto Endeudamiento
		Cuartil 1	Cuartil 2	Cuartil 3	Cuartil 4
ADAit	Media	0,007891	0,007364	-0,0028	-0,0548
	Mediana	0,003035	0,003113	0,004521	-0,03142
	Desv.standard	0,122817	0,072267	0,063812	0,13044
TAX1it	Media	0,003351	0,006257	0,007291	0,007285
	Mediana	0,000581	0,002881	0,001808	0,002201
	Desv.standard	0,018783	0,016283	0,02049	0,036853

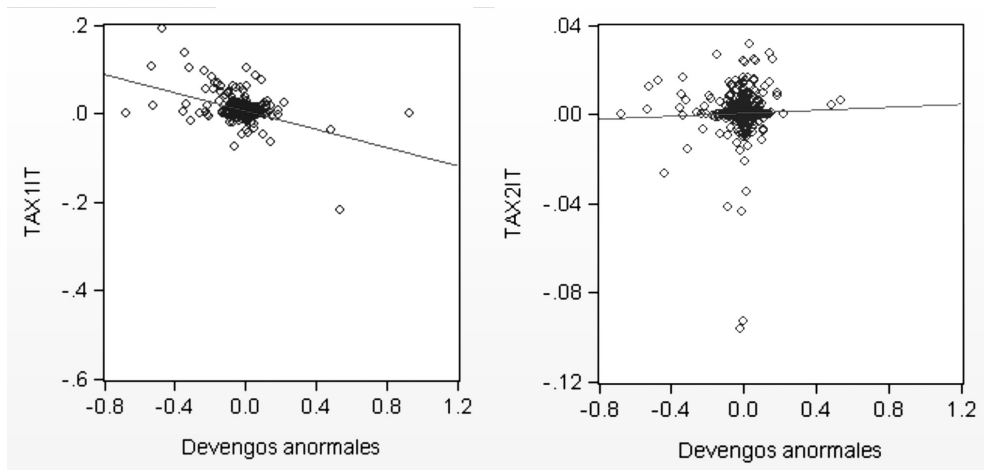
Fuente: Datos Muestra

Cuadro 10: Principales estadísticos descriptivos por cuartiles para las variables ADAit y TAXit

La tabla recoge los estadísticos descriptivos obtenidos tras segmentar la muestra por cuartiles del ratio de endeudamiento, pudiendo comprobarse, con respecto a los ajustes por devengo anormales, ADAit, cómo a medida que el endeudamiento es mayor, el valor medio y la mediana de los ajustes por devengo discrecionales, obtenidos solamente de los valores de cada cuartil diferentes de cero, van reduciéndose. Esto indica que los niveles de discrecionalidad son más significativos en el grupo de empresas con menor endeudamiento que en las empresas con mayor endeudamiento. Recordemos que en el análisis realizado con anterioridad, hemos comprobado cómo en las empresas que presentan menores niveles de endeudamiento, existe una mayor propensión al reconocimiento de activos fiscales.

Continuando con el análisis del efecto que sobre la calidad del resultado tiene el gasto devengado por impuesto diferido, se ha aislado el efecto del gasto devengado por impuesto como consecuencia de las variaciones en los activos por impuesto diferido (TAX1it) y del gasto devengado por impuesto como consecuencia de las variaciones en los pasivos por impuesto diferido (TAX2it), habiendo sido ambas variables deflactadas por los resultados netos antes de impuestos.

En los siguientes cuadros, se pueden observar cual es la representación gráfica de la relación entre los residuos del modelo de Jones o devengos anormales y las variables TAX1it y TAX2it:



Los datos muestran el comportamiento esperado, de tal manera que la variable TAX1it sigue un comportamiento inverso respecto de la totalidad de ajustes por devengo anormales detectados, mientras que por su parte, TAX2it presenta una relación positiva con la variable dependiente. En el siguiente cuadro se muestran los coeficientes de correlación entre las variables y la probabilidad p de cada una de ellas:

Correlation	Probability	DEVENGOS	TAX1IT	TAX2IT
DEVENGOS_ANO...	1.000000	-----		
TAX1IT	-0516664		1.000000	
	0.0000		-----	
TAX2IT	0.022632		0.208280	1.000000
	0.6618		0.0000	-----

Los datos anteriores ponen de manifiesto el signo negativo de la relación entre el gasto devengado por impuesto diferido asociado al reconocimiento de activos fiscales con respecto a los devengos anormales, siendo estadísticamente significativo. Por su parte, el gasto devengado por impuesto diferido asociado al reconocimiento de pasivos fiscales presenta una, poco significativa, relación positiva con los devengos anormales.

