

FACULTAT D'ECONOMIA
Fecha de Entrada 19/04/2005
Fecha de Lectura 24/06/2005
Calificació *Desarrollado con laudat*

BID. T 6549



VNIVERSITAT DE VALÈNCIA

[0%] Facultat d'Economia

DEPARTAMENT DE COMPTABILITAT

TESIS DOCTORAL

**LA CONTABILIZACIÓN DEL IMPUESTO
SOBRE BENEFICIOS. UN ESTUDIO
EMPÍRICO DE SU APLICACIÓN EN LA
GRAN EMPRESA ESPAÑOLA**

DOCTORANDO: D. JULIÁN MARTÍNEZ VARGAS

DIRECTOR: D. GREGORIO LABATUT SERER

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'J. Martínez Vargas', written over a set of diagonal lines.

VALENCIA, 2005

UMI Number: U607546

All rights reserved

INFORMATION TO ALL USERS

The quality of this reproduction is dependent upon the quality of the copy submitted.

In the unlikely event that the author did not send a complete manuscript and there are missing pages, these will be noted. Also, if material had to be removed, a note will indicate the deletion.



UMI U607546

Published by ProQuest LLC 2014. Copyright in the Dissertation held by the Author.
Microform Edition © ProQuest LLC.

All rights reserved. This work is protected against
unauthorized copying under Title 17, United States Code.



ProQuest LLC
789 East Eisenhower Parkway
P.O. Box 1346
Ann Arbor, MI 48106-1346

CR 0001904345

6 1775507
? 80503064

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar quiero expresar mi más sincero agradecimiento al Dr. D. Gregorio Labatut Serer por haber confiado siempre en mí y en este trabajo, que para llegar a buen término ha sido imprescindible contar con su dirección, dedicación y, sobre todo, su apoyo incondicional.

También quiero agradecer al Departamento de Contabilidad de la Universidad de Valencia el que me haya dado la oportunidad de crecer profesional y académicamente, en particular, a mis compañeros de la Sección B con los que tantas inquietudes he compartido y a los que me une una gran amistad. Espero que pronto tengamos nuevos doctores.

Finalmente, quiero expresar mi agradecimiento a todas aquellas personas que comparten mi vida cotidiana, por el apoyo recibido y por haberme soportado en aquellos momentos en que la dedicación a este trabajo mermaba mi estado de ánimo, estando más irritable que de costumbre. A mis padres, hermanos, amigos y, en especial, a Toñi, por haber estado siempre ahí.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	17
--------------------	----

SECCIÓN I**ASPECTOS TEÓRICOS**

CAPÍTULO 1: MARCO NORMATIVO	25
1.1. CONTABILIZACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	27
1.1.1. <i>El método del efecto impositivo</i>	30
1.1.2. <i>Variantes del método del efecto impositivo</i>	36
1.1.3. <i>Valoración del método del efecto impositivo</i>	38
1.2. NORMATIVA CONTABLE DEL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS	41
1.2.1. <i>Los orígenes del método del efecto impositivo</i>	41
1.2.2. <i>Las normas internacionales: el International Accounting Standards Board (IASB)</i>	43
1.2.3. <i>La normativa española en el ámbito de la Unión Europea</i>	49
1.3. LA NORMATIVA FISCAL: CÁLCULO DEL RESULTADO FISCAL O BASE IMPONIBLE.....	55
1.3.1. <i>Obtención del impuesto a pagar</i>	56
1.3.2. <i>Diferencias entre el resultado contable y el fiscal</i>	57
1.3.2.1. <i>Diferencias permanentes</i>	59
1.3.2.2. <i>Diferencias temporales</i>	62
1.3.2.2.1. <i>Tipos de diferencias temporales</i>	64
1.3.3. <i>Las deducciones y bonificaciones de la cuota</i>	70
1.3.4. <i>Las bases imponibles negativas</i>	75

CAPÍTULO 2: ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES DE DETERMINADAS OPERACIONES RELACIONADAS CON LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS.....	79
2.1. INTRODUCCIÓN	81
2.2. LAS FUSIONES DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS	81
2.2.1. <i>Contabilidad de las fusiones</i>	83
2.2.2 <i>Fiscalidad de las fusiones</i>	88
2.3. LA CONSOLIDACIÓN DE LAS CUENTAS EN LOS GRUPOS DE SOCIEDADES	91
2.3.1. <i>El grupo de sociedades en el Derecho Mercantil</i>	93
2.3.2. <i>Régimen fiscal especial de los grupos de sociedades</i>	97
2.3.2.1. La consolidación fiscal hasta 2002	98
2.3.2.2. Cambios en la consolidación fiscal a partir del 2002.....	102
2.3.2.3. La base imponible consolidada.....	103
2.3.2.4. Ajustes por consolidación fiscal	104
2.3.3. <i>Contabilidad del Impuesto sobre Sociedades de las empresas que tributan en régimen de consolidación fiscal</i>	106
2.3.3.1. Diferencias permanentes por consolidación fiscal.....	107
2.3.3.2. Diferencias temporales por consolidación fiscal	107
2.3.3.3. Bases imponibles negativas	108
2.3.3.4. Deducciones y bonificaciones.....	109
2.3.3.5. Cálculo del impuesto devengado y del impuesto a pagar	109
2.4. EL RÉGIMEN DE TRANSPARENCIA FISCAL	111
2.4.1. <i>Antecedentes legislativos</i>	112
2.4.2. <i>Aspectos contables y fiscales de los socios de sociedades en régimen de transparencia fiscal</i>	115
2.4.2.1. Imputación de bases imponibles	116
2.4.2.2. Imputación de deducciones y bonificaciones.....	117
2.4.2.3. Imputación de pagos fraccionados, retenciones e ingresos a cuenta.....	118
2.4.2.4. Cuota ingresada por la sociedad transparente.....	119

2.4.3. Efecto impositivo de las participaciones en sociedades transparentes.....	120
2.5. IMPUESTOS EXTRANJEROS DE NATURALEZA SIMILAR AL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES.....	121
2.6. LA REVALORIZACIÓN DE BALANCES DE 1996.....	122

**CAPÍTULO 3: ESTUDIOS EMPÍRICOS SOBRE EL MÉTODO DEL
EFECTO IMPOSITIVO.....** 125

3.1. INTRODUCCIÓN.....	127
3.1.1. Investigaciones empíricas más destacables.....	133
3.1.1.1. Trabajos que analizan la presión fiscal.....	134
3.1.1.2. Trabajos que ponen en duda la asignación comprensiva y la información proporcionada por los impuestos diferidos.....	141
3.1.1.3. Trabajos sobre capacidad predictiva.....	144
3.1.1.4. Trabajos sobre el comportamiento agregado del mercado.....	145
3.1.1.5. Trabajos sobre los niveles de información de los impuestos diferidos y la aplicación de la normativa.....	149
3.1.1.6. Trabajos sobre la valoración de los usuarios a los impuestos diferidos.....	156
3.1.1.7. Trabajos que analizan los motivos por los que se elige un método contable ante varias alternativas.....	158

SECCIÓN II

ESTUDIO EMPÍRICO

CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DESCRIPTIVO.....	163
4.1. INTRODUCCIÓN.....	165
4.2. OBJETIVOS Y SELECCIÓN DE LA MUESTRA.....	165
4.3. CALIDAD DE LA INFORMACIÓN FISCAL.....	170

4.4. LA TRIBUTACIÓN CONSOLIDADA EN LAS EMPRESAS DEL IBEX-35	174
4.5. ESTUDIO DESCRIPTIVO	178
4.5.1. <i>Presión fiscal, rentabilidad económica y diferencias contabilidad-fiscalidad</i>	178
4.5.2. <i>Análisis de las diferencias entre la contabilidad y la fiscalidad</i>	193
4.5.2.1. Evolución de las diferencias globales	197
4.5.2.2. Las diferencias por tributación consolidada.....	205
4.5.2.3. Evolución de las diferencias originadas y revertidas	206
4.5.3. <i>Efectos en la tributación de la revalorización de balances de 1996</i>	214
4.6. VALORACIONES FINALES DEL ESTUDIO DESCRIPTIVO.....	216

CAPÍTULO 5: EL MÉTODO DEL EFECTO IMPOSITIVO: ANÁLISIS DE SU SIGNIFICACIÓN ESTADÍSTICA	219
5.1. INTRODUCCIÓN	221
5.2. OBJETIVOS	221
5.3. VARIABLES A CONSIDERAR.....	222
5.4. HIPÓTESIS A CONTRASTAR.....	224
5.5. METODOLOGÍA	225
5.6. RESULTADOS OBTENIDOS.....	227
5.6.1. <i>Análisis descriptivo de las diferencias</i>	228
5.6.2. <i>Análisis descriptivo de las diferencias Tipo I por años</i>	230
5.6.3. <i>Análisis descriptivo de las diferencias Tipo I según tributación individual o consolidada.</i>	232
5.6.4. <i>Análisis descriptivo de las diferencias Tipo I antes de la reforma del impuesto sobre sociedades y después.</i>	234
5.7. ANÁLISIS DE LA SIGNIFICATIVIDAD DE LAS DIFERENCIAS	235
5.7.1. <i>Prueba T de Student en las diferencias Tipo II</i>	236
5.7.2. <i>Prueba de Wilcoxon en las diferencias Tipo II</i>	239
5.7.3. <i>Prueba T de Student en las diferencias Tipo I</i>	241

5.7.4. Prueba de Wilcoxon en las diferencias Tipo I.....	244
5.7.5. Otros análisis de la significatividad de las diferencias Tipo I.....	245
5.7.5.1. Diferencias por años.....	245
5.7.5.2. Diferencias antes y después de la reforma fiscal.....	249
5.7.5.2.1. Antes de la Reforma.....	249
5.7.5.2.2. Después de Reforma.....	252
5.7.5.2.3. Cambio en las diferencias y en los impuestos pagados tras la reforma....	254
5.7.5.3. Diferencias en tributación individual y consolidada.....	257
5.7.5.3.1. Tributación individual.....	258
5.7.5.3.2. Tributación consolidada.....	260
5.7.5.3.3. Las diferencias y los impuestos pagados en tributación individual y consolidada.....	262
5.7.6. Análisis de la varianza de las diferencias y de los impuestos pagados por años.....	265
5.7.6.1. Diferencias Tipo I por años.....	267
5.7.6.2. Diferencias Tipo II por años.....	269
5.7.7. Impuestos pagados por años.....	272
5.8. LOS CRÉDITOS IMPOSITIVOS.....	275
CONCLUSIONES.....	279
POSIBLES INVESTIGACIONES FUTURAS.....	291
ANEXO.....	293
BIBLIOGRAFÍA.....	301

ÍNDICE DE CUADROS, TABLAS Y GRÁFICOS

CAPÍTULO 1

<i>CUADROS</i>		
<i>Nº</i>	<i>TÍTULO</i>	<i>PÁG.</i>
1	<i>El proceso de armonización contable en la Unión Europea</i>	50
2	<i>Liquidación del Impuesto sobre Sociedades</i>	57
3	<i>Diferencias entre contabilidad y fiscalidad</i>	58
4	<i>Impuesto sobre sociedades devengado en el ejercicio</i>	62
5	<i>Efecto impositivo de las diferencias temporales</i>	63

CAPÍTULO 2

<i>CUADROS</i>		
<i>Nº</i>	<i>TÍTULO</i>	<i>PÁG.</i>
1	<i>Tratamiento contable de las fusiones</i>	88
2	<i>Tratamiento fiscal de las fusiones</i>	90
3	<i>Repercusiones contables y fiscales de las fusiones</i>	91
4	<i>Diferencias entre consolidación mercantil y consolidación fiscal</i>	99
5	<i>Cálculo del impuesto devengado y a pagar en una sociedad que forma parte de un grupo fiscal</i>	110

CAPÍTULO 3

TABLAS		
Nº	TÍTULO	PÁG.
1	<i>Estimación de tipos impositivos medios nominales y efectivos por países de Buijink et al.</i>	135
2	<i>Estimación del TIE contable y fiscal por sectores de Fernández Rodríguez. Período 1993-1998</i>	138

CAPÍTULO 4

TABLAS		
Nº	TÍTULO	PÁG.
1	<i>Datos disponibles de empresas por años</i>	167
2	<i>Tributación consolidada por empresas y años</i>	175
3	<i>Ratios para el análisis descriptivo</i>	179
4	<i>Ratios sobre el TIE, la rentabilidad económica y diferencias contabilidad-fiscalidad por años</i>	183
5	<i>Evolución anual de los impuestos devengados totales</i>	186
6	<i>Distribución de las diferencias por periodos</i>	195
7	<i>Ratios de diferencias en relación al activo</i>	201
8	<i>Diferencias en relación al activo</i>	201
9	<i>Distribución de las diferencias depuradas por periodos</i>	207
10	<i>Evolución de los impuestos anticipados y diferidos por años</i>	209
11	<i>Ratios sobre impuestos anticipados y diferidos en relación activo</i>	211
12	<i>Evolución impuestos anticipados y diferidos en relación al activo</i>	212

13	<i>Efectos de la revalorización de balances de 1996</i>	214
----	---	-----

GRÁFICOS		
N°	TÍTULO	PÁG.
1	<i>Valoración media por empresas (1990-2002)</i>	171
2	<i>Valoración conciliaciones por años</i>	173
3	<i>% tributación consolidada por años</i>	176
4	<i>Tributación consol vs trib no consolidada</i>	177
5	<i>Evolución anual del impuesto devengado y pagado individual</i>	184
6	<i>Evolución anual del impuesto devengado y pagado agregado</i>	184
7	<i>Evolución anual de la rentabilidad económica</i>	184
8	<i>Evolución de las diferencias entre contabilidad y fiscalidad</i>	185
9	<i>Evolución de las diferencias individuales y de la rentabilidad económica</i>	185
10	<i>Evolución de las diferencias individuales entre contabilidad y fiscalidad</i>	185
11	<i>Evolución anual del impuesto devengado agregado</i>	187
12	<i>Distribución de las diferencias en el período 1990-1992</i>	198
13	<i>Distribución de las diferencias en el período 1999-2002</i>	198
14	<i>Evolución anual de las diferencias</i>	199
15	<i>Ratios de diferencias en relación al activo</i>	202
16	<i>Empresas con diferencias por tributación consolidada</i>	205
17	<i>Evolución de los impuestos anticipados y diferidos por años</i>	210
18	<i>Evolución anual de los impuestos anticipados y diferidos en comparación con el activo</i>	212

CAPÍTULO 5

TABLAS		
Nº	TÍTULO	PÁG.
1	<i>Estadísticos descriptivos de las diferencias Tipo I en relación al activo en porcentaje</i>	228
2	<i>Estimadores-M diferencias Tipo I</i>	228
3	<i>Percentiles diferencias Tipo I</i>	229
4	<i>Estadísticos descriptivos diferencias Tipo I por años</i>	231
5	<i>Estadísticos descriptivos s/ tributación individual o consolidada</i>	233
6	<i>Estadísticos descriptivos según tributación antes y después de reforma</i>	234
7	<i>Estadísticos de PAG2 y devengado periodo 1990-2002</i>	237
8	<i>Correlación PAG2 y devengado</i>	237
9	<i>Prueba T de Student entre PAG2 y devengado en el periodo 1990-2002</i>	237
10	<i>Estadísticos período 1990-2002 empresas sin pérdidas</i>	238
11	<i>Correlaciones PAG2 y devengado. Empresas sin pérdidas</i>	238
12	<i>Prueba T para PAG2/devengado. Periodo 1990-2002 empresas sin pérdidas</i>	238
13	<i>Rangos para PAG2 y devengado</i>	240
14	<i>Resultados prueba de Wilcoxon para PAG2 y devengado</i>	240
15	<i>Rangos para PAG2 y devengado en empresas con créditos fiscales por pérdidas</i>	240
16	<i>Resultados prueba de Wilcoxon para PAG2 y devengado en empresas con créditos fiscales por pérdidas</i>	241
17	<i>Estadísticos de PAG1 y devengado periodo 1992-2002</i>	242
18	<i>Correlaciones PAG1 y devengado</i>	242

19	<i>Prueba T entre PAG1 y devengado en el periodo 1990-2002</i>	242
20	<i>Rangos para PAG1 y devengado</i>	244
21	<i>Resultados prueba de Wilcoxon para PAG1 y devengado</i>	244
22	<i>Estadísticos descriptivos de PAG1 y devengado por años</i>	245
23	<i>Pruebas paramétricas y no paramétricas para PAG1 y devengado por años</i>	247
24	<i>Estadísticos para PAG1 y devengado Antes de Reforma</i>	250
25	<i>Prueba T para PAG1 y devengado Antes de Reforma</i>	250
26	<i>Rangos para PAG1 y devengado Antes de Reforma</i>	251
27	<i>Resultados prueba de Wilcoxon para PAG1 y devengado Antes de Reforma</i>	251
28	<i>Estadísticos para PAG1 y devengado Después de Reforma</i>	252
29	<i>Prueba T para PAG1 y devengado Después de Reforma</i>	252
30	<i>Rangos para PAG1 y devengado Después de Reforma</i>	253
31	<i>Resultados prueba de Wilcoxon para PAG1 y devengado Después de Reforma</i>	253
32	<i>Estadísticos de grupo para diferencias Antes y Después de Reforma</i>	254
33	<i>Prueba T para muestras independientes de diferencias Antes y Después de Reforma</i>	255
34	<i>Estadísticos de grupo para PAG2 Antes y Después de Reforma</i>	256
35	<i>Prueba T para muestras independientes de PAG2 Antes y Después de Reforma</i>	256
36	<i>Resultados prueba U de Mann-Whitney para las diferencias y los impuestos pagados Antes y Después de Reforma</i>	257
37	<i>Estadísticos de empresas en tributación individual</i>	258
38	<i>Prueba T entre PAG1 y devengado en tributación individual</i>	259

39	<i>Rangos entre PAG1 y devengado en tributación individual</i>	259
40	<i>Resultados prueba de Wilcoxon para PAG1 y devengado en tributación individual</i>	260
41	<i>Estadísticos de empresas en tributación consolidada</i>	261
42	<i>Prueba T entre PAG1 y devengado en tributación consolidada</i>	261
43	<i>Rangos entre PAG1 y devengado en consolidada</i>	261
44	<i>Resultados prueba de Wilcoxon para PAG1 y devengado en tributación consolidada</i>	262
45	<i>Estadísticos de grupo para diferencias en tributación individual/consolidada</i>	263
46	<i>Prueba T de muestras independientes de diferencias en tributación individual y consolidada</i>	263
47	<i>Estadísticos de grupo para PAG2 en tributación individual y consolidada</i>	264
48	<i>Prueba T para muestras independientes de PAG2 en tributación individual y consolidada</i>	264
49	<i>Resultados prueba U de Mann-Whitney para las diferencias y los impuestos pagados en tributación individual y consolidada</i>	265
50	<i>Prueba de homogeneidad de varianzas en las diferencias Tipo I</i>	267
51	<i>ANOVA diferencias Tipo I real y en relación al activo</i>	267
52	<i>Pruebas robustas de igualdad de medias para las diferencias Tipo I</i>	267
53	<i>Significatividad de las diferencias reales por años según el procedimiento de Games-Howell</i>	268
54	<i>Significatividad de las diferencias reales/Activo por años según el procedimiento de Games-Howell</i>	269
55	<i>Prueba de homogeneidad de varianzas de las diferencias Tipo II</i>	269
56	<i>ANOVA diferencias Tipo II reales y en relación al activo</i>	270

57	<i>Pruebas robustas de igualdad de medias para las diferencias Tipo II</i>	270
58	<i>Significatividad de las diferencias Tipo II reales por años según el procedimiento de Games-Howell</i>	271
59	<i>Significatividad de las diferencias Tipo II reales/Activo por años según el procedimiento de Games-Howell</i>	271
60	<i>Prueba de homogeneidad de la varianza de los impuestos pagados</i>	272
61	<i>ANOVA de los impuestos pagados reales y en relación al activo</i>	273
62	<i>Pruebas robustas de igualdad de las medias de los impuestos pagados</i>	273

GRÁFICOS		
N°	TÍTULO	PÁG.
1	<i>Evolución anual de las diferencias Tipo I</i>	231
2	<i>Diferencias Tipo I según tributación individual o consolidada</i>	233
3	<i>Diferencias Tipo I según tributación antes y después de la reforma</i>	235
4	<i>Evolución de los impuestos pagados por años</i>	274
5	<i>Evolución de los impuestos pagados/activo por años</i>	274
6	<i>Porcentaje de bases impositivas negativas en las empresas por años</i>	275
7	<i>Créditos impositivos, (PAG2 – PAG1)/ACTIVO</i>	277

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

Las prácticas contables en España han estado tradicionalmente condicionadas por la normativa fiscal, lo que conlleva la correspondiente pérdida de información de la realidad económica. La década de los 90 ha sido un período clave en las relaciones entre la contabilidad y la fiscalidad ya que ha supuesto un punto de inflexión a partir del cual se reconoce la independencia entre los ámbitos contable y fiscal.

Este cambio empieza a forjarse con la aplicación de las Directivas comunitarias¹ por parte de España a raíz de su entrada en la Unión Europea, cuyas consecuencias más inmediatas son la reforma de la legislación mercantil en 1989, el Plan General Contable de 1990 y unos años después, en 1995, la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades. Así, a partir de la reforma mercantil y fiscal se ha pasado de una situación de predominio de las normas fiscales sobre las contables, a otra bien distinta donde se supone una total independencia entre ambas, siendo ésta la postura más aceptada por los países de nuestro entorno y por la normativa internacional.

No obstante, tenemos que hablar de una “independencia relativa” puesto que en determinados aspectos todavía existe una interconexión entre ambas disciplinas, pero coincidimos con Martínez Conesa (1994, p. 637) cuando afirma que “aunque con la reforma no se consiga deslindar totalmente contabilidad y fiscalidad, sí supone un avance al definir claramente los ámbitos normativos permitiendo continuar cada una en su propia parcela, máxime

¹ Concretamente afectan a la contabilidad las Directivas IV. Cuentas Anuales, VII. Cuentas Consolidadas y VIII. Auditoría.

considerando que en la gran mayoría de los países, aun existiendo independencia, la norma fiscal no es absolutamente neutral”.

Desde el punto de vista contable, el principal cambio que se ha producido en lo que al impuesto sobre beneficios se refiere, es que pase de considerarse una partida más dentro de la distribución del resultado empresarial, a reconocerse como un gasto del ejercicio. Para la obtención del resultado fiscal o base imponible se tomará como base el resultado contable que será corregido o ajustado por la aplicación de los preceptos establecidos en la normativa fiscal.

Además, la adaptación de nuestra normativa contable a la normativa internacional supuso la aceptación de una nueva metodología a la hora de contabilizar el Impuesto sobre Sociedades; el llamado método del efecto impositivo.

Después de una década y media de aplicación del método del efecto impositivo por parte de nuestras empresas, es un buen momento para valorar sus repercusiones en la información proporcionada por los estados contables, dadas las perspectivas de reforma contable para los próximos años.

Desde su implantación, esta forma de contabilizar el impuesto sobre beneficios ha sido muy criticada por su complejidad, sobre todo por parte de aquellas empresas que cuentan con peores medios. Sin embargo, las grandes empresas no deberían tener excusas de este tipo, estando sus prácticas contables de acuerdo con lo exigido. Si no fuese de esta forma, difícilmente podemos pretender que el resto de empresas contabilice el impuesto de forma adecuada.

Así, es en las grandes empresas en las que nos vamos a centrar, tratando de analizar si el método del efecto impositivo se ha madurado en estos años lo suficiente y de qué forma ha influido en la información contable. En función de los resultados obtenidos, para lo que nos apoyaremos en un estudio empírico durante el período 1990-2002, emitiremos un juicio de valor sobre su aplicación práctica y algunas propuestas de mejora de cara a los futuros cambios contables.

Partiendo de este planteamiento, el trabajo está dividido en dos partes claramente diferenciadas. La sección primera aborda el marco teórico y consta de tres capítulos, mientras que la segunda sección consiste en la realización de un estudio empírico que hemos dividido también en dos partes, cada una de las cuales quedará expuesta en un capítulo.

El primer capítulo hacemos una descripción de los principales aspectos contables y fiscales relacionados con la contabilización del impuesto sobre beneficios, repasando la normativa aplicable en el ámbito nacional y también internacional. Abordamos el método del efecto impositivo desde sus orígenes y también tratamos de ver las perspectivas de futuro como consecuencia del proceso de globalización internacional de la economía.

El segundo capítulo lo dedicamos a repasar los aspectos contables y fiscales de algunas operaciones que afectan normalmente a las grandes empresas y pueden resultar un tanto complejas a la hora de analizar como afectan al efecto impositivo. Concretamente nos centramos en las fusiones, la consolidación de las cuentas, el régimen de transparencia fiscal, los impuestos extranjeros de naturaleza similar al Impuesto sobre Sociedades y la revalorización de balances de 1996.

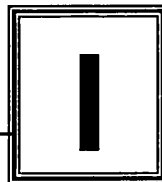
En el capítulo tercero hacemos una clasificación de los trabajos que se han realizado en torno a la contabilización del impuesto sobre beneficios, tanto en el ámbito nacional como internacional, centrándonos en aquellos que aportan datos que después nos servirán como referencia para compararlos con los resultados que vayamos obteniendo en el estudio empírico.

En la segunda sección del trabajo, la dedicada al estudio empírico, en el capítulo cuarto, a parte de presentar la muestra objeto de estudio y comentar algunos aspectos relacionados con la calidad de la información fiscal, realizamos un análisis descriptivo de las diferencias entre la contabilidad y la fiscalidad, así como de sus efectos impositivos, tratando de ver cuál ha sido la evolución y la tendencia a lo largo de los ejercicios considerados.

Siguiendo con el estudio empírico, en el quinto capítulo realizamos diferentes análisis de la significatividad estadística de las diferencias entre los impuestos contabilizados y los impuestos pagados, tratando de determinar si las dificultades que conlleva la aplicación del método del efecto impositivo son compensadas con la obtención de información útil para los usuarios, a modo de créditos y débitos fiscales. Así, realizamos diferentes pruebas de significatividad para el período completo, por años, antes y después de la reforma fiscal de 1995, según se tribute individual o consolidadamente, etc.

Finalmente, expondremos las principales conclusiones obtenidas con estos estudios, haciendo una valoración de cómo se está aplicando el método del efecto impositivo en España y cuáles deberían ser las líneas a seguir en los próximos años ante los cambios que se están produciendo en la normativa contable para su adaptación a la normativa internacional.

SECCIÓN



ASPECTOS TEÓRICOS

Capítulo 1. Marco normativo.

Capítulo 2. Aspectos contables y fiscales de determinadas operaciones relacionadas con las sociedades anónimas.

Capítulo 3. Estudios empíricos sobre el método del efecto impositivo.

CAPÍTULO 1

MARCO NORMATIVO

1.1. CONTABILIZACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS

Tras la Reforma Mercantil llevada a cabo en nuestro país a finales de los 80, el impuesto sobre beneficios, acorde con las tendencias internacionales, dejó de tener la consideración de aplicación del resultado y pasó a convertirse en un gasto más del ejercicio. Partiendo de esta nueva situación para nuestra contabilidad, se plantea cuál ha de ser el importe por el que debemos contabilizarlo de acuerdo con los principios y normas de contabilidad generalmente aceptados:

- Por la cantidad a pagar a la Hacienda Pública.
- Por el impuesto devengado en función del resultado contable.

Y es que, en la determinación del resultado contable y el fiscal (base imponible) se siguen criterios que difieren en algunos aspectos, lo que origina la aparición de diferencias entre ambas magnitudes que pueden ser de dos tipos:

- Las debidas a los distintos conceptos de ingresos y gastos en el ámbito contable y en el ámbito fiscal (determinados gastos/ingresos contables no son gastos/ingresos fiscales y viceversa). Son diferencias que no revertirán nunca, por lo que se les denomina *diferencias permanentes*.
- Aquellas originadas por los distintos momentos de imputación temporal de un mismo gasto o ingreso en el ámbito contable y fiscal, que surgen en un ejercicio para desaparecer en los posteriores, cuando tiene lugar la reversión. Por esta razón se les denomina *diferencias temporales*.

También hay que tener presente un caso especial de diferencia que nace de la existencia de bases imponibles negativas fiscalmente compensables.

Pues bien, a la hora de contabilizar el gasto por impuesto sobre beneficios, si tomamos como referencia la cantidad a pagar a la Hacienda Pública estaríamos aplicando el llamado *método de la cuota a pagar*, no contabilizando ninguna de las diferencias entre el resultado contable y el fiscal ya que estarían recogidas de forma implícita como un mayor o menor gasto por impuesto del ejercicio en que se incorporen a la base imponible. De esta forma, el gasto lo cuantificaríamos multiplicando la base imponible por el tipo impositivo, restando posteriormente las deducciones y bonificaciones.

Pero si optamos por contabilizar el impuesto sobre beneficios según el gasto devengado en función del resultado contable, estaríamos aplicando el llamado *método del efecto impositivo*, reconociendo en este caso las diferencias existentes entre el resultado contable y el fiscal. De este modo se informa en el balance del efecto impositivo derivado de las diferencias temporales (impuestos anticipados, impuestos diferidos y créditos impositivos) y también se deja constancia en la memoria de las diferencias permanentes y temporales que se ponen de manifiesto en la conciliación del resultado contable con la base imponible.

Se registrará un impuesto anticipado cuando el efecto impositivo de la diferencia temporal suponga el reconocimiento de un crédito contra la Hacienda Pública a favor de la empresa (gastos contables que se declaran fiscalmente con posterioridad a su devengo contable e ingresos que se imputan a la base imponible con anterioridad a su devengo contable) y se contabilizará un impuesto diferido si el efecto impositivo de la diferencia temporal implica

una obligación de pago a la Hacienda Pública en períodos posteriores (ingresos que se imputan a la base imponible con posterioridad a su devengo contable y gastos que se imputan fiscalmente con anterioridad a su devengo contable).

Podríamos utilizar también un *método intermedio* consistente en contabilizar el gasto por impuesto según el importe que se obtiene de aplicar el método de la cuota a pagar, pero informando a su vez en la memoria sobre las diferencias entre la base imponible y el resultado contable, siguiendo en este caso el método del efecto impositivo. Cuando, aplicando el método del efecto impositivo, se reconocen solamente algunas diferencias temporales (asignación parcial), se podría decir también que se está aplicando un método intermedio que estaría más cerca de la cuota a pagar o del efecto impositivo en función del grado de reconocimiento de las diferencias temporales.

El procedimiento más aceptado por la doctrina y la regulación contable internacional y de un mayoritario número de países es el método del efecto impositivo, siendo a su vez el adoptado en nuestro país por el Plan General Contable, ya que se han esgrimido los siguientes inconvenientes del método de la cuota a pagar (AECA, 1989, p. 72):

- ✦ Sustraer información a los usuarios de los estados financieros respecto de las diferencias entre base imponible y beneficio contable, así como en relación con los posibles "impuestos latentes", que pueden pesar sobre la entidad en el futuro o, si la diferencia es de tipo contrario, sobre los importes pagados en exceso a Hacienda y que podrán ser recuperados en ejercicios venideros.

- Equivale a utilizar un criterio más próximo al de caja que al universalmente reconocido principio del devengo.

- Tampoco cumple el principio de correlación de ingresos y gastos, ya que se reconocen en muchos casos gastos con independencia de la corriente de ingresos con la que están correlacionados.

Por estas razones, en aplicación de los principios contables de general aceptación, debemos rechazar la aplicación del método de la cuota a pagar, salvo en aquellos casos en que no existan diferencias que originen efectos impositivos, o cuando éstas sean de escasa importancia relativa.