5. Conclusiones

Con el presente trabajo se realiza una reflexión teórica sobre un aspecto de significativa importancia dentro de la gestión empresarial, cual es, la determinación de la carga tributaria de las empresas a efectos del impuesto sobre beneficios. En concreto, nos hemos centrado en el concepto de los impuestos diferidos y en el reconocimiento de los activos y pasivos fiscales como variables que reflejan en los balances las diferencias existentes entre la contabilidad y la fiscalidad. Se ha realizado un resumen de la literatura previa correspondiente a esta materia y se han puesto de manifiesto los diferentes avances y conclusiones que se han alcanzado a través de numerosos trabajos empíricos desarrollados sobre los impuestos diferidos y el efecto que dicha variable tiene sobre diferentes aspectos de la empresa.

Al objeto de profundizar en el análisis, el estudio incorpora un análisis empírico sobre una muestra de empresas españolas para determinar la incidencia que, el reconocimiento de los impuestos diferidos tiene sobre la información suministrada a terceros, en definitiva, sobre la calidad de la información contable. En particular, la muestra de empresas se ha seleccionado bajo diferentes criterios dentro del sector de la promoción inmobiliaria y construcción y para el periodo 2008-2011. Recordemos que la elección del periodo para la toma de datos no ha sido elegida de forma arbitraria, ya que este periodo coincide con una grave recesión económica que ha afectado de forma particularmente virulenta a las empresas del sector de la construcción y la promoción inmobiliaria, existiendo una intuición evidente de que pueda haber afectado a la calidad de la información.

Durante el periodo 2008-2011 en particular se ha observado que se produce un incremento muy significativo del volumen total de activos fiscales reflejados en el balance (crecimiento interanual entorno al 57%) mientras que se observa que el comportamiento del volumen total de pasivos fiscales en balance crece de forma mucho menos moderada

Pues bien, analizada la muestra definida y en concreto los volúmenes globales netos de activo y pasivo fiscales reflejados por las empresas en sus balances durante el periodo 2008-2011, hemos observado que hay una diferencia significativa entre el comportamiento observado en el volumen total de activos y el de pasivos fiscales reconocidos en balance. En particular se ha observado que se produce un incremento muy significativo del volumen total de activos fiscales reflejados en el balance (crecimiento interanual entorno al 57%) mientras que se observa que el comportamiento del volumen total de pasivos fiscales en balance crece de forma mucho menos moderada.

Partiendo de la anterior observación, el estudio empírico se divide en dos partes diferenciadas. En una primera parte nos hemos centrado en analizar la posible relación entre el grado de liquidez y el endeudamiento de las empresas con el reconocimiento de los activos por impuesto diferido. Posteriormente, la investigación se desarrolla a través de la definición de un modelo de ajustes por devengo anormales con el objetivo de evaluar el efecto que sobre la calidad del resultado tienen los impuestos diferidos devengados, tanto los que se derivan de la variación de activos como de pasivos fiscales reflejados en balance. En concreto, estamos interesados en analizar la conducta discrecional distinguiendo en función de los niveles de apalancamiento, para lo que se dividirá la muestra por cuartiles del ratio de endeudamiento.

Respecto al primer análisis propuesto y para analizar los datos, hemos segmentado la muestra en tres niveles de liquidez y endeudamiento, distinguiendo entre empresas con bajo, medio o alto ratio de liquidez o endeudamiento. En cuanto a la variable liquidez, el análisis de los datos pone de manifiesto la relación con el volumen de activos por impuesto diferido reconocidos. Observamos cómo, en aquellas empresas de la muestra que presentan ratios de liquidez bajos, el 59% de las mismas reconoce activos por impuestos diferidos que están por encima de la media, mientras que en el rango de empresas que presentan valores medios o altos de liquidez, los resultados alcanzados siguen el comportamiento contrario.