1.1.1. EL MÉTODO DEL EFECTO IMPOSITIVO

La existencia de argumentos en contra de la utilización del método del efecto impositivo como, por ejemplo, el efecto del alisamiento artificial del beneficio neto, la necesidad de hacer suposiciones respecto a la obtención o no de beneficios en el futuro para reconocer ciertos débitos, o su dificultad de comprensión por parte de los usuarios no especializados de los estados financieros (Gonzalo Angulo, 1987, p. 305), no impiden poder afirmar sus indudables ventajas frente al método de la cuota a pagar, entre las que podemos destacar:

- Permite la correcta aplicación del principio de correlación de ingresos y gastos al considerar el impuesto sobre beneficios como un gasto más del ejercicio y no como una mera participación en el reparto del resultado.

- Conduce a una correcta ilustración de la imagen fiel del patrimonio y de los resultados obtenidos por la unidad económica, toda vez que descansa en la aplicación de principios de índole contable y no fiscal y en la oportuna separación del efecto impositivo en partidas de ajuste, deudoras o acreedoras, según que el resultado contable sea menor o mayor que la base imponible (Martínez Conesa, 1994, p. 640).

Sin embargo, la aplicación del método del efecto impositivo requiere un buen conocimiento de la legislación fiscal, aplicándola sin error en las actividades que realiza la empresa, y una adecuada organización contable, requisitos que no todas las empresas pueden cumplir.

También deberíamos considerar que si la aplicación del método, sobre todo en las pequeñas empresas, supone costes superiores a la relevancia de la información que proporciona, tal vez sería aconsejable el método de la cuota a pagar.

Según la profesora Martínez Conesa (1994, p. 742), quizás es por esta excesiva complejidad por lo que el PGC excluye al empresario individual de la obligación de contabilizar el impuesto sobre beneficios en su cuenta de resultados, pero que esto no es justificación para que existan dos tipos de resultados; después de impuestos en las sociedades y antes de impuestos en los empresarios individuales, dificultándose el análisis y la comparación de la información basada en el beneficio después de impuestos.

En definitiva, el método del efecto impositivo resulta acorde con los conceptos y principios en que se inspira la normativa internacional (IASB,

1989, pfo. 39) y por ende el Plan General Contable (Martínez Conesa, 1994, p. 642 y 739-743) ya que:

1. Parte de la hipótesis de *empresa en funcionamiento* pues, en caso contrario, la aplicación del efecto impositivo no tendrá lugar por la imposibilidad de reversión o compensación de las diferencias surgidas.
2. Sigue el principio de *devengo* en cuanto al corte temporal de las operaciones, reflejando el gasto por impuesto sobre beneficios en el ejercicio en el que surge la obligación fiscal, con independencia de que el pago sea realizado en ejercicios posteriores.
3. La aplicación del principio de *correlación de ingresos y gastos* determina que el gasto se cifre en función de las partidas del resultado imputadas a este ejercicio, con independencia de su inclusión o no en el cómputo de la base imponible fiscal.
4. Con respecto a la aplicación del principio de *prudencia* cabría considerar que la contabilización de los impuestos anticipados, el crédito por pérdidas a compensar y el crédito por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicación,² representan un derecho de cobro futuro de carácter contingente, basado en las expectativas de reversión, compensación o aplicación, según el caso. Así, el PGC nos indica que sólo podrán reconocerse cuando su “realización futura esté razonablemente asegurada y se darán de baja aquellos otros sobre los

² A partir de 2002 con la Resolución del ICAC de 15 de marzo de 2002 que modifica parcialmente la de 9 de octubre de 1997.

que surjan dudas lógicas acerca de su futura recuperación” (norma de valoración n° 16).

Este menor gasto no está realizado, por lo que en aplicación estricta del principio de prudencia no cumpliría las condiciones para ser reconocido en el ejercicio; sin embargo, se permite el juicio sobre la razonabilidad de su reversión o realización, aunque el ICAC, en su Resolución sobre la norma decimosexta del PGC, limita el reconocimiento de tales créditos contingentes.³

Así, podemos considerar dos posibilidades a la hora de reconocer los créditos y los débitos fiscales que surgen de las diferencias:

- a) *Reconocimiento total* de las diferencias temporales, permitiendo una correcta correlación de ingresos y gastos.
- b) *Reconocimiento parcial* de aquellas que razonablemente vayan a revertir en un período determinado de tiempo, desechando las que se produzcan a más largo plazo en base a la aplicación del principio de prudencia, ante la mayor incertidumbre inherente a la operación, lo que sacrifica el cumplimiento del principio de correlación y produce una incorrecta asignación de los costes fiscales.

En principio, el PGC parecía apostar por el reconocimiento total y simétrico de las diferencias en la “medida en que tengan un interés cierto con respecto a la carga fiscal futura”, sin embargo, la citada resolución impone

³ Actualmente, según el marco conceptual del IASC (Internacional Accounting Standard Comité), el principio de prudencia queda relegado a una de las interpretaciones que se debe dar a la característica cualitativa de *fiabilidad* de la información financiera, siendo las hipótesis fundamentales el devengo y la empresas en funcionamiento

límites que sólo permiten un cómputo parcial de tales diferencias, si bien es asimétrico respecto a los créditos y débitos contingentes fiscales por su origen en el principio de prudencia.

De esta forma, se reconocerán todos los impuestos diferidos que se devenguen durante el ejercicio, sin embargo, los impuestos anticipados, créditos por compensación de bases imponibles negativas y créditos por deducciones y bonificaciones pendientes sólo se reconocerán cuando no existan dudas sobre su recuperación o aplicación futura.

Y existen dudas sobre su recuperación futura, no contabilizándose por tanto el crédito fiscal, cuando se trata de empresas que están generando pérdidas habitualmente y, particularmente:

- ✓ En relación a los impuestos anticipados: cuando se prevea que van a revertir en un plazo superior a los diez años, salvo que existan impuestos diferidos que reviertan en el mismo plazo.
- ✓ En relación a los créditos por deducciones pendientes: cuando se prevea que su aplicación se va a producir en un plazo superior a los 10 años o existan dudas razonables sobre el cumplimiento de los requisitos para su aplicación.
- ✓ En cuanto a los créditos por pérdidas a compensar: cuando se prevea que no se van a obtener beneficios fiscales que permitan su compensación en el plazo establecido por la legislación fiscal.

5. En aplicación del principio de no compensación de partidas, las diferencias temporales deben ser objeto de un tratamiento individualizado, es decir, un seguimiento particularizado de cada diferencia desde su origen hasta su reversión, frente a la posibilidad de ofrecer un tratamiento globalizado donde las diferencias se agrupen o compensen según su naturaleza y plazo. Así, aunque la norma de valoración nº 16 no prohíbe expresamente la compensación, debemos atenernos a lo dispuesto en la disposición final séptima de Real Decreto que aprueba el PGC por la que “no se podrán compensar los activos y pasivos fiscales que surjan como consecuencia de tales diferencias, ni aún los derivados de diferencias de signo contrario producidas en el mismo ejercicio”.⁴
6. Finalmente, el principio de *importancia relativa* y la concreción de la relación coste-beneficio debe permitir una flexibilidad en la aplicación de este complicado tratamiento del impuesto sobre beneficios, siempre que las diferencias temporales sean de escasa importancia y tengan carácter recurrente reflejando, por tanto, sólo las verdaderamente relevantes que “tengan un interés cierto respecto a la carga fiscal futura” (PGC, NV 16/ ICAC, Res. 15-03-2002, primera, 3).

⁴ Esta situación no es enteramente compartida por la doctrina contable y tanto AECA en su documento nº 9 (p. 74), como el IASC en su NIC nº 12, permiten la compensación de las diferencias en determinadas circunstancias: diferencias temporales de naturaleza y contenido similares, retorno simultáneo en el tiempo, etc.

1.1.2. VARIANTES DEL MÉTODO DEL EFECTO IMPOSITIVO

Una vez vistas las principales características del método del efecto impositivo, a continuación exponemos la tres variantes que pueden utilizarse en su aplicación:

- Método de capitalización o diferido.
- Método de la deuda.
- Método del valor neto de impuestos.

Según el *método de capitalización o diferido*, las cuentas que reflejan el efecto impositivo surgen de la periodificación del gasto por impuesto sobre beneficios y son similares a las de gastos anticipados (activo) y gastos diferidos (pasivo), utilizadas por el Plan General Contable en los ajustes por periodificación.

Además, para la valoración del efecto impositivo se siguen las normas y condiciones fiscales que se dan en el momento en que aparecen las diferencias temporales, de forma que si se modifica el tipo impositivo en un momento dado, no se alterará el importe de los efectos impositivos contabilizados hasta el momento de su reversión, en que se llevará a resultados dicha variación.

En el *método de la deuda*, el efecto impositivo de las diferencias temporales se considera como un derecho (impuestos anticipados) u obligación (impuestos diferidos) contra la Hacienda Pública.

En este caso, cuando se produce una variación de las condiciones fiscales en vigor, como puede ser una variación del tipo impositivo, se deben

modificar automáticamente los importes de los impuestos anticipados y diferidos existentes hasta ese momento, ajustando y actualizando el valor de los derechos de cobro y de las obligaciones de pago. El ajuste practicado en estas cuentas debe imputarse a los resultados del ejercicio en el que se produce la variación de las condiciones fiscales.

Finalmente, en el *método del valor neto de impuestos*, los importes que surgen al contabilizar el efecto impositivo son componentes del valor de los activos o pasivos a que se refieren, aumentando o disminuyendo su valor. De esta forma, la contabilización del efecto impositivo debe hacerse de forma similar a las cuentas correctoras.

Al igual que en el método de capitalización, tampoco se ajustan los saldos si se produce una alteración de las condiciones o normas fiscales.

Aunque los tres métodos tienen su justificación teórica, es el método de la deuda el que se va imponiendo en la doctrina contable internacional, siendo a su vez el adoptado por nuestra normativa. Desde un punto de vista teórico, las ventajas de este método son evidentes pues las diferencias temporales se contabilizan en el período en el que surgen y no en el que revierten, en las condiciones fiscales del momento de la reversión. Otra cuestión es llevar este método a la práctica.

La principal crítica que ha recibido el método de la deuda es que las cuentas que recogen el efecto impositivo, en muchas ocasiones, no son derechos de cobro ni obligaciones de pago que vayan a ser cobrados o pagados alguna vez, por tanto, no pueden ser calificadas ni como activos ni como pasivos propiamente dichos.

1.1.3. VALORACIÓN DEL MÉTODO DEL EFECTO IMPOSITIVO

La utilización del método del efecto impositivo conlleva una serie de cuestiones que, a nuestro juicio, son conflictivas y han supuesto la apertura de varias líneas de investigación por parte de los estudiosos del tema, cuyos aspectos más destacados comentamos a continuación:

1. La contabilización de los impuestos anticipados y del crédito impositivo por pérdidas a compensar o por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicación supone un menor gasto contable, bajo la hipótesis de que estas diferencias temporales revertirán o se compensarán en períodos futuros. Sin embargo, el reconocimiento de estos derechos de cobro no siempre está suficientemente justificado, por lo que sólo se deben contabilizar en aquellos casos en los que no exista ninguna duda razonable sobre su realización futura. Así, el reconocimiento contable de estos derechos variará subjetivamente en función de la mayor o menor prudencia que se adopte, lo que incidirá en la situación patrimonial, económica y financiera de la empresa.

2. En el caso de diferencias temporales cuyo plazo de reversión es demasiado amplio, una corriente doctrinal, basándose en la aplicación del principio de registro, opta por registrar el efecto impositivo de las diferencias temporales surgidas en el ejercicio, que se traduzcan en pagos en un horizonte temporal determinado (normalmente tres años), mientras que las revertidas posteriormente no se consideran y tienen un tratamiento similar al de las diferencias permanentes (reconocimiento, cómputo o asignación parcial).

Entre los pronunciamientos favorables al reconocimiento parcial podemos citar la NIC n° 12 en su versión original de 1979 y el SSAP n° 15.

Otra parte de la doctrina, basándose en la aplicación de los principios del devengo y de gestión continuada, considera que se debe registrar el efecto impositivo de todas las diferencias temporales surgidas en el ejercicio (reconocimiento, cómputo o asignación total, integral o comprensiva). A favor del reconocimiento total se manifiesta AECA (doc. n° 9, serie Principios Contables) y los FASBs 96 y 109.

3. La compensación de los efectos impositivos deudores con los acreedores es interpretada de forma diferente según las distintas corrientes doctrinales. El IASC se manifiesta a favor de la compensación entre las cuentas que reflejan los efectos impositivos, cualquiera que sea su saldo (NIC n° 12). AECA, por su parte, añade como requisito adicional que el plazo de reversión de los efectos impositivos que se compensen sea el mismo (AECA, doc. n° 9, serie Principios Contables). Otros autores consideran aceptable la compensación entre impuestos anticipados y diferidos, aunque en ningún caso se debe compensar el crédito impositivo derivado de pérdidas fiscalmente compensables. Finalmente, debemos considerar la posición del Plan General Contable que no permite ningún tipo de compensación.

4. En la contabilización del efecto impositivo en las deducciones y bonificaciones se pueden plantear varias alternativas:

a) Contabilizar el efecto impositivo de las deducciones y bonificaciones como un ingreso, de la misma forma que las subvenciones y demás ayudas gubernativas. A su vez este ingreso se puede tratar:

1. Como un ingreso del período en el que la empresa se beneficia de la deducción (p.e. deducciones por creación de empleo).

2. Como un ingreso diferido en la partida "ingresos a distribuir en varios ejercicios" (p.e. en las deducciones por adquisición de activos fijos nuevos). Este ingreso se irá imputando a resultados durante los años de vida útil del activo en que se ha invertido.

- b) No contabilizar la deducción, considerándola como una reducción en el gasto por impuesto devengado del ejercicio en que se aplica.
- c) Tratar la deducción fiscal como una disminución del coste del activo al que está vinculada y el efecto impositivo se distribuirá entre los años de vida útil de dicho activo como un menor importe de su amortización anual.

En España, con efectos a partir de 2002, se ha producido un cambio muy importante en el tratamiento contable de las deducciones no aplicadas fiscalmente por falta de cuota líquida o por superar el límite máximo. A partir de la citada fecha, se permite la contabilización de las deducciones y bonificaciones no aplicadas como menos gasto devengado por impuesto,⁵ reconociendo a tal fin un crédito fiscal.

Esta circunstancia es de suma importancia dado que va a permitir reducir el gasto por impuesto sobre beneficios, mejorando el resultado contable a partir de 2002 y, sobre todo, en ese año, ya que pueden aflorar en la contabilidad las deducciones pendientes de aplicación de varios ejercicios anteriores.

⁵ Hasta entonces, sólo se tenían en cuenta contablemente las aplicadas en la liquidación del impuesto.

5. Por último, también tenemos que tener en cuenta por sus repercusiones en la contabilidad y la fiscalidad de las empresas, los efectos de la Ley de Actualización de Balances de 1996 que permitió la revalorización de los activos. Esta revalorización fue gravada con un 3 %, pero a su vez supuso que las amortizaciones de los activos revalorizados fuesen mayores al realizarse sobre valores actualizados, disminuyendo posteriormente tanto el gasto como el impuesto a pagar.

1.2. NORMALIZACIÓN CONTABLE DEL IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS

En este apartado vamos a repasar las diferentes normativas surgidas entorno al método del efecto impositivo en el ámbito internacional, empezando por ver cuáles fueron sus orígenes. También veremos qué aspectos son los que finalmente se han ido incorporando en la normativa española, así como las perspectivas de futuro.

1.2.1. LOS ORÍGENES DEL MÉTODO DEL EFECTO IMPOSITIVO

Como consecuencia de las crisis económica de 1929, en Estados Unidos, la SEC (Securities and Exchange Commission)⁶ instó a los profesionales de la contabilidad para que elaborasen normas que regularan las prácticas contables y, de esta forma, empezaron a emitirse en 1939 los ARB (Accounting Research Bulletins) elaborados por el entonces “American

⁶ Comisión Reguladora de los Mercados de Valores Estadounidenses.

Institute of Accountants” que más tarde pasó a denominarse “American Institute of Certified Public Accountants” (AICPA).

Pues bien, la primera norma reguladora de la contabilización del efecto impositivo fue el ARB 18 de 1942 para el caso concreto de los gastos financieros diferidos pendientes de amortizar en los bonos rescatados anticipadamente, permitiendo optar entre el método neto de impuestos y el de capitalización. Hasta ese momento, esos gastos no se podían llevar en su totalidad a los resultados del ejercicio en que los bonos se habían rescatado, mientras que fiscalmente eran totalmente deducibles ese año (gastos deducibles fiscalmente antes de constituir gasto contable). El resultado después de impuestos era mucho mayor al que se hubiese obtenido al contabilizar un gasto por impuesto proporcional al resultado contable.

Así, puede decirse que (García-Olmedo, 2001, p. 724) “la contabilización del efecto impositivo nace por el pasivo”, esto es, por la necesidad de registrar un mayor gasto contable por el impuesto y no al contrario como se podría esperar.

Años más tarde, en 1944, el ARB 23 “Accounting for Income Taxes” suponía la primera norma que regulaba la contabilización del efecto impositivo de manera genérica. Ahora se recomendaba el método neto de impuestos bajo la asignación parcial, pero los diferentes ARBs⁷ emitidos con posterioridad

⁷ O en su lugar las “Opinions” del APB (Accounting Principles Board) y los ARS (Accounting Research Studies) que sustituirían a los ARB en la década de los 60, al instaurarse un sistema dual compuesto por el APB y una unidad de investigación teórica que realiza los ARBs. Los APBs eran elaborados por un comité de profesionales de la contabilidad del entonces “American Institute of Accountants” (AIA), que en 1957 pasó a denominarse “American Institute of Certified Public Accountants” (AICPA). Posteriormente, a partir de 1973, los SFAS “Statement of Financial Accounting Standards” emitidos por el FASB “Financial Accounting Standards Board” irían sustituyendo a los APBs, convirtiéndose en las actuales normas contables del país.

hicieron que en 1952 se empezara a recomendar el método de capitalización hasta su obligatoriedad en 1965, que en 1958 se optara por la asignación total y que en 1992, siguiendo el SFAS 109,⁸ se pasase a utilizar definitivamente el método de la deuda surgido en Inglaterra en 1978 con el SSAP⁹ 15.

1.2.2. LAS NORMAS INTERNACIONALES: EL INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB).

El IASB, anteriormente IASC (International Accounting Standards Committee)¹⁰ se creó en 1973 como organismo privado para la elaboración de normas contables en colaboración con entidades profesionales de 10 países: Alemania, Australia, Canadá, Estados Unidos, Francia, Holanda, Irlanda, Japón, México y Reino Unido.

Como organismo internacional, su principal esfuerzo ha consistido en la búsqueda de la armonización contable internacional y fruto de su buen hacer ha sido el apoyo recibido por parte de la Unión Europea, aplicando sus normas a partir de 2005 en las cuentas consolidadas de los grupos cotizados, siendo de esperar que en pocas fechas se apliquen a todas las empresas europeas incluso en aquellos países influenciados por las normas estadounidenses, ya que recientemente se ha firmado un acuerdo de convergencia entre el FASB y el

⁸ El método de la deuda ya había sido propuesto como optativo por el SFAS 96 de 1987 cuando, tras una bajada en 1986 de los tipos impositivos del 46 % al 34 %, se permitió actualizar los activos y pasivos fiscales.

⁹ Statements of Standard Accounting Practice, que después pasarían a llamarse FRS "Financial Reporting Standard".

¹⁰ El IASC empieza una reestructuración en 1997 que termina en 2001, cambiando esta denominación por la de IASB (se sustituye Committee por Board). De la misma forma, las normas emitidas denominadas NIC (Normas Internacionales de Contabilidad) o IAS (Internacional Accounting Standards), pasarán a denominarse NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera) o IFRS (International Financial Reporting Standards).

IASB.¹¹ En este sentido, los profesores Corona y García (2004, p. 62) no son del todo optimistas al manifestar que parece difícil que algunos países importantes de la escena económica internacional como Estados Unidos o Japón apliquen directamente las normas del IASB, por lo que no se conseguiría la deseada armonización internacional.

Las normas emitidas por el IASB se fundamentan en un marco conceptual¹² que establece los conceptos básicos necesarios para la preparación y la presentación de los estados financieros que van a ser utilizados por los usuarios externos. Pero en muchas ocasiones, estas normas no establecen un tratamiento específico para determinados aspectos contables, teniendo que recurrir en estos casos a lo establecido por la normativa de cada país que, lógicamente, debe respetar dicho marco conceptual. Así, el Libro Blanco para la Reforma de la Contabilidad en España establece que “en la adaptación de la normativa contable nacional a la emitida por el IASB, el órgano regulador debería elegir siempre la opción que considere que refleja mejor la imagen fiel de entre las permitidas por las NIC/NIF, limitando siempre que fuera posible las alternativas abiertas a las empresas respecto a la valoración y presentación de la información” (ICAC, 2002, p. 351).

En lo que al impuesto sobre beneficios se refiere, la normativa internacional aborda esta cuestión en su NIC/NIF 12 “Impuesto sobre beneficios” (revisada en 2000), decantándose por la aplicación del método del efecto impositivo en su modalidad de deuda.

¹¹ En septiembre de 2002, en una reunión FASB-IASB, se acordó el desarrollo de un cuerpo único de normas contables compatibles para las empresas de todos los países.

¹² Zamora y Sierra (2000) analizan, desde la perspectiva del marco conceptual de la normativa internacional, la contabilidad del impuesto sobre beneficios y sus principales alternativas.

Nos obstante, la normativa internacional introduce una variante en el procedimiento de cálculo del método de la deuda, el basado en el balance de situación¹³ procedente de los SFAS 96 y 109 de la normativa americana. Esta metodología consiste en determinar las diferencias temporales a través de los valores fiscales y contables del balance y no a través de la cuenta de resultados. Esto supone una extensión de las diferencias temporales (timing differences) a diferencias temporarias (temporary differences), que son aquellas que se producen entre la valoración contable y fiscal de los activos y pasivos, repercutiendo en el resultado posteriormente (García-Olmedo, 1997).

Estas diferencias entre la valoración contable y fiscal de los activos y pasivos pueden ser de dos tipos:

- Diferencias temporarias imponibles: suponen cantidades que serán fiscalmente imponibles en el futuro. Se trata, pues, de diferencias que revertirán como positivas.
- Diferencias temporarias deducibles. Suponen cantidades que serán deducibles fiscalmente en el futuro y que, por tanto, revertirán como negativas.

Así, podemos establecer que todas las diferencias temporales son temporarias pero, además, serán también diferencias temporarias las surgidas cuando (NIC 12 rev., párr. 18):

¹³ En García-Olmedo (2002, p. 932-935) podemos ver algunas reflexiones entorno a la aplicabilidad del enfoque del balance de la normativa internacional.

- a) Se distribuye el coste de una combinación de negocios (fusión), calificada como adquisición, entre los activos y pasivos identificables, adquiridos tomando como referencia sus valores razonables, pero tal ajuste no tiene efectos fiscales.
- b) Se revalorizan contablemente los activos, pero no existe un ajuste similar a efectos fiscales.
- c) Aparece en la consolidación de los estados financieros un fondo de comercio positivo o negativo.
- d) La base fiscal de un activo o un pasivo, en el momento de ser reconocido por primera vez, difiere de su importe inicial en libros, como ocurre en el caso de una empresa que se beneficia de subvenciones oficiales no imponibles relativas a activos.
- e) El importe en libros de las inversiones en empresas dependientes, sucursales y asociadas, o el de la participación en negocios conjuntos, difiere de su base fiscal.

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 su recuperación o pago, según la normativa fiscal vigente o a punto de aprobarse en el momento de elaboración de los estados financieros.

No obstante, también se pueden generar activos por impuestos diferidos como consecuencia de:

- Bases imponibles negativas pendientes de compensación.
- Otros créditos fiscales pendientes de compensación.

Con el enfoque del balance, el gasto devengado por el impuesto se obtiene por la suma del impuesto corriente (cuota líquida del Impuesto sobre Sociedades) y la variación neta de los saldos de los activos y pasivos por impuestos diferidos.

La NIC 12, sin perjuicio de la aplicación del principio de prudencia en la contabilización de activos por impuestos diferidos, adopta el reconocimiento total de todas las diferencias temporarias con las siguientes excepciones:¹⁴

- ▶ Pasivos por impuestos diferidos surgidos de un fondo de comercio positivo cuya amortización no sea fiscalmente deducible.
- ▶ Activos por impuestos diferidos surgidos de un fondo de comercio negativo tratado como ingreso a distribuir, estando fiscalmente exento.
- ▶ Activos o pasivos por impuestos diferidos surgidos en el reconocimiento inicial de un activo o pasivo como consecuencia de una transacción que no sea una fusión y que en el momento de realizarla no hubiera afectado al resultado contable ni al fiscal (por ejemplo en el caso de un activo por el que se ha recibido una subvención oficial de capital).

¹⁴ En la versión original de la NIC en 1979 se daba la alternativa del reconocimiento parcial.

Teniendo en cuenta estas excepciones, podemos observar que la mayoría de diferencias temporarias que no son temporales, no originan cambios sustanciales en el reconocimiento de activos y pasivos fiscales.

Por otro lado, también puede generarse un activo por impuestos diferidos en el caso de pérdidas fiscales que sean factibles de compensación para el pago del impuesto corriente o permitan recuperar cuotas satisfechas en ejercicios anteriores.

La limitación que establece la aplicación del principio de prudencia al reconocimiento de los activos por impuestos diferidos es que se contabilizarán “en la medida en que resulte probable que la empresa disponga de ganancias fiscales futuras contra las que cargar las deducciones por diferencias temporarias” (NIC 12 rev., párr. 24).

Otras peculiaridades de la contabilización del impuesto sobre beneficios según la NIC 12 las pondremos de manifiesto en el próximo apartado al ver las principales diferencias con la normativa aplicable en nuestro país.

En definitiva, el enfoque del balance propuesto por la normativa internacional es más complejo, ya que supone la elaboración de un balance fiscal con los valores o bases fiscales de los activos y pasivos, y un balance contable con las valoraciones contables.

1.2.3. LA NORMATIVA ESPAÑOLA EN EL ÁMBITO DE LA UNIÓN EUROPEA.

Con motivo de la incorporación de España en la Unión Europea se produce un cambio importante en la relaciones entre la contabilidad y la fiscalidad en pos de la separación de ambos ámbitos. La aplicación de las directivas comunitarias supuso la reforma de la legislación mercantil a finales de los ochenta y un nuevo Plan General Contable en el inicio de los noventa. Unos años más tarde, en 1995, la reforma de la Ley del Impuesto sobre Sociedades dio continuidad a todos estos cambios.

La Comunidad Europea, creada en 1957 con el Tratado de Roma, inició una política de armonización contable en la década de los setenta tratando de conseguir la comparabilidad de la información financiera de las empresas europeas. Así, podemos distinguir tres etapas fundamentales en este proceso, cuyos aspectos más destacados quedan resumidos en el cuadro 1.1.

Como podemos apreciar, en el proceso armonizador de la Unión Europea, finalmente, se ha optado por la aproximación a la normativa contable emitida por el IASB. Así, con fecha 13 de octubre de 2003 y mediante el Reglamento 1725/2003, la Comisión de las Comunidades Europea adopta las Normas Internacionales de Contabilidad emitidas por dicho organismo.¹⁵

¹⁵ Con la excepción de las NICs 32. *Instrumentos financieros: presentación e información a revelar* y 39. *Instrumentos financieros: reconocimiento y valoración*, aunque posteriormente se inserta la NIC 39 mediante la modificación del citado reglamento en noviembre de 2004 (Reglamento CE nº 2086/2004).

Cuadro 1.1. El proceso de armonización contable en la Unión Europea

<p>Primera Etapa (1970-1990): Armonización de alcance limitado dentro del marco legal europeo. Directivas del Derecho de Sociedades Comunitario.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • IV Directiva: regulación de las cuentas anuales (1978). • VII Directiva: regulación de las cuentas consolidadas (1983). • VIII Directiva: habilitación de las personas encargadas de la auditoría legal de las cuentas anuales (1984).
<p>Segunda Etapa (1990-2000): Estancamiento y posterior búsqueda de una armonización internacional amplia. Comunicaciones de la Comisión de las Comunidades Europeas.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Comunicación de la Comisión: Armonización Contable: Una Nueva Estrategia de cara a la Armonización Internacional (1995). • Documento del Comité de Contacto: Análisis de la conformidad entre las Normas Internacionales de Contabilidad y las Directivas comunitarias sobre cuentas (1996). • Plan de Acción para Mejorar el Mercado Único de Servicios Financieros (1999). • Otros trabajos de compatibilidad entre las NIC y las directivas (1997, 1998 y 1999). • Comunicación de la Comisión: Estrategia de la información financiera en la Unión Europea: el camino a seguir (2000).
<p>Tercera Etapa (A partir de 2002): Aceptación de las Normas Internacionales e introducción de las mismas en el marco legal europeo. Reglamento Europeo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Reglamento sobre la aplicación de las normas del IASC (2002). • Acuerdo de convergencia FASB-IASB (2002). • Reglamento por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad (2003). • Reglamentos en los que se modifican e insertan algunas Normas Internacionales de Contabilidad (2004 y 2005). • Plan de Mejora de la auditoría que propone exigir las Normas Internacionales de Auditoría (ISA, International Standards of Auditing) (2005).

Fuente: Reformado de Brusca Alijarde et al., 2004, pp. 36 y 37: Instrumentos legales utilizados en cada etapa de la armonización contable europeas.

Esta aplicación de las Normas Internacionales afecta en primer lugar a la información consolidada de las empresas cotizadas, a partir del 1 de enero de 2005. Para el resto de empresas se espera una adaptación progresiva empezando por las empresas cotizadas, considerándose también la posibilidad de una contabilidad simplificada para las pequeñas y medianas empresas¹⁶ en la que para registrar el impuesto sobre sociedades se adopta el método de la cuota a pagar.

En lo que a la aplicación del método del efecto impositivo se refiere, el procedimiento de cálculo adoptado en España es el basado en la cuenta de resultados. Consideramos que, a efectos prácticos, no hay una gran diferencia entre este procedimiento y el propuesto por la normativa internacional, siendo en todo caso más exigente y complejo el basado en el balance ya que supone una valoración contable y otra fiscal de los activos y pasivos.

En esta misma línea se pronuncia el Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España cuando establece que el enfoque del balance propuesto por la NIC/NIIF 12 “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 cobertura teórica al reconocimiento de impuestos diferidos derivados de las combinaciones de negocios” (ICAC, 2002, p. 272).

En realidad, con ambos enfoques se llega al mismo gasto contable por el impuesto, estando la diferencia en el proceso de liquidación seguido. Con el

¹⁶ Régimen Simplificado de la Contabilidad aprobado por el Real Decreto 296/2004 aplicable a empresas que reúnan dos de los requisitos: activo no superior a 1 millón de euros, importe neto de la cifra de negocios inferior a 2 millones de euros y número medio de trabajadores no superior a 10.

enfoque basado en la cuenta de resultados primero se calcula el gasto contable (a partir del resultado contable ajustado) y la diferencia de éste con la cantidad a pagar a la Hacienda supone los impuestos anticipados o diferidos. En el enfoque del balance, primero se calcula la tributación diferida según las diferencias temporarias entre los valores contables y fiscales, a lo que añadiendo la cantidad a pagar a la Hacienda nos dará el gasto contable por el impuesto sobre beneficios.