En cuanto a la variable de endeudamiento, una vez realizada la prueba de la mediana, al igual que hemos hecho con el análisis de la relación liquidez versus Activos por impuesto Diferido (AD), observamos que entre las empresas que se encuentran altamente apalancadas no existe diferencia significativa en cuanto al nivel de

Por tanto y en relación a la muestra seleccionada, se puede concluir que las empresas con niveles de liquidez y endeudamiento bajos tienen una mayor propensión al reconocimiento de activos por impuesto diferido. Igualmente se ha demostrado que, el bajo endeudamiento induce a la utilización de mayores medidas de discrecionalidad que, obviamente, afectan a la calidad del resultado

reconocimiento de los activos por impuestos diferidos. En aquellas empresas que presentan un nivel de endeudamiento bajo, se observa que la mayoría de las empresas reconocen más activos por impuesto diferido, aunque la diferencia no es muy significativa. En el caso de las empresas con un nivel de endeudamiento medio, no existe diferencia apreciable.

Continuando con la investigación, se ha planteado un modelo que recogiera el efecto que sobre la calidad del resultado (a través de los ajustes por devengo anormales) tienen los impuestos a través de los gastos devengados por impuesto diferido, tanto los que se derivan de la variación de activos como de pasivos fiscales reflejados en balance.

En concreto y respecto al gasto devengado por impuesto diferido asociado a los activos fiscales, se ha comprobado que existe una cierta tendencia a que las empresas con bajo endeudamiento utilizan en mayor medida la discrecionalidad en las elecciones contables que conducen al reflejo de las diferencias entre contabilidad y fiscalidad. Hemos comprobado cual es la incidencia del gasto por impuesto diferido en los ajustes por devengo anormales, concluyendo que la relación es inversa con el gasto devengado por activos fiscales TAX1 it y directa con el gasto devengado por pasivos fiscales TAX2 it.

Por tanto y en relación a la muestra seleccionada, se puede concluir que las empresas con niveles de liquidez y endeudamiento bajos tienen una mayor propensión al reconocimiento de activos por impuesto diferido. Igualmente se ha demostrado que, el bajo endeudamiento induce a la utilización de mayores medidas de discrecionalidad que, obviamente, afectan a la calidad del resultado.

Desde el punto de vista empírico, somos conscientes de la limitación que presenta este trabajo y entendemos que los resultados obtenidos deben ser tomados con suma cautela. Por supuesto, no es posible realizar extrapolaciones con los resultados obtenidos porque la propia definición de la muestra ya pone de manifiesto el carácter parcelario del estudio realizado.

Nos parece interesante destacar que, una de las vías de estudio que nos parece más interesante de cara a futuras investigaciones, viene dada por el análisis y desglose de la parte discrecional y no discrecional en el reconocimiento de los impuestos diferidos. Sin lugar a dudas, este aspecto pondría de manifiesto en qué medida es utilizado por los gerentes el reconocimiento de los impuestos diferidos como elemento autónomo de discrecionalidad.

Resulta importante tener en cuenta los criterios de reconocimiento de los impuestos ya que la normativa fiscal determina cuando estamos ante una diferencia de carácter permanente o bien temporal. Existen en concreto, diferencias temporarias que pudieran tener que ser reconocidas como diferencias permanentes de acuerdo a los criterios contables. Esta cuestión es ciertamente importante porque pudiesen existir casos en los que a la empresa le resulte más interesante (contablemente) el hecho de reflejar una diferencia temporal antes que una diferencia de carácter permanente toda cuenta que, recordemos, los criterios de determinación son un tanto subjetivos.

De acuerdo a la normativa vigente, no siempre se pueden reconocer los impuestos diferidos como diferencias temporales sino que en ocasiones es preciso considerar las diferencias como permanentes y por tanto sin trascendencia en el tiempo. El hecho significativo es que una diferencia permanente no tiene relevancia en el tiempo, mientras que una diferencia temporaria va a tener un efecto fiscal pero también contable directo en el tiempo. Hay que tener presente igualmente que no siempre se reflejan en los estados contables las diferencias entre contabilidad y fiscalidad, es decir, que pueden existir diferencias temporales no reconocidas que pueden ser un indicativo de discrecionalidad.