A pesar de ser conceptualmente más avanzado el enfoque del balance, entendemos que no está claro que la mayor información que pueda suponer, compense las dificultades que añade. Pero además, debemos tener en cuenta que la aplicación en España del método del efecto impositivo basado en el resultado ha sido frecuentemente criticado por su complejidad y que, según los estudios que se han realizado en los últimos años sobre su puesta en práctica por parte de las empresas, destaca su incorrecta aplicación. Partiendo de la base de que el enfoque del resultado es más sencillo que el del balance debemos pensar que en España todavía no estamos preparados para aplicar el enfoque de la Normativa Internacional, siendo más acorde su aplicación en aquellos países que cuenten con una larga tradición en la aplicación del método del efecto impositivo, ya que para nosotros esta metodología es relativamente reciente.

Otras diferencias destacables de la normativa española con la normativa internacional son las siguientes:

- ✓ La normativa internacional da la posibilidad de compensar los activos y los pasivos fiscales, opción que no se permite en la normativa española.

- ✓ En la normativa española, a la hora de reconocer los activos por impuestos anticipados, se pone en duda su recuperación futura en el caso de tener pérdidas habitualmente o esperar que se produzca en más de 10 años. En la normativa internacional no se establece criterio temporal y se contabilizarán cuando resulte probable que se disponga de ganancias fiscales futuras.

- ✓ Los créditos por pérdidas fiscales a compensar sólo se deben contabilizar cuando se produzcan como consecuencia de un hecho no habitual en la gestión de la empresa, cuyas causas hayan desaparecido en el momento de su reconocimiento y se prevean beneficios fiscales como para compensarlas en el plazo máximo previsto en la legislación fiscal. La normativa internacional dice que deben contabilizarse sólo en la medida en que sea probable la disponibilidad de ganancias fiscales futuras para su compensación, siendo posible entre otros casos, cuando existan diferencias temporarias imponibles pendientes de reversión.

Además, la normativa internacional considera la posibilidad de recuperar impuestos pagados en ejercicios anteriores, lo que no es admisible con la normativa fiscal española, de tal forma que, cuando se produzcan pérdidas fiscales que permitan esta recuperación, se debe contabilizar como un activo fiscal.

- ✓ Hasta el ejercicio 2001 sólo se contabilizan las deducciones y bonificaciones aplicadas. A partir de 2002, en consonancia con la normativa internacional se pueden registrar créditos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicación.¹⁷

¹⁷ Resolución del ICAC de 15 de marzo de 2002.

- ✓ En la valoración de los créditos y débitos fiscales se aplica el tipo de gravamen correspondiente al ejercicio y en las empresas de reducida dimensión el correspondiente al primer tramo (el 30 %), aunque cabe la posibilidad de dotar una provisión si de la estimación de la situación global del efecto impositivo de la empresa se derivase una mayor deuda por el impuesto. En la normativa internacional se utilizan los tipos impositivos aprobados o que estén a punto de aprobarse en la fecha de cierre del balance y, cuando se apliquen diferentes tipos según los niveles de ganancia fiscal, se utilizarán los tipos medios que se espere aplicar al beneficio o pérdida fiscal en los ejercicios en que reviertan las diferencias.

Una última cuestión importante a tener en cuenta y en la que sí coinciden ambas normativas es la imposibilidad de actualizar financieramente los activos y pasivos fiscales, ya que en la normativa española no se contempla esta posibilidad mientras que en la normativa internacional se prohíbe expresamente.

Como resumen, podríamos afirmar que según el PGC, el Impuesto sobre Sociedades se contabiliza como un gasto según el método del efecto impositivo en su modalidad de deuda, llevando a cabo un seguimiento individualizado de las diferencias temporales que son reconocidas parcialmente en base al principio de prudencia.

1.3. LA NORMATIVA FISCAL: CÁLCULO DEL RESULTADO FISCAL O BASE IMPONIBLE

Teniendo en cuenta que el estudio empírico que realizamos en la sección segunda abarca el período comprendido entre 1990 y 2002, es importante conocer los aspectos más destacados de la normativa fiscal vigente en cada momento, para poder entender cuáles son las causas fundamentales de diferencias entre la normativa contable y la fiscal.

Así, tomaremos como principal referencia la normativa fiscal desarrollada por la Ley 43/1995 del Impuesto sobre Sociedades, que supuso la respuesta en la tributación de sociedades a las reformas de la legislación mercantil y del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas llevadas a cabo en años anteriores. Sobre esta base, trataremos de revisar los principales cambios producidos con esta reforma y también trataremos de recoger los últimos cambios acaecidos.

La Ley 43/1995, de aplicación a los períodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 1996 y su Reglamento,¹⁸ que más que desarrollar la Ley la complementa, no suponen un cambio radical en la estructura del impuesto que se venía aplicando anteriormente y, simplemente, reconoce de forma explícita que la base imponible se obtiene a partir del 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 (LIS, art. 10.3). En la anterior normativa, aunque no se hiciera referencia al resultado contable sino a la suma

¹⁸ Real Decreto 537/1997, de 14 de abril, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

algebraica de los rendimientos y de los incrementos y disminuciones de patrimonio, en la práctica también se partía de éste para determinar la base imponible.

No obstante, debemos tener en cuenta que la normativa que regula el Impuesto sobre Sociedades ha experimentado importantes modificaciones desde su entrada en vigor que se han ido recogiendo en diferentes textos legales, por lo que se ha tratado de integrar en un único cuerpo normativo todas las disposiciones que afectan a este tributo mediante la reciente aprobación del Real Decreto Legislativo 4/2004, que supone un texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades. Por lo tanto, normalmente nos referiremos a la Ley del Impuesto sobre Sociedades (LIS), aunque en la actualidad el impuesto esté regulado por el Texto Refundido (TRLIS), siendo ésta la referencia cuando hablemos de los artículos que están actualmente en vigor.

1.3.1. OBTENCIÓN DEL IMPUESTO A PAGAR

La renta gravada por el impuesto sobre beneficios, normalmente,¹⁹ se calculará ajustando el resultado contable según las normas recogidas en la ley del impuesto, siguiendo el esquema liquidatorio del cuadro 1.2.

¹⁹ Base imponible determinada por el método de estimación directa. La ley también puede determinar la aplicación a ciertos sectores del método de estimación objetiva mediante la aplicación de signos, índices o módulos y, subsidiariamente, el método de estimación indirecta (art. 10 TRLIS).

Cuadro 1.2. Liquidación del Impuesto sobre Sociedades

RESULT. CONTABLE ANTES DE IMPUESTOS	
+ Gastos no deducibles	} Diferencias entre el resultado contable y el fiscal
- Gastos deducibles fiscalmente	
+ Ingresos no computados	
- Ingresos no computables	
RESULTADO FISCAL O BASE IMPONIBLE	
× Tipo impositivo (0,35 normalmente) ²⁰	
CUOTA ÍNTEGRA BRUTA	
- Deducciones por doble imposición	} Internacional Dividendos
CUOTA ÍNTEGRA AJUSTADA	
- Bonificaciones	
CUOTA LÍQUIDA	
- Deducción por inversiones	
CUOTA EFECTIVA	
- Retenciones y pagos a cuenta	
CUOTA DEL EJERCICIO (A PAGAR)	
(Cuenta 4752 HPA por ISS)	

1.3.2. DIFERENCIAS ENTRE RESULTADO CONTABLE Y FISCAL

La ley 43/1995, en su artículo 10.3, establece que el resultado fiscal o base imponible se determinará a partir del resultado contable, que será

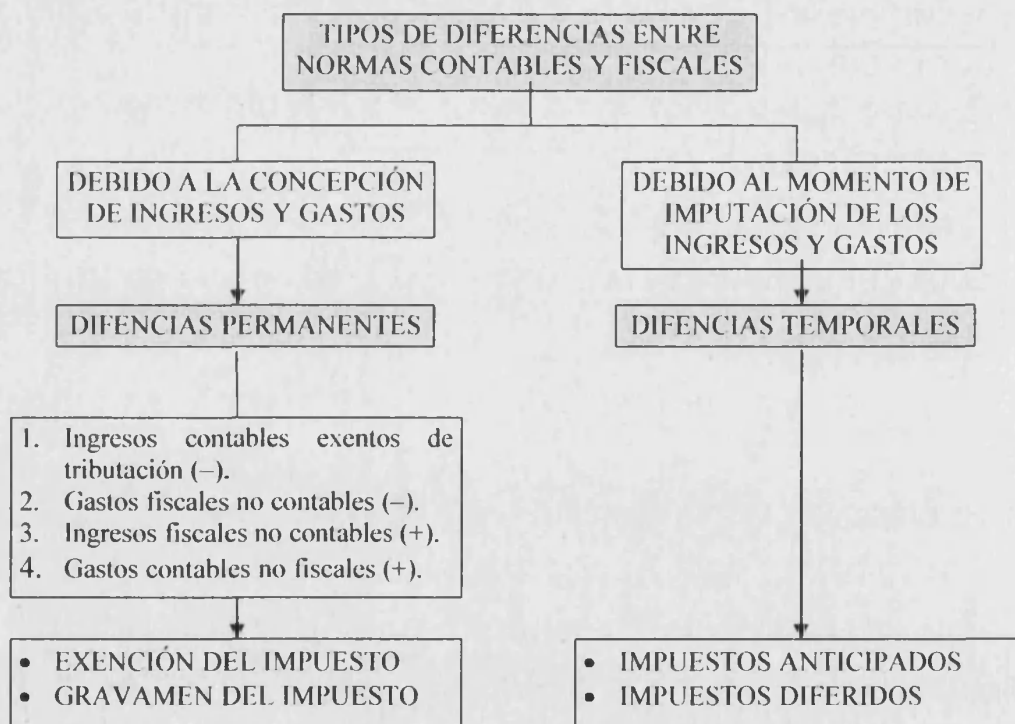
²⁰ 30% para las empresas de reducida dimensión (PYMES) en los primeros 90.151,81 euros de base imponible.

corregido o ajustado según los preceptos establecidos en esta Ley.²¹ Esta circunstancia origina la aparición de diferencias entre ambas magnitudes (resultado contable y resultado fiscal), que pueden ser de dos tipos:

- ➔ Diferencias permanentes.
- ➔ Diferencias temporales.

A continuación nos vamos a centrar en el estudio de ambos tipos de diferencias cuyo esquema queda reflejado en el cuadro 1.3.

Cuadro 1.3. Diferencias entre contabilidad y fiscalidad



²¹ En Corona Romero (2002) se hace un análisis de cómo puede verse afectada la definición actual de base imponible del ISS con los cambios en la contabilidad para su adaptación a la normativa internacional.

1.3.2.1. Diferencias permanentes

Son las originadas por los distintos conceptos de ingresos y gastos en el ámbito contable y fiscal, que por tanto no revertirán en períodos subsiguientes. Pueden ser debidas a:

1. Ingresos contables exentos de tributación.

Antes de la reforma se producían fundamentalmente como consecuencia de ingresos extraordinarios obtenidos en la venta de inmovilizados, no computables a efectos fiscales por haber sido reinvertido el importe de la venta. Con la reforma este incentivo fiscal quedó restringido a las empresas de reducida dimensión (art. 127 LIS),²² siendo a partir de entonces la principal causa de este tipo de diferencias permanentes las plusvalías exentas de tributación por depreciación monetaria (art. 15.11 LIS).

2. Gastos fiscales no contables.

Este tipo de diferencias permanentes se ha producido normalmente como consecuencia de lo que se ha dado en llamar desde el punto de vista fiscal como operaciones vinculadas (art. 16 LIS y art. 39 de la antigua ley). Tal sería el caso de los intereses devengados por préstamos de accionistas a la sociedad, que se entienden fiscalmente remunerados.

3. *Ingresos fiscales no contables.*

También suele darse en determinadas operaciones vinculadas (que no sean de activos amortizables) acordadas sin contraprestación o por una inferior a los precios de mercado, teniendo que computarse fiscalmente a precios de mercado.

4. *Gastos contables no fiscales.*²³

Comunes a todo el período podemos citar las multas y sanciones, los donativos y liberalidades,²⁴ el propio impuesto sobre sociedades y, con anterioridad a la reforma, la amortización del fondo de comercio y los derechos de traspaso, la participación de los administradores por encima del 10 % en el beneficio empresarial y los gastos y pérdidas de ejercicios anteriores,²⁵ son los más destacados.

Con la reforma también se incorpora un nuevo concepto de gasto no deducible fiscalmente cuando está relacionado con paraísos fiscales, salvo que la empresa “pruebe que el gasto devengado responde a una operación o transacción efectivamente realizada” (art. 14.1, g) LIS).

²² En 1999 desaparece también este incentivo fiscal para las empresas de reducida dimensión y en su lugar se permiten las amortizaciones aceleradas de estos bienes.

²³ Art. 14 de la LIS y 125 de la antigua ley.

²⁴ Con la reforma se excluyen del campo de las liberalidades los gastos por relaciones públicas con clientes o proveedores, los que con arreglo a los usos y costumbres se efectúen respecto al personal de la empresa y los realizados para promocionar, directa o indirectamente, la venta de bienes y prestación de servicios (art. 14.1, e) LIS). Además, en el art. 14.2 se admite una categoría de donativos deducibles.

²⁵ La Ley 43/1995 rompe con el principio de estanqueidad de ejercicios no estando este concepto entre la lista de gastos no deducibles para corregir el resultado contable.

Estos cuatro tipos de diferencias permanentes se pueden agrupar en dos bloques diferenciados:

- ▶ Aquellas de *CARÁCTER POSITIVO*, que se adicionan al resultado contable para la obtención de la base imponible (3 y 4).
- ▶ Aquellas de *CARÁCTER NEGATIVO*, que se deducen del resultado contable para la obtención de la base imponible (1 y 2).

Así, como norma general (NV 16 del PGC), el importe a contabilizar por el Impuesto sobre Sociedades devengado en el ejercicio se calculará realizando las siguientes operaciones (cuadro 1.4):

- Se obtendrá el *resultado contable ajustado*, que es el resultado económico antes de impuestos del ejercicio más o menos las *diferencias permanentes* que correspondan al mismo.
- Se calculará el importe del *impuesto bruto* aplicando el tipo impositivo correspondiente al ejercicio sobre el *resultado contable ajustado*.
- Finalmente, del importe del *impuesto bruto*, según sea positivo o negativo, se restará o sumará, según el caso, el de las deducciones y bonificaciones en la cuota, para obtener el *impuesto sobre Sociedades devengado*.

CUADRO 1.4. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES DEVENGADO EN EL EJERCICIO

Resultado económico antes de impuestos + Diferencias permanentes positivas – Diferencias permanentes negativas
Resultado contable ajustado × Tipo impositivo
Impuesto bruto ± Deducciones y bonificaciones
Impuesto sobre Sociedades devengado (Cuenta 630)

Como criterio particular, el ICAC establece que cuando las diferencias permanentes den lugar a una minoración del gasto devengado por ISS, tal reducción podrá ser objeto de periodificación en las cuentas anuales.

1.3.2.2. Diferencias temporales

Son las que se originan por los distintos momentos de imputación temporal de un mismo gasto o ingreso contablemente y fiscalmente. Por tanto, surgen en un determinado ejercicio, para desaparecer en ejercicios posteriores cuando tenga lugar su reversión.

Estas diferencias provocan la aparición de activos y pasivos fiscales en el balance de situación, como consecuencia de su *efecto impositivo* (tipo impositivo multiplicado por la diferencia temporal), originando impuestos anticipados o diferidos fiscalmente con relación a su devengo contable (Cuadro 1.5).

CUADRO 1.5. EFECTO IMPOSITIVO DE LAS DIFERENCIAS TEMPORALES

DIFERENCIAS TEMPORALES	AUMENTOS	DISMINUCIONES
Origen en el ejercicio	Impuestos anticipados	Impuestos diferidos
Origen en ejercic. anteriores	Imp. difer. revertidos	Imp.antic. revertidos

Las diferencias temporales darán lugar a ajustes en el resultado contable antes de impuestos para así obtener la base imponible.