Los estudios acerca de las circunstancias en las que la determinación de un criterio temporal o no esté sujeto a la discrecionalidad de los gerentes serán un campo de estudio interesante en el futuro.

6. Bibliografía

- › **AECA** Documento contable nº 26 Impuesto sobre beneficios.
- › **Alcarria Jaime, J.J. (1997)** "La repercusión del método del Efecto Impositivo sobre las Cuentas Anuales: un estudio empírico." *Técnica Contable*. Diciembre. Pages. 857-872.
- › **Amir, E; Kirschenheiter, M; Willard, K. (1997):** "The Valuation of Deferred Taxes". *Contemporary Accounting Research*, winter, v.14, nº 4, Págs 597-622.
- › **Ayers, B.C. (1998):** "Deferred Tax Accounting Under SFAS Nº 109: An empirical investigation OF ITS incremental value-Relevance relative TO apb nº 11". *The Accounting Review*. April, vol 73, nº 2, Págs 203-220.
- › **Bauman, Christine C., Bauman, Mark P. and Halsey, Robert F (2000):** "Do Firms Use the Deferred Tax Asset Valuation Allowance to Manage Earnings?" (August 2000). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=239054> or doi:10.2139/ssrn.239054.
- › **Beechy, T.H. (1993):** *Accounting for Corporate Income Taxes; Conceptual Cosiderations and Empirical Análisis*. The Canadian Institute oh Chartered Accountants. Toronto.
- › **Bernard, V., D.S. Skinner (1996):** "What motivates managers choice of discretionary accruals ?". *Journal of Accounting and Economics* 22 (1-3). Pp. 313-325.
- › **Bradbury, Michael, Y.T. Mak y S.M. Tan (2006):** "Board characteristics, audit committee characteristics and abnormal accruals", *Pacific Accounting Review* 18, 47-68.
- › **Brown, P.R. (1999):** "Earnings management: A subtle (and troublesome) twist to earnings quality". *The Journal of Financial Statement Analysis*, vol. 4, 2, Winter: 61-63, 1999.
- › **Burgstahler, D. W. Elliott y M. Hanlon (2003):** "How firms avoid losses: Evidence of use of the net deferred tax asset account". Working paper, University of Washington.

- › **Cea García, J.L. (1968):** "Principios contables y fiscalidad, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas", Madrid, 1988.
- › **Chandra, U.; RO, T.(1997):** "The Association Between Deferred Taxes and Common Stock Risk". *Journal of Accounting and Public Policy*. Vol 16 N° 3. Págs 311-333.
- › **Chaney P. ; Jeter D. (1994):** "The Effect of Deferred Taxes on Security Prices". *Journal of Accounting, Auditing and Finance*. 9 : 91 -116.
- › **Chaney, PK ; meter, D.C. (1989):** "Accounting for Deferred Income Taxes : Simplicity? Usefulness? *Accounting, Horizons*. June. Págs. 6-13.
- › **Chein, (2007):** "Efectos económico- financiero y Fiscal de las Fusiones y Adquisiciones de Empresas en México". Tesis doctoral dirigida por G. Labatut. Valencia 2007.
- › **Citron, D.B. (1999):** " The Valuation of Deferred Taxation : Evidence over Time From the UK Partial Provision Approach". 22nd Annual Congreso of the European Accounting Association. Bourdeaux. May.
- › **Cloyd, Brian, Jamie Pratt y Toby Stock (1996):** "The use of financial accounting choice to support aggressive tax positions: Public and private firms", *Journal of Accounting Research* 34, pp. 23–43.
- › **Corona Romero, E y García Olmedo, R. (2007).** "Contabilización del Impuesto sobre Beneficio y de los impuestos indirectos". *Técnica Contable*. Abril .Págs 66-74
- › **Corona Romero, E. (2004):**"El efecto impositivo y tributario de la Reforma Contable . Especial referencia de las cuentas Anuales Consolidadas.". *Revista de Contabilidad* . Monográfico. Págs 19-51
- › **Daley, M.J. (1995):** *The Impact of Deferred Tax Allocation on Earnings as a Measure of Firm Performance*. Tesis doctoral. University of Rochester, New York.
- › **De la Peña, Mata, Prieto y Arnáiz (2004):** Analisis descriptivo de la calidad de la información fiscal suministrada por las empresas del sector eléctrico español. Congreso de ASEPUC, Oviedo.
- › **Dechow, P.M. y Skinner, D.J.(2000):** Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators. *Accounting Horizons*, vol. 14, 2, June: 235-250, 2000.
- › **Del Amo Carbajo, L. y Rubén Coimeno Frechal, R. (2007):**"Una visión práctica del nuevo Impuesto de Sociedades y su incidencia contable". *Partida Doble*. Marzo. Págs 40-55 37
- › **Elliot, W.B. and M. Hanlon (2002):** "How firms avoid losses: evidence of use of the net deferred tax asset account". Working paper. University of Washington.
- › **Elvira, O. y Amat, O. (2007):** "La Gestión de Beneficios en empresas del IBEX 35". Trabajo presentado al XIV Congreso de AECA.