Por otro lado, no podrán compensarse los impuestos anticipados con los diferidos, ni aun habiéndose producido en el mismo ejercicio, contabilizándose por separado en las cuentas 4740 *Impuesto sobre beneficios anticipado* (cuenta deudora) y 479 *Impuesto sobre beneficios diferido* (cuenta acreedora).

1.3.2.2.1. Tipos de diferencias temporales

Tal y como ha quedado expuesto en el cuadro 1.5, las diferencias temporales pueden originar impuestos anticipados e impuestos diferidos debido, fundamentalmente, a las operaciones que vamos a repasar a continuación.

A) Diferencias que originan **impuestos anticipados**. En el ejercicio en que surgen se suman al *resultado contable ajustado* para obtener la base imponible, restándose en el ejercicio de su reversión.

EN ORIGEN \Leftrightarrow IMPUESTO DEVENGADO < CUOTA A PAGAR
A LA REVERSIÓN \Leftrightarrow IMPUESTO DEVENGADO > CUOTA A PAGAR

Este tipo de diferencias pueden ser debidas a:

A1) *Ingresos computados fiscalmente con anterioridad a su devengo contable:*

Antes de la reforma se producían fundamentalmente por las siguientes operaciones:

- Subvenciones de capital que financiaban activos no amortizables o con una vida útil superior a 10 años, plazo máximo para su reconocimiento fiscal.

- Operaciones de “sale and lease-back”, con beneficios en la operación de venta de los activos que posteriormente serán objeto

de lease-back y que contablemente no se reconocían hasta su amortización futura.

- Las donaciones recibidas, diferidas contablemente para imputarlas a varios ejercicios.

Tras la reforma, solamente se mantiene esta última diferencia variando su cuantificación del valor a efectos del Impuesto sobre Donaciones y Sucesiones, al valor de mercado (art. 15.2 LIS).

A2) Gastos contables considerados fiscalmente en ejercicios posteriores.

Los principales antes de la reforma eran los originados por las siguientes operaciones:

- Valoración del consumo de existencias según el procedimiento LIFO, cuando fiscalmente sólo eran admitidos el PMP y el FIFO.
- Provisiones para insolvencias de deudores y demás correcciones valorativas dotadas a efectos contables por encima de las admitidas fiscalmente.
- Amortizaciones contabilizadas por encima de los máximos establecidos fiscalmente.²⁶

²⁶ Esta práctica podía ocasionar problemas en ejercicios posteriores al no admitirse como fiscalmente deducible una amortización que había sido contabilizada en ejercicios anteriores. El

- Aportaciones a fondos internos de pensiones, contabilizadas según devengo, mientras que fiscalmente no son deducibles hasta el pago de la pensión.

- Diferencias en los criterios de amortización de los gastos de investigación y desarrollo.

- Diferencias negativas de cambio devengadas contablemente pero que fiscalmente no son consideradas como gasto deducible.

Tras la reforma se mantienen como operaciones que originan diferencias las provisiones para insolvencias, recortando los plazos de morosidad total de 24 a 12 meses en principio y a 6 posteriormente (art. 12.2 LIS), las amortizaciones por encima de los máximos fiscales (art. 11 LIS) y las aportaciones a los fondos internos de pensiones (art 19.5 LIS), aunque esta última desaparecerá como diferencia en la mayoría de las empresas como consecuencia de la externalización de los fondos de pensiones por parte de las empresas.

Precisamente, en relación con el tema de las pensiones, en las entidades bancarias ha sido habitual en los últimos años que en virtud de lo dispuesto en la Norma 13ª-4 de la Circular 4/1991 del Banco de España, se constituya un fondo (provisión) con cargo a reservas de libre disposición y al correspondiente

rigor con el que se aplicaban en la antigua legislación los principios de devengo, inscripción contable e independencia de ejercicios, suponía no admitir la deducibilidad de un gasto, deducible fiscalmente por naturaleza ese ejercicio, porque en él no se había contabilizado y tampoco era deducible en el ejercicio en que se había contabilizado por sobrepasar los límites fiscales. La reforma fiscal rompe con este principio de estanqueidad de ejercicios.

impuesto anticipado, para cubrir los compromisos adquiridos con el personal jubilado anticipadamente (prejubilaciones) en ese ejercicio, hasta la fecha en que las prestaciones por jubilación fuesen efectivas. Esta práctica hará que todos los años aparezca un resultado contable mayor al real²⁷ y que estemos ante lo que podríamos llamar una diferencia temporaria, ya que afectará al balance pero no habrá pasado por la cuenta de resultados.

B) Diferencias que originan **impuestos diferidos**. En el ejercicio en que surgen se restan del *resultado contable ajustado* para obtener la base imponible, sumándose en el ejercicio de su reversión.

EN ORIGEN ⇔ IMPUESTO DEVENGADO > CUOTA A PAGAR
A LA REVERSIÓN ⇔ IMPUESTO DEVENGADO < CUOTA A PAGAR

Este tipo de diferencias pueden ser debidas a:

B1) *Ingresos computados fiscalmente con posterioridad a su devengo contable.*

Los más destacados antes de la reforma son los siguientes:

- Ingresos derivados de las ventas a plazos que fiscalmente pueden tributar en proporción a los cobros.²⁸

²⁷ Esta operatoria contable se da fundamentalmente en el período 1998-2002 indicándose tal circunstancia en los informes de auditoría sin que suponga ninguna salvedad ni excepción.

²⁸ La Disposición Final séptima del PGC derogada por la Ley 43/1995, en su punto 4 establecía que "los ingresos no podrán computarse fiscalmente en ejercicio posterior a aquél en que se reflejen contablemente, bien a través de la cuenta de pérdidas y ganancias, bien a través de un

- Intereses devengados en títulos emitidos al descuento y otros de rentabilidad implícita que tributan cuando vencen o se venden los títulos.

Tras la reforma se siguen produciendo diferencias como consecuencia de las operaciones de venta a plazos (art. 19.4 LIS) pero además aparece una nueva diferencia que va a ser de suma importancia como consecuencia del diferimiento fiscal durante siete años de los beneficios obtenidos en la enajenación de activos fijos conectadas a una reinversión posterior (art 21 LIS),²⁹ que antes de la reforma estaban exentos de tributación.

B2) Gastos considerados fiscalmente con anterioridad a su devengo contable.

Podemos destacar antes de la reforma las siguientes operaciones:³⁰

- Las cuotas de arrendamiento financiero, cumpliendo determinadas condiciones, son deducibles en su totalidad,

aumento de la cuenta de fondos propios, salvo que una disposición fiscal establezca lo contrario”, estableciéndose como caso particular el de las ventas a plazos.

²⁹ Artículo derogado por la Ley 24/2001 de 27 de diciembre transformando el diferimiento de impuestos en una deducción del 17 % en la cuota íntegra. En 2003 la deducción se sube al 20 %.

³⁰ La ya citada Disposición Final séptima del PGC, en su punto 2 establecía que “los gastos no resultarán deducibles fiscalmente en ejercicio anterior a aquél en que se imputan contablemente en la cuenta de pérdidas y ganancias, salvo que una disposición fiscal establezca lo contrario. En particular resultarán deducibles las partidas que seguidamente se citan, aún cuando no hubieran sido cargadas a la cuenta de pérdidas y ganancias:

a) Las cuotas de arrendamiento financiero

b) Las cuotas correspondientes a sistemas de amortización aprobados por disposiciones fiscales que exceptúan el requisito de efectividad”.

mientras que contablemente el bien arrendado normalmente se amortizará en un plazo superior al del contrato de leasing.

- Las amortizaciones aceleradas autorizadas fiscalmente, que contablemente se realizarán de forma sistemática y en función de la vida útil del bien.

Después de la reforma fiscal las cuotas de leasing siguen siendo motivo de diferencia, pero ahora se establece un límite a la deducibilidad en la parte de la cuota correspondiente a la recuperación del coste del bien,³¹ mientras que lo establecido para las amortizaciones aceleradas sigue siendo válido (art. 11 LIS).

Además de todas estas consideraciones generales, también tenemos que tener en cuenta con respecto a las diferencias temporales, las siguientes normas contables en relación a la aplicación del principio de prudencia, establecidas en la Resolución del ICAC de 30 abril de 1992, modificada el 9 de octubre de 1997 y modificada nuevamente el 15 de marzo de 2002, aunque estas cuestiones se mantienen de la misma forma:

- Los impuestos diferidos deberán contabilizarse siempre.
- Sólo se contabilizarán los impuestos anticipados cuya realización futura esté razonablemente asegurada.

³¹ El duplo del coeficiente de amortización lineal según tablas oficialmente aprobadas, multiplicándolo a su vez por 1,5 en las empresas de reducida dimensión (art. 128 LIS reordenado en el TRLIS en el art. 115).

- 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 reversión se va a producir en un plazo superior a los 10 años desde la fecha de cierre del ejercicio.
 - Cuando se trate de sociedades que estén teniendo pérdidas habitualmente, por lo que no se pueda prever razonablemente su reversión.
- Excepcionalmente se podrán contabilizar los impuestos anticipados aun superando el plazo de 10 años cuando:
 - Existan impuestos diferidos por importe mayor o igual al de los impuestos anticipados.
 - El plazo de reversión de esos impuestos diferidos sea igual al de los impuestos anticipados.

1.3.3. LAS DEDUCCIONES Y BONIFICACIONES DE LA CUOTA

En la revisión que se hace en 2002 de la ya citada Resolución del ICAC se produce una modificación muy importante en el tratamiento contable de las deducciones y bonificaciones de la cuota. El criterio general hasta ese momento consistía en reducir el gasto devengado por Impuesto sobre Sociedades en el importe de las deducciones y bonificaciones *aplicadas* en la declaración del ejercicio.

Tras la revisión realizada en 2002 también pueden ser objeto de registro contable las deducciones y bonificaciones no aplicadas en la declaración del ejercicio, siempre y cuando no existan dudas razonables de que se podrán aplicar en futuros ejercicios. El derecho de aplicación futura del incentivo fiscal se contabilizará en las cuentas 4742/4744 *Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicación a c.p./l.p.*

Esta circunstancia supone un cambio muy importante en la concepción del impuesto devengado y por ende del resultado contable, ya que se podrá reducir el gasto por Impuesto sobre Sociedades como consecuencia de la contabilización de las deducciones y bonificaciones que esperamos aplicar en el futuro.

El efecto puede ser aun más notable en el ejercicio 2002 ya que pueden estar pendientes de aplicación deducciones y bonificaciones de años anteriores, pudiendo contabilizarse de forma automática ese ejercicio.

También debemos tener en cuenta que puede ser objeto de periodificación con criterios razonables, la reducción del gasto devengado por el impuesto derivada de las deducciones y bonificaciones en la cuota, en correlación con la amortización del activo que las originó.

Desde el punto de vista fiscal podemos hablar de dos tipos de deducciones; las que pretenden evitar la doble imposición, nacional e internacional y las que tienen el propósito de incentivar la realización de determinadas actividades económicas.

Los incentivos fiscales con que tradicionalmente han contado las empresas han estado relacionados con aquellas actividades cuya realización en cada momento y, dependiendo de la coyuntura económica, se ha querido fomentar desde los organismos públicos. De esta forma, la LIS, por medio de su Disposición Final 9ª, habilita a la Ley de Presupuestos Generales del Estado para establecer los incentivos fiscales más convenientes en cada momento, de ahí que muchas de las deducciones se hayan ido incorporando mediante diferentes leyes.

Mientras que las deducciones para evitar la doble imposición han gozado de continuidad durante todo el período estudiado, hay dos tipos de deducciones por incentivos que desaparecen tras la reforma fiscal:

- ▶ Las tradicionales deducciones por creación de empleo se restringen en principio (primer período impositivo finalizado después del 9 de junio de 1996) a la contratación indefinida de personas mayores de 45 años o con minusvalías, fijándose en 1 millón de pesetas por cada trabajador adicional.³² Al ejercicio siguiente se redujo a 800.000 pesetas y solamente para trabajadores minusválidos.³³

- ▶ La deducción por inversiones en activos fijos nuevos que, aunque la propia Ley 43/1995, en su Disposición Adicional 12ª la mantiene para el ejercicio 1996 con un porcentaje del 5 %, desaparece posteriormente.

También gozaban de deducción anteriormente la suscripción de valores mobiliarios cotizados en Bolsa y las inversiones en programas de investigación

³² Real Decreto Ley 7/1996.

³³ Ley 66/1997. La Ley 46/2002 elevó la deducción a 6.000 euros para los períodos iniciados a partir del 1 de enero de 2003.

y desarrollo, en empresas exportadoras y en empresas editoriales, principalmente.

Tras la reforma, siguen siendo deducibles las actividades relacionadas con la investigación y el desarrollo, las actividades de exportación y las inversiones en la edición de libros junto con las inversiones en bienes de interés cultural y las producciones cinematográficas, pero además, mediante diferentes leyes se han ido incorporando otras como:

- ✓ Deducción por actividades de innovación tecnológica (Ley 55/1999).³⁴
- ✓ Deducción por contribuciones empresariales a planes de pensiones o mutualidades de previsión social (Ley 24/2001).
- ✓ Deducción por reinversión de beneficios extraordinarios (Ley 24/2001).
- ✓ Deducción por gastos de formación profesional (Ley 43/1995, ampliando su marco el Real Decreto-Ley 3/2000).
- ✓ Deducción por inversiones medioambientales (Real Decreto-Ley 2/2003).
- ✓ Deducción por inversiones en sistemas de navegación y localización de vehículos (Real Decreto-Ley 2/2003).

³⁴ Esta deducción se hace extensiva a la generación de software avanzado que facilite el acceso de personas discapacitadas a los servicios informáticos mediante el Real Decreto Ley 2/2003.

- ✓ Deducción por adaptación de vehículos para discapacitados (Real Decreto-Ley 2/2003).

- ✓ Deducción por creación de guarderías para los hijos de los trabajadores (Real Decreto-Ley 2/2003).

Todas estas deducciones han sido recopiladas recientemente en el nuevo Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS) de 2004.

De todas ellas, debemos prestar una especial atención, por su repercusión en la mayoría de las empresas, a la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios. Esta deducción, de aplicación en principio para los ejercicios iniciados a partir del 1 de enero de 2002, sustituye el diferimiento durante un plazo de 7 años para la imputación en la base imponible de los beneficios obtenidos en la venta de bienes del inmovilizado ligados a una reinversión posterior (incluso en el año anterior), por una deducción en la cuota íntegra del 17 %.³⁵ Además, las rentas diferidas anteriormente, podían acogerse a la deducción siempre y cuando se revertieran y se integrasen de esta forma en la base imponible. Evidentemente, es de esperar que las empresas apuesten antes por un ahorro de impuestos definitivo aplicando la deducción, que por un aplazamiento de la tributación que es lo que supone la anterior normativa.

Es curioso cómo, una peculiar interpretación por parte de la mayoría de las empresas de la Disposición Transitoria 3ª de la Ley 24/2001, de 27 de

³⁵ Este porcentaje se elevó al 20 % para los ejercicios iniciados a partir de 2003 mediante la Ley 53/2002.

diciembre, hizo que la aplicación de este incentivo fiscal se adelantase al ejercicio 2001.

En relación con esta cuestión, también es preciso comentar que lo que con anterioridad a la reforma fiscal (la exención por reinversión) constituía un diferencia permanente que afectaba directamente al impuesto devengado, en la actualidad se ha convertido en una deducción que, aunque también afecta al impuesto devengado, puede hacer que parezca que las deducciones actuales son más importantes que las de la anterior legislación fiscal, cuando esto antes suponía una exención total en el pago de impuestos y ahora supone una exención parcial.

Finalmente, en cuanto a las bonificaciones, con la reforma fiscal se suprimen las previstas para las Sociedades de Tenencia de Acciones de Sociedades Extranjeras (99 %), para los rendimientos de préstamos y empréstitos destinados a la financiación de inversiones reales (99 %) y para los incrementos de patrimonio puestos de manifiesto en las operaciones autorizadas por la Ley de Fusiones de Empresas (99%), manteniendo la actual normativa las concedidas a las rentas obtenidas en Ceuta y Melilla (50 %), las procedentes de la exportación de producciones audiovisuales españolas (99%), libros, fascículos y elementos homogéneos y las derivadas de la prestación de determinados servicios públicos locales (99 %).