- › **Erickson, M.; M.Hankon and E. Maydew (2002):** “How much will firms pay for earnings that do not exist? Evidence of taxes paid on allegedly fraudulent earnings”. Working paper. University of Chicago.
- › **FASB - FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD.** Statement of Financial Accounting Standards, nº 109, “Accounting for Income Taxes”, Stamford, 1992.
- › **Fernández Rodríguez, E. y Martínez Arias, A. (2006):** “La relación Contabilidad- Fiscalidad a través de la aplicación práctica del Impuesto sobre Sociedades”; *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 130, julio–septiembre, pp. 621–644.
- › **Fernández Rodríguez, E., Martínez Arias, A y Álvarez García, S. (2003):** “Contabilidad versus fiscalidad: situación actual y perspectivas de futuro en el marco del Libro Blanco de la contabilidad”, Instituto de Estudios Fiscales, Documento nº 2/03, Madrid, 2003.
- › **Fernández Rodríguez, E.; A. Martínez y S. Álvarez (2008):** “La presión fiscal por el impuestos sobre sociedades en la Unión Europea”. Fundación Cajas de Ahorro. Documento de trabajo nº 407/2008.
- › **Ferruz Agudo, L. y Vicente Gimeno, L. A. (2006).** “Eficiencia en la gestión ¿Pueden nuestros fondos de inversión en renta variable batir al IBEX 35?”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. enero-marzo. Págs 11-30
- › **Foot, Julián (1981):** “Los impuestos diferidos. Un análisis”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol.X nº 34 enero-abril 1981 pp.65-96.
- › **Gallego Álvarez, I (1997):** “Análisis del SFAS 109 y consideración contable de los impuestos anticipados: Una interpretación del caso español”. *Revista del Centro de Estudios Financieros* Nº 43/1997.
- › **Gallego Álvarez, I ; Galende Del Canto, J (1996):** “Un análisis empírico de las diferencias entre el resultado contable y el fiscal por sectores de actividad”. *Actualidad Financiera*. Enero . Págs 125-136.
- › **Gallego Álvarez, I; Galende del Canto, J. (1995):** “Los estudios anglosajones sobre las diferencias entre el resultado contable y el fiscal: Una aplicación empírica de las empresas de Castilla y León”. *VIII Congreso de la AECA*. Sevilla . Págs. 395-416.
- › **Gallén Ortiz, Maria Luisa y Begoña Giner Inchausti (2005):** “La alteración del resultado para evitar pérdidas y descensos: evidencias empíricas”. *Revista española de financiación y contabilidad*, ISSN 0210-2412, Nº 124, 2005, pags. 141-182
- › **Gandía Cabedo, J. L.; Labatut Serer, G.; Rodríguez Collell, V. (1994):** “The Relevance in the Financial Statements of the Income Tax Treatment in Spain: An Empirical Research in 1991 and 1992”. *The 17th Annual Congreso of European Accounting Associations*. Venice. April.

- ▶ **García Osma, B., Gill de Albornoz Noguez, B. y A. Gisbert Clemente (2005):** “La Investigación sobre Earnings Management” Revista Española de Financiación y Contabilidad. Vol. XXXIV nº 127 .octubre-diciembre 2005. pp.1001-1033.
- ▶ **García-Ayuso Covarsí, M. y Zamora Ramirez, C. (2003):** “Análisis de los factores determinantes en el reconocimiento de créditos por pérdidas fiscales en las empresas españolas”. Revista Española de Financiación y Contabilidad, v. XXXII, nº 117, abril-junio: 395-429, 2003.
- ▶ **García-Ayuso Covarsí, M., Sierra Molina, G., y Zamora Ramírez, C. (2000):** “Reacción del Mercado de Valores Español ante los Cambios en los Elementos Contables Derivados del Efecto Impositivo”, Departamento de Contabilidad y Economía Financiera, Universidad de Sevilla. Sevilla, 2000.
- ▶ **García-Olmedo Domínguez, R. (1997):** Las diferencias temporarias: otro enfoque en el tratamiento contable del Impuesto sobre Beneficios. Técnica Contable, nº 586, octubre: 665- 680, 1997.
- ▶ **García-Olmedo Domínguez R (1998):** “El IASC revisa la contabilización del Impuesto sobre Beneficios”. AECA: Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas. ISSN 1577-2403, Nº 46. 1998. Págs.. 32-35.
- ▶ **García-Olmedo Domínguez, R. (2002):** “Interrogantes en la aplicación del enfoque de balance seguido por la Norma Internacional de Contabilidad nº 12. Técnica Contable, nº 648, diciembre: 929-948, 2002.
- ▶ **Giner Inchausti, B (1995):** “La divulgación de información financiera: Una investigación empírica”. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, 1995.
- ▶ **Gómez Valls, F. (1995):** “Aplicación y Consecuencias del Método del Efecto Impositivo en las Grandes Empresas Españolas”. VIII Congreso de AECA. Sevilla. Págs. 523-539.
- ▶ **Gordon, E.A. y Joos, P.R. (2004):** “Unrecognized Deferred Taxes: Evidence from the U. K.” The Accounting Review, vol. 79, 1, January: 97-124, 2004.
- ▶ **Graham, John R. (2000):** “How big are the tax benefits of debt?”, *Journal of Finance* 55, pp.1901-1941.
- ▶ **Guay, W., S.P. Kothari and R. Watts (1996):** “A market-based evaluation of discretionary accrual models”. *Journal of Accounting Research* 34 (supplement). Pp.83-105.
- ▶ **Guenther, D. ;R.C. Sansing (2004):** “the valuation relevance of reversing deferred tax liabilities”. The accounting Review. Vol. 79 nº 2. pp.437-451.
- ▶ **Guenther, David A., Edward L. Maydew y Sarah E. Nutter (1997):** “Financial reporting, tax costs, and book-tax conformity”, *Journal of Accounting and Economics* 23, pp. 225-248.
- ▶ **Hanlon, Michelle, Stacie Kelley LaPlante y Terry Shevlin (2006):** “Evidence on the information loss of conforming book income and taxable income”, *Journal of Law and Economics* 48, pp. 407-442.