1.3.4. LAS BASES IMPONIBLES NEGATIVAS

Cuando se produce una base imponible negativa, surge un derecho de compensación que, generalmente, puede ejercitar la empresa durante los

ejercicios siguientes. El plazo inicial para esta compensación estaba establecido antes de la reforma fiscal en cinco años, ampliándose con la reforma a siete años en principio y, posteriormente, a diez (a partir del ejercicio 1999) y quince años (a partir del ejercicio 2002) sucesivamente.

Desde el punto de vista contable surge un conflicto entre los principios de devengo y correlación de ingresos y gastos con el de prudencia, a la hora de reconocer el ingreso, o mejor dicho, el menor gasto futuro por el impuesto atribuible a este derecho de compensación.

La cuestión es si reconocer/contabilizar el “crédito por pérdidas a compensar” en el ejercicio en que se produce la pérdida y, por tanto, se devenga el futuro beneficio fiscal (principios de devengo y correlación de ingresos y gastos) o, por el contrario, dada la incertidumbre sobre la posible compensación de tales pérdidas con bases imponibles suficientes de los ejercicios siguientes, deberíamos esperarlos para su reconocimiento al ejercicio en que se produce su compensación efectiva (principio de prudencia).

En el primer caso, la cuenta que recoge el impuesto sobre beneficios devengado funcionaría como un ingreso o como un menor gasto como establece el PGC, contabilizándose a su vez un activo por el “crédito por pérdidas a compensar”.

Con la segunda opción, no se contabilizaría nada en el momento de obtenerse la base imponible negativa y el consiguiente derecho de compensación. Cuando verdaderamente se ejercite fiscalmente tal derecho, entonces se resta del resultado económico antes de impuestos, afectando directamente al impuesto devengado.

El ICAC, en su Resolución inicial de 1992 sobre algunos aspectos de la norma de valoración nº 16, intentó dar respuesta a este problema estableciendo que la base imponible negativa sólo será objeto de registro contable (primera opción) cuando se haya producido como consecuencia de un hecho no habitual en la gestión de la empresa, que las causas que lo originaran hayan desaparecido y que se vayan a obtener beneficios fiscales en el futuro que permitan su compensación. En las revisiones posteriores de 1997 y 2002 se mantienen estas mismas condiciones.

Aunque la primera opción parece que es la excepcional, teniendo en cuenta que la interpretación de esta norma es bastante subjetiva y que los plazos para poder compensar las bases imponibles negativas se han ido ampliado sucesivamente hasta alcanzar el triple del período inicialmente establecido, nos hace pensar que será ésta la opción más seguida por las empresas, dado que en el caso de obtener un mal resultado, la contabilización del derecho de compensación hará que mejore y que, al menos, no sea tan malo.

CAPÍTULO 2

ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES DE DETERMINADAS OPERACIONES RELACIONADAS CON LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

2.1. INTRODUCCIÓN

Dado que en las empresas que van a ser objeto del estudio empírico se han producido determinadas operaciones que producen efectos impositivos, vamos a plantear su tratamiento para así poder comprender los efectos contables y fiscales que pueden provocar.

Concretamente, vamos a hacer un repaso de los principales aspectos contables y fiscales de las fusiones, la consolidación fiscal de los grupos de sociedades, el régimen de transparencia fiscal, los impuestos sobre beneficios pagados en el extranjero y la revalorización de balances de 1996.

2.2. LAS FUSIONES DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS

Los procesos de fusión han sido una constante en la década de los 90, en un intento de adaptar la dimensión y estructura de las empresas españolas a las grandes empresas europeas y estadounidenses, favoreciendo su competitividad. Por este motivo, es conveniente que tengamos presentes cuáles han podido ser los efectos económico-financieros que han producido estos procesos en los Estados Contables.

La fusión es una operación en la que una o varias sociedades se disuelven (sin liquidación) y transfieren a otra, ya existente o nueva, la totalidad de su patrimonio activo y pasivo, atribuyendo a sus accionistas acciones de la sociedad o de la resultante.

Su regulación contable en el ámbito internacional se ha realizado mediante la norma nº 22 del International Accounting Standards Committee (IASC)³⁶ y en el ámbito europeo mediante la Tercera Directiva de la Unión Europea.

En España, los aspectos jurídicos de las fusiones se recogen en los artículos 233 a 251 del Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas, aplicable también a las Sociedades de Responsabilidad Limitada según el art. 94 de la Ley 2/1995 de 23 de marzo, mientras que fiscalmente se establece un régimen especial en la Ley del Impuesto sobre Sociedades,³⁷ artículos 97 a 110.

Desde el punto de vista estrictamente contable, la única regularización existente al respecto en España es el “Borrador de Normas de Contabilidad aplicables a las Fusiones y Escisiones de Sociedades” (BNCFES), publicado en el Boletín Oficial del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (BOICAC) nº 14, de octubre de 1993, que todavía hoy en día no ha sido traducido en norma debido a la gran controversia suscitada por el tema.³⁸

La Ley del Impuesto sobre Sociedades busca una neutralidad fiscal en las operaciones de fusión a través de su Régimen Especial, no integrando en la base imponible del impuesto de las entidades transmitentes, las ganancias y

³⁶ Sustituida en marzo de 2004 por la NIIF 3 «Combinaciones de negocios», por parte del Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (CNIC), recogiendo dicho cambio en el Reglamento (CE) N° 2236/2004, de 29 de diciembre de 2004.

³⁷ Anteriormente al 1 de enero de 1996 era aplicable la Ley 29/1991, de 16 de diciembre, de adecuación de determinados conceptos impositivos a las Directivas y Reglamentos de las Comunidades Europeas, que desarrollaba la Directiva 90/434 de la CEE, de 29 de julio de 1990, relativa al Régimen fiscal común aplicables a las fusiones, escisiones y canjes de activos.

³⁸ Aunque no se haya producido la aprobación definitiva del Borrador, el ICAC ha ratificado los criterios de valoración que recoge en la Consulta sobre “los criterios de valoración aplicables a los distintos elementos patrimoniales de las sociedades que se fusionan” (BOICAC nº 34, julio 1998).

pérdidas de patrimonio de los bienes transmitidos. Esto supone, a su vez, la valoración de los elementos recibidos por las entidades adquirentes, a efectos fiscales, por el importe que tenían con anterioridad a la transmisión. Esta opción no es obligatoria, ya que el sujeto pasivo puede optar por incluir en su base imponible las rentas derivadas de la transmisión.

Por lo tanto, si se aplica el Régimen Especial de las Fusiones, se produce un diferimiento del Impuesto sobre Sociedades hasta el momento en que se produzca la transmisión de los bienes adquiridos, en el que se calculará la renta con los valores anteriores a la fusión, o bien porque la amortización contable será superior a la fiscal, lo que supondrá en los ejercicios sucesivos un ajuste positivo en la obtención de la base imponible. Este sería un ejemplo claro de diferencia temporal según el enfoque del balance.

2.2.1. CONTABILIDAD DE LAS FUSIONES

Según el art. 235 b) del TRLSA, al valorar las acciones de las sociedades que intervienen en un proceso de fusión, el tipo de canje de las acciones de las sociedades fusionadas *se determinará sobre la base del valor real del patrimonio social*. Según esto, los patrimonios de las sociedades fusionadas deben reconocerse contablemente a sus *valores reales*, es decir, habría que realizar una actualización de los componentes de su patrimonio con afluencia, en su caso, de los *fondos de comercio* correspondientes (Labatut y Martínez, 2002, p. 100).

No obstante, este tema ha sido muy debatido por los diferentes especialistas en la materia, máxime cuando el art. 249 del TRLSA establece

que *podrán modificarse las valoraciones contenidas en el último Balance* (se entiende el de fusión) *en atención a las modificaciones importantes del valor real que no aparezcan en los asientos contables*. Hay que prestar especial atención al término “podrán” que autoriza esas revalorizaciones pero que en ningún caso obliga.

De esta forma, la problemática fundamental que se plantea es la valoración, tanto desde un punto de vista contable como fiscal, de los patrimonios, es decir, la afloración de las posibles plusvalías (o minusvalías) que pudieran producirse en los patrimonios de las sociedades intervinientes en la fusión y, en consecuencia, su posible gravamen.

Tratando de desarrollar el TRLSA, el Borrador de Normas Contabilidad aplicables a las Fusiones y Escisiones de Sociedades (BOICAC nº 14), publicado en 1993 por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), sigue siendo hoy en día la principal y única referencia contable en relación con el tema que nos ocupa. El citado Borrador, en función de la naturaleza económica de la operación, distingue tres tipos de fusiones:

- ➔ *Fusiones de intereses*: tienen por objeto la integración de sociedades de similares dimensiones, en las que no se puede establecer que ninguna de las sociedades intervinientes, ni sus socios, prevalece sobre las demás.

- ➔ *Fusiones de adquisición*: son aquellas en las que una de las sociedades es notoriamente mayor que las demás, de forma que puede asegurarse que es objeto de ampliación con la adición de esas otras sociedades,

entendiendo que la sociedad que prevalece “adquiere” a las restantes que intervienen en el proceso.

- *Fusiones impropias*: son fusiones entre sociedades vinculadas, en las que la unidad económica preexiste a la unidad «de iure» que implica la fusión, destacando el caso de la absorción de una sociedad íntegramente participada.

De este modo, el criterio a utilizar para definir el método de valoración aplicable y, por lo tanto, registrar los patrimonios según su valores reales, dependerá del tipo de fusión que se produzca:

- En la fusiones de intereses se deben mantener los valores contables preexistentes, respetando de esta forma el principio de precio de adquisición, si bien, pueden existir ciertos ajustes valorativos derivados de las exigencias de técnicas concurrentes.³⁹
- En las fusiones de adquisición se deben modificar los valores contables preexistentes de la sociedad adquirida, de forma que se valore el patrimonio por su valor real, establecido en el proceso de fusión para fijar la relación de canje, sin superar en ningún caso el valor de mercado.⁴⁰
- En las fusiones impropias los elementos patrimoniales traspasados se valorarán de acuerdo con las Normas para la formulación de las

³⁹ Este criterio coincide básicamente con el método de la puesta de intereses en común o de fusión (pooling of interest) de la normativa internacional.

⁴⁰ Criterio que coincide básicamente con el método de la compra o de adquisición (purchase method) de la normativa internacional.

Cuentas Anuales Consolidadas, es decir, por sus valores teóricos contables.

De esta forma, salvo en el método de adquisición, se producirá una infravaloración de los activos, incluyendo la no contabilización del fondo de comercio y, por lo tanto, una sobrevaloración del resultado en los ejercicios posteriores, como consecuencia principalmente del menor gasto por amortización. Esta es la razón fundamental por la que los beneficios obtenidos en el método de intereses se consideran, en igualdad de condiciones, sobrevalorados con respecto a los registrados por el método de adquisición. (Apellániz, 1999, p. 3).

No obstante, es importante tener en cuenta que con independencia de la naturaleza jurídica de la operación, a efectos contables, el BNCFES nos remite al contenido económico de la fusión, definiendo claramente qué se entiende por “sociedad adquirida”, concepto que no tiene por que coincidir con el de “sociedad absorbida”. Así, puede darse el caso de una sociedad que desde el punto de vista jurídico sea la absorbente, mientras que atendiendo al contenido económico de la operación sea la sociedad adquirida.

Según el BNCFES, en una fusión entre dos sociedades se presumirá que una de ellas es una «sociedad adquirida» (y por lo tanto estaríamos en una fusión de adquisición), cuando el patrimonio real de dicha sociedad sea inferior al 50% del patrimonio real de fusión de la sociedad adquirente. Cuando en la fusión participen más de dos sociedades, se presumirá que una de las sociedades es una «sociedad adquirida» cuando se produzcan simultáneamente las dos situaciones siguientes:

- a) Que el patrimonio real de dicha sociedad sea inferior al 50% del patrimonio real de la sociedad interviniente en la fusión que lo tenga mayor.

- b) Que la suma de los patrimonios reales de las sociedades adquiridas sea inferior al 50% de la suma de los patrimonios reales de todas las sociedades participantes en la fusión.

El BNCFES, en contra de lo establecido por la mayoría de los organismos reguladores internacionales,⁴¹ que consideran que las fusiones son en principio de adquisición, parte de la base de que en general las fusiones son de intereses, no siendo así en aquellos casos en los que por las condiciones económicas de la operación se desprenda que hay una «sociedad adquirida» y, por lo tanto, estemos ante una fusión de adquisición.

En definitiva, el tratamiento contable de los tipos de fusiones que se pueden dar queda resumido en el cuadro 2.1.

Además de todas estas consideraciones en cuanto a las valoraciones patrimoniales, también tenemos que tener en cuenta las repercusiones contables de las empresas intervinientes en las fusiones como consecuencia de los efectos fiscales que pueden conllevar este tipo de operaciones.

⁴¹ APB n° 16 y SFAS 141 en Estados Unidos, FRS n° 6 y 7 en el Reino Unido y la NIC n° 22 de la normativa internacional.

CUADRO 2.1. TRATAMIENTO CONTABLE DE LAS FUSIONES		
	Valoración Contable adquirida	Valoración contable adquirente/resultante
Fusión de intereses	Valores contables No afloración de plusvalías/minusvalías	Valores contables No afloración de plusvalías/minusvalías
Fusión de adquisición	Valores reales Afloración de plusvalías/minusvalías	Valores contables No afloración de plusvalías/minusvalías
Fusiones impropias	Valores contables No afloración de plusvalías/minusvalías	Valores contables No afloración de plusvalías/minusvalías

2.2.2. FISCALIDAD DE LAS FUSIONES

Desde el punto de vista fiscal, a las fusiones realizadas antes del 1 de enero de 1992 se les aplicaba la Ley 76/1980, de 26 de diciembre y el Real Decreto 2182/1981, de 25 de junio. Según esta legislación, en las fusiones se establecía una plusvalía o minusvalía fiscal que tributaba en el ISS al tipo general, por la diferencia entre el valor contable de los bienes y el valor de mercado, con la excepción de aquellos casos en los que la fusión estuviese calificada como “fiscalmente protegida”, en cuyo caso gozaba de una exención de hasta el 99% en dicho impuesto.

Este tratamiento suponía una importante discriminación entre aquellas fusiones que no se consideraban “protegidas”, penalizadas fiscalmente, y aquellas otras que sí lo eran, cuya tributación era prácticamente nula y podían revalorizar sus activos en las mismas condiciones que las otras, deduciéndose en los ejercicios siguientes mayores importes en concepto de amortizaciones. Además, nos apartaba de la línea seguida por los países de la Unión Europea,

según la Directiva del Consejo 90/434 CEE de julio de 1990, “relativa al régimen común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de acciones realizados entre sociedades de diferentes Estados miembros”, donde se establece que «la fusión o escisión no implicará gravamen alguno sobre las plusvalías determinadas por la diferencia entre el valor real de los elementos de activo y de pasivo transferidos y su valor fiscal» (art. 4.1). Y para gozar de esa exención, «los Estados miembros subordinarán la aplicación de lo dispuesto en el apartado 1 a la condición de que la sociedad beneficiaria calcule las nuevas amortizaciones y las plusvalías o minusvalías relativas a los elementos de activo y pasivo transmitidos en las mismas condiciones en que lo habrían realizado la o las sociedades transmitentes si no se hubiera llevado a cabo la fusión o la escisión» (art. 4.2).

De esta forma, se pretende establecer un régimen tributario de neutralidad que no incentive ni obstaculice por cuestiones fiscales la realización de operaciones de fusión por parte de las empresas.