- › **Healy, P.M. y Wahlen, J.M. (1999):** “A review of the earnings management literature and its implications for standard setting”. *Accounting Horizons*, vol. 13, 4, December: 365-383, 1999.
- › **Heiman-Hoffman, V.B. y Patton, J.M. (1994):** “An experimental investigation of deferred tax asset judgments under SFAS 109”. *Accounting Horizons*, vol. 8, 1, March: 1-7, 1994. 15
- › **Holland, Kevin M. and Jackson, Richard H.G (2002):** Earnings Management and Deferred Tax (August 2002). Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=327220> or doi:10.2139/ssrn.327220.
- › **Internacional Accounting Standard Comité (IASC) (1978):** Norma Internacional de Contabilidad (NIC) N° 12. Internacional Accounting Standard Comité (IASC) (1978): Norma Internacional. (NIFF) N° 1.
- › **Jeter, D.C. (1993):** “An Empirical Analysis by Industry of the Stock Market Effects of Deferred Taxes”. *Advances in Quantitative Analysis of Finance and Accounting*. Vol. 2, Part. A, Págs. 155-170.
- › **Jones, J. (1991):** ((Earnings management during import relief investigations», *Journal of Accounting Research*, vol. 29: 193-228.
- › **Kumar, K.R. ; Visvanathan, G. (2000):** “The Information Content of Deferred Tax Allowance” *Comunicación presentada al Congreso de la European Accounting*. Marzo.
- › **Kumar, K.R. ; Visvanathan, G. (2003):** “The Information Content of the Deferred Tax Allowance”. *The Accounting Review* Vol. 78 n° 2 pp. 471-490.
- › **Labatut Serer, G. y Martínez Vargas, J. (2006).** “La calidad de la información fiscal en las empresas del IBEX 35” *Revista de Contabilidad*. Enero- Junio. Págs 41-54.
- › **Labatut Serer; G. y Martinez Vargas, J. (1999):** “La normativa internacional en la contabilidad del impuesto sobre beneficios”. *Auditoría Pública*, n° 19, febrero: 19-26, 1999.
- › **Llorente Sanz, Mª. S. (1993):** “Aspectos Contables del Impuesto sobre Sociedades”. *Actualidad Financiera* n° 37. Octubre. Págs 33-41.
- › **López Gordo, M. G., Rodríguez Ariza, L. (2006).** “Metodología de análisis de la información medioambiental. Un estudio aplicado a las compañías del IBEX 35”. *Partida Doble*. Noviembre. N° 182. Págs 70-87.
- › **Mariño Castro, J.R. (2007).** “Consolidación DE Estados Contables : incidencia de la dualidad de ámbitos de consolidación (contable y fiscal) en el resultado empresarial. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Enero-Marzo.Págs 425-428. 38
- › **Martínez Rodríguez, E. y Martínez Arias, A. (2006).** “La relación de la Contabilidad – Fiscalidad a través de la aplicación práctica del IS”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* Julio-septiembre. Págs 621-644.

- › **Martínez Vargas, J.; Labatut Serer, G. (1997):** “La Contabilización del Impuesto sobre Sociedades. Un estudio empírico de su aplicación en la empresa Valenciana”. *Actualidad Financiera* . Julio. Págs. 37-45.
- › **Mata Melo, J. y B. Ustariz Lapuente (2008):** “Efectos cualitativos y cuantitativos de la aplicación de la NIC12 sobre la información fiscal consolidada de la empresas del IBEX 35”. Documento de trabajo 06/08. Universidad de Burgos.
- › **Mata Melo, J. y de la Peña, A. (2005):** “Análisis de la NIC 12 a partir de un caso práctico de aplicación”. *Partida Doble* . Noviembre . Págs.26-37
- › **Mata Melo, J. y Prieto Moreno M B. (2005):** “La NIC 12 sobre el Impuesto sobre Beneficio. Caso práctico de aplicación.”. *Técnica contable* . Abril. 13-20.
- › **McNichols, Maureen, F. (2002):** “Discussion of: The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors”. *Accounting review: A quarterly journal of the American Accounting Association*, ISSN 0001-4826, Vol. 77, N° Extra 1, 2002, pags. 61-69
- › **Miller, G.S y Skinner, D.J. (1998):** “Determinants of the valuation allowances for deferred tax assets under SFAS nº 109”. *The Accounting Review*, vol. 73, 2, April: 213-233, 1998.
- › **Mills, L. and K. Newberry (2001):** “The influence of tax and non tax costs of book-tax reporting differences: Public and private firms”. *The Journal of the American taxation association* 23(1): 1-19.
- › **Ministerio de Economía** Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma (Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España), Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, Madrid, 2002.
- › **Modigliani, Franco y Merton H. Miller (1958):** “The cost of capital, corporation finance, and the theory of investment”, *American Economic Review* 48, pp. 261–297.
- › **Modigliani, Franco y Merton H. Miller (1963):** “Corporate income taxes and the cost of capital: a correction”, *American Economic Review* 53, pp. 433–443.
- › **Monterrey Mayoral, J. y Amparo Sanchez Segura (2009):** “¿Como afectan los impuestos a la calidad del resultado? Evidencia empírica en las empresa españolas no cotizadas”. *Revista de Contabilidad* Vol.12 nº 1 pp.117-140.
- › **Moreno Rojas, J., López Herrera, D, Dronbauer, C.A. y Souza, M.A. (2010):** “La Activación de las Diferencias Temporales Positivas en Empresas Cotizadas Españolas: un Estudio Empírico”. *Revista Capa* Vol. 13, n.1 (2010). ISSN 1984-3995.
- › **Muller, K.A. (1997):** “The Market Valuation of UK Partial and Compresive Allocation Deferred Taxes Disclosure” Working paper, The Pennsylvania State University, PA.

- › **Pérez-Rodríguez, J. V. y Torre, S. (2003):** "Reversión a la media, no linealidad y cambios de régimen en la evolución temporal del IBEX 35". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Octubre-Diciembre. Nº 119. Págs 1.177-1204.
- › **Perramón Costa, J. (2006):** "Efectos de las NIIF sobre el Estado de Pérdidas y Ganancias de las empresas no financieras del IBEX 35". *Partida Doble*. Octubre. Nº 181. Págs 78-87.
- › **Phillips, J.; M. Pincus; S.O., Rego. (2003):** "Earnings Management: New evidence based on deferred tax expense". *The Accounting Review*. Vol. 78 Nº 2 pp.491-521.
- › **Plesko, G. (2002):** "Reconciling Corporations: Book and taxable income 1996-1998". *SOI Bulletin* (spring). 111-132.
- › **Real Decreto 1815/1991 de 20 de diciembre** que regula las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas.
- › **Richardson, G. (2008):** "The relationship between culture and tax evasion across countries: additional evidence and extensions". *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 17 (2008) pp.67-78.
- › **Rodríguez Rodríguez, A.M. (2007)** "El nuevo método de contabilización del IS : una aplicación práctica a las propiedades inmobiliarias" *Técnica Contable*. Junio. Págs 85-102.
- › **Sanz Gadea, E. (2003)** "*Manual del Impuesto de Sociedades*". Págs 45-47.
- › **Scharand, C. and M.H. Franco Wong (2003):** "Earnings Management using the valuation allowance for deferred tax assets under SFAS 109". *Contemporary Account Research* 2003 (January).
- › **Schipper, K. (1989):** "Commentary on earnings management", *Accounting Horizons*, vol. 3 (4), pp. 91-102.
- › **Shackelford, Douglas A. y Terry Shevlin (2001):** "Empirical tax research in accounting", *Journal of Accounting and Economics* 31, pp. 321-387.
- › **Sierra Molina, G., García –Ayuso Covarsí, M. ; Zamora Ramírez, C. (2000):** "Reacción del mercado de valores español, ante los cambios en los elementos contables derivados del efecto impositivo". Trabajo presentado en la AECA correspondiente a las ayudas a la investigación. Convocatoria 1999/2000.
- › **Visvanathen, G. (1998):** "Deferred tax valuation allowances and earnings management". *Journal of Financial Statement Analysis*, vol. 3, 4, Summer: 6-15, 1998.
- › **Warfield, Terry D., John J. Wild y Kenneth L. Wild (1995):** "Managerial ownership, accounting choices, and informativeness of earnings", *Journal of Accounting and Economics* 20, pp. 61-91.

- › **White, G. (1970):** "Discretionary accounting decisions and income normalization". Journal of Accounting Research, vol. 8, 2, Autumn: 260-274, 1970
- › **Zamora Ramírez, C y García –Ayuso Covarsí , M. (2000) :** "Evidencia Empírica de los Factores Determinantes en el Reconocimiento de Créditos por Pérdidas Fiscales". *Actualidad Financiera*. Monográfico tercer trimestre del 2000. Págs 59-66.
- › **Zamora Ramírez, C. (1998):** "Influencia de la Fiscalidad en la Contabilidad". Tesis doctoral. Sevilla.
- › **Zamora Ramirez, C y Sierra Molina G.J. (2000):** "Una perspectiva crítica desde el marco conceptual respecto a la contabilización del impuesto sobre beneficios". *Revista de Contabilidad*, vol. 3, nº 5, enero-junio: 183-209, 2000.