En concordancia con la línea marcada por la Directiva comunitaria, a partir del 1 de enero de 1992 cambia la normativa española al respecto, siendo de aplicación el Título Primero de la Ley 29/1991, de 16 de diciembre, de adecuación de determinados conceptos impositivos a las Directivas y Reglamentos de las Comunidades Europeas, criterios que son adoptados también por la Ley 43/1995 del Impuesto sobre Sociedades.

Fiscalmente, siguiendo la Ley del ISS es preciso que diferenciamos entre sociedades transmitentes y receptoras o adquirentes. En una fusión por absorción, la sociedad absorbente es la receptora o adquirente y la sociedad absorbida es la transmitente, mientras que en una fusión por creación de una

nueva sociedad todas las sociedades involucradas en el proceso son transmitentes.

Una vez aclarado este punto, podemos sinterizar el tratamiento fiscal de las fusiones en el cuadro 2.2.

CUADRO 2.2. TRATAMIENTO FISCAL DE LAS FUSIONES		
	Criterio general (Art. 98.1 LIS)	Criterio opcional (Art. 98.2 LIS)
Sociedades Transmitentes	Diferimiento de tributación de plusvalías manteniendo a efectos fiscales los valores anteriores a la fusión	Tributación inmediata reconociendo fiscalmente los nuevos valores
Sociedades Receptoras o Adquirentes	No se produce transmisión de bienes	

También es importante dejar claro que las sociedades transmitentes, que desaparecen, traspasan sus activos y pasivos fiscales a las sociedades receptoras o adquirentes.

Para finalizar con este repaso a las repercusiones fiscales y contables de las fusiones podemos concluir que, en la actualidad, las principales combinaciones económicas y jurídicas que se pueden dar entre dos sociedades A y B que participan en un proceso de fusión, son las recogidas en el cuadro 2.3.

Cuadro 2.3. Repercusiones contables y fiscales de las fusiones

FORMA JURID. FONDO ECON.	A Absorbe a B (B transmitente)	B Absorbe a A (A transmitente)	Nueva sociedad (A y B transmitentes)
A adquiere a B Patrim A > 50% Patrim. B	<i>Fusión de Adquis de B por A</i> Revalorizac. Patrimonio de B No Revalor. Patrimonio de A <i>Tributación plusvalías de B</i> a) Diferim tribut: imp. Diferid. b) Tribut inmediata: No diferen. <i>No tributación de A</i> No diferencias	<i>Fusión de Adquis de B por A</i> Revalorizac. Patrimonio de B No Revalor. Patrimonio de A <i>Tributación plusvalías de A</i> a) Diferim tribut: No diferen. b) Tribut inmediata: imp Antic. <i>No tributación de B</i> Impuestos diferidos	<i>Fusión de Adquis de B por A</i> Revalorizac. Patrimonio de B No Revalor. Patrimonio de A <i>Tributación plusvalías de A</i> a) Diferim tribut: No diferen. b) Tribut inmediata: Imp anticip <i>Tributación plusvalías de B</i> a) Diferim tribut: Imp Diferid. b) Tribut inmediata: No diferen.
B adquiere a A Patrim B > 50% Patrim. B	<i>Fusión de Adquis de A por B</i> Revalorizac. Patrimonio de A No Revalor. Patrimonio de B <i>Tributación plusvalías de B</i> a) Diferim tribut: No diferen. b) Tribut inmediata: Imp. Antic. <i>No tributación de A</i> Impuestos diferidos	<i>Fusión de Adquis de A por B</i> Revalorizac. Patrimonio de A No Revalor. Patrimonio de B <i>Tributación plusvalías de A</i> a) Diferim tribut: imp. Diferid. b) Tribut inmediata: No diferen. <i>No tributación de B</i> No diferencias	<i>Fusión de Adquis de A por B</i> Revalorizac. Patrimonio de A No Revalor. Patrimonio de B <i>Tributación plusvalías de A</i> a) Diferim tribut: imp. Diferid. b) Tribut inmediata: No diferen. <i>Tributación plusvalías de B</i> a) Diferim tribut: No diferen. b) Tribut inmediata: Imp Antic.
Ninguna adquiere a la otra Patrimonios similares	<i>Fusión de intereses</i> No Revalor. Patrimonio de A No Revalor. Patrimonio de B <i>Tributación plusvalías de B</i> a) Diferim tribut: No diferen b) Tribut inmediata: Imp. Antic. <i>No tributación de A</i> No diferencias	<i>Fusión de intereses</i> No Revalor. Patrimonio de A No Revalor. Patrimonio de B <i>Tributación plusvalías de A</i> a) Diferim tribut: No diferen. b) Tribut inmediata: Imp Antic. <i>No tributación de B</i> No diferencias	<i>Fusión de intereses</i> No Revalor. Patrimonio de A No Revalor. Patrimonio de B <i>Tributación plusvalías de A</i> a) Diferim tribut: No diferen. b) Tribut inmediata: Imp. Antic. <i>Tributación plusvalías de B</i> a) Diferim tribut: No diferen. b) Tribut inmediata: Imp. Antic.

2.3. LA CONSOLIDACIÓN DE LAS CUENTAS EN LOS GRUPOS DE SOCIEDADES

La mayoría de las grandes empresas cotizadas forman parte de un grupo dirigido de forma coordinada por la llamada empresa dominante o matriz, lo que sugiere que, desde un punto de vista económico, se produzca una agregación de la información económico-financiera de las sociedades que lo integran. Este proceso de adhesión de las cuentas de las empresas que forman un grupo, obteniendo unos estados contables únicos, es lo que se denomina consolidación.

Pero la consolidación de cuentas y, por tanto, el reconocimiento de los grupos de sociedades, se ha desarrollado en España por dos vías diferentes. En primer lugar, desde el punto de vista fiscal, a finales de los 70 se reconoce la existencia de los grupos de sociedades mediante un régimen jurídico especial regulado fundamentalmente por el Real Decreto-Ley 15/1977 y su norma de desarrollo aprobada por el Real Decreto 1414/1977, completadas posteriormente por la Orden Ministerial de 13 de marzo de 1979.

Sin embargo, desde el punto de vista mercantil,⁴² hemos tenido que esperar a los primeros años de la década de lo 90, cuando después de producirse la adaptación de nuestra legislación mercantil a las Directivas Comunitarias, el Real Decreto 1815/1991,⁴³ desarrollando el Código de Comercio reformado, establece unas normas de obligado cumplimiento para la elaboración de las Cuentas Anuales Consolidadas en los grupos de sociedades.

Partiendo de esta base y siempre con características diferenciadoras entre la consolidación contable y la consolidación fiscal, desde entonces ha aparecido abundante legislación en relación con los procesos de consolidación y a ello nos vamos a referir a continuación.

No obstante, teniendo en cuenta que a los efectos de nuestro estudio lo que más nos interesa es cómo puede afectar la consolidación fiscal al efecto impositivo de las empresas individualmente consideradas, las cuestiones

⁴² Contablemente existe un precedente de regulación de la consolidación en las normas sobre formación de las cuentas de los grupos de sociedades, emitidas por el extinguido Instituto de Planificación Contable en julio de 1982.

⁴³ En su anexo se precisa que además de lo establecido por la Séptima Directiva y por el Código de Comercio, se han tenido en cuenta para la elaboración de las normas las NICs 27 y 28 del International Accounting Standards Committee (IASC).

relativas a la consolidación contable y fiscal del grupo serán comentadas en sus aspectos más relevantes.

2.3.1. EL GRUPO DE SOCIEDADES EN EL DERECHO MERCANTIL

La regulación de los grupos desde el punto de vista mercantil se lleva a cabo, fundamentalmente, en los artículos 42 a 49 del Código de Comercio y en el Real Decreto 1815/1991, por el que se aprueban las normas sobre la formación de las cuentas anuales consolidadas. Concretamente, en el artículo 42 del Código de Comercio se define qué empresas están obligadas a formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados,⁴⁴ pudiendo establecer que existe un grupo de sociedades cuando una sociedad dominante o matriz tiene el control de otra, dominada o filial, por encontrarse en alguno de los siguientes casos:

- Posee la mayoría de los derechos de voto.
- Tiene la facultad de nombrar o destituir la mayoría de los miembros del órgano de administración.
- Dispone, en virtud de acuerdos celebrados con otros socios, de la mayoría de los derechos de voto.

⁴⁴ La obligación de formular las cuentas anuales y el informe de gestión consolidados no exime a las sociedades integrantes del grupo, de formular sus propias cuentas anuales y el informe de gestión correspondiente, conforme a su régimen específico, art. 6º pto. 3 del R.D. 1815/1991.

- Ha nombrado exclusivamente con sus votos la mayoría de los miembros del órgano de administración, que desempeñen su cargo en el momento en que deban formularse las cuentas consolidadas y durante los dos ejercicios inmediatamente anteriores.

Así, cuando se da este tipo de vinculaciones entre dos o más sociedades, la dominante o matriz está obligada a presentar un Balance de Situación consolidado, una cuenta de Pérdidas y Ganancias consolidada, una Memoria consolidada y un Informe de Gestión consolidado, con el objetivo de mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de todas las empresas que forman el grupo.

La consolidación mercantil se llevará a cabo incorporando, mediante el denominado método de integración global, los saldos de las cuentas de todas las sociedades dependientes al balance y a la cuenta de pérdidas y ganancias de la sociedad dominante, pasando por el siguiente proceso:

- a) Homogeneización temporal y valorativa para que todas las cuentas del grupo se refieran a la misma fecha de cierre y período que las cuentas anuales consolidadas y los activos, pasivos, ingresos y gastos incluidos en la consolidación sean valorados de forma uniforme.
- b) Agregación de los importes de las cuentas de todas las sociedades que forman el grupo.
- c) Eliminación de las operaciones intragrupo: las operaciones que se producen entre empresas del grupo, no se deben tener en cuenta a efectos de la formulación de los estados contables consolidados,

mientras no se realicen frente a terceros. Por lo tanto, es necesario que se eliminen y ajusten los efectos en las cuentas de las siguientes operaciones entre empresas del grupo:

- Se tiene que sustituir el valor con el que figuran contabilizadas las inversiones en empresas del grupo por la parte proporcional de fondos propios que dicha participación suponga, lo que puede dar lugar a la denominada diferencia positiva o negativa de primera consolidación.
- Tienen que eliminarse de las cuentas anuales consolidadas los créditos y débitos así como los gastos e ingresos entre empresas del grupo.
- Los resultados producidos por operaciones internas, entre empresas del grupo, deberán eliminarse y diferirse hasta que se realice frente a terceros ajenos al grupo.
- Los dividendos percibidos de empresas del grupo también tienen que ser eliminados considerándose reservas de la sociedad perceptora.

Otras sociedades que también intervienen en la consolidación, además de la dominante y de las dependientes, por estar vinculadas al grupo, son las sociedades multigrupo y las asociadas.

Las sociedades multigrupo son aquellas no incluidas como dependientes, gestionadas por una o varias sociedades del grupo, que participan en su capital social, conjuntamente con otra u otras ajenas al mismo.

Estas sociedades se integrarán en la consolidación aplicando el método de integración proporcional, que consiste en añadir sus saldos a las cuentas del grupo en proporción a su participación.

Las sociedades asociadas son aquellas en las que alguna de las sociedades del grupo ejerza una influencia notable en su gestión, entendiéndose que esto es así cuando se tiene una participación superior al 20 % ó, al 3 %, si se trata de una sociedad que cotiza en bolsa. La integración de las cuentas de estas sociedades con las del grupo se realizará mediante la aplicación del procedimiento de puesta en equivalencia, que consiste en sustituir el valor de la inversión por el importe correspondiente al porcentaje de participación en sus fondos propios.

Finalmente, es preciso tener en cuenta algunas excepciones a la obligación de consolidar como ocurre en los grupos considerados pequeños, por no superar durante dos años consecutivos dos de los tres límites establecidos para poder formular la cuenta de pérdidas y ganancias abreviada,⁴⁵ o cuando la sociedad dominante, sometida a la legislación española, sea a su vez dependiente de una sociedad mercantil perteneciente a algún estado miembro de la Unión Europea y se cumplan una serie de condiciones.

⁴⁵ Estos límites son aplicables a partir del ejercicio 2000, ya que con anterioridad estaban fijados en 2.300 millones de ptas. de activo, 4.800 millones la cifra de negocios y 500 empleados.

2.3.2. RÉGIMEN FISCAL ESPECIAL DE LOS GRUPOS DE SOCIEDADES

Como ya se ha comentado con anterioridad, la regulación fiscal de los grupos de sociedades en España precedió a la regulación mercantil y contable, comenzando con el Real Decreto Ley 15/1977 sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública, que posteriormente se fue complementando con otras disposiciones de diverso rango. Este régimen tributario convivió con dos leyes del Impuesto sobre Sociedades, la aprobada por el Decreto 3359/1967 y la Ley 61/1978, vigente hasta finales de 1995.

Así, mientras que la legislación mercantil no se ocupó de regular la consolidación, eran las propias disposiciones fiscales las que establecían las normas de registro contable.

Con la nueva Ley del Impuesto sobre Sociedades, la Ley 43/1995, se incorporan en un solo texto legal todas las disposiciones legales relativas a la tributación consolidada surgidas desde 1977.

En cuanto a las características de este régimen fiscal de los grupos de sociedades, debemos diferenciar el que se aplicaba antes del 2002, en el que se produjeron algunos cambios que podríamos calificar como poco significativos y el aplicable a partir del 2002 con la nueva redacción del Régimen de los Grupos de Sociedades de la LIS, donde la concepción del grupo si que varía de forma significativa.

2.3.2.1. La consolidación fiscal hasta 2002

Desde el punto de vista fiscal, la delimitación del grupo consolidable se establece en función de la participación en el capital, exigiéndose para ello una participación directa o indirecta de la dominante en las dependientes de al menos un 90 %.⁴⁶ Este dominio debe mantenerse de forma ininterrumpida desde un año antes al primer día del período impositivo en el que se ha solicitado la concesión del Régimen de Declaración Consolidada, si es que el grupo opta por aplicar dicho régimen.

Además de este requisito fundamental del porcentaje de dominio, que marca una diferencia importante en relación con el control de la dirección establecido por la normativa mercantil, debemos tener en cuenta otros requisitos que deben cumplir las sociedades que pueden formar parte del grupo fiscal, entre los que destacamos los siguientes:

- El grupo debe estar formado por sociedades anónimas, limitadas y comanditarias por acciones residentes en territorio español.⁴⁷ No obstante, serán consideradas como dominantes aquellas entidades que tengan personalidad jurídica y estén sujetas y no exentas al Impuesto sobre Sociedades.

- La sociedad dominante no puede ser dependiente de ninguna otra residente en territorio español, ni tampoco puede estar sometida al régimen de transparencia fiscal.

⁴⁶ Este porcentaje empezó siendo un 50 % en el RDL 15/1977, se aumentó en la Ley 18/1982 a más de un 90 % y la Ley 43/1995 lo concretó en su art. 83 en al menos un 90 %.

⁴⁷ Con anterioridad a la Ley 43/1995, sólo podían formar parte de los grupos las sociedades anónimas.

- No pueden formar parte del grupo las sociedades que gocen de exención en el Impuesto sobre Sociedades, las que al cierre del período impositivo se encuentren en situación de suspensión de pagos, quiebra o con pérdidas que dejen su patrimonio por debajo de la mitad del capital social, las que estén sujetas a un tipo de gravamen diferente al de la sociedad dominante y las sociedades participadas indirectamente a través de otra sociedad que no reúna los requisitos para formar parte del grupo.

En el cuadro 2.4 quedan resumidas y comparadas las principales diferencias entre la consolidación mercantil y la consolidación fiscal:

Cuadro 2.4. Diferencias entre consolidación mercantil y consolidación fiscal

DEFINICIONES	CONSOLIDACIÓN MERCANTIL	CONSOLIDACIÓN FISCAL
Grupo	Sociedad dominante y sociedades dependientes	Sociedad dominante y sociedades dependientes
Forma societaria	Cuarquiera de ellas la dominante o dependientes	Anónimas, limitadas y comanditarias por acciones. También dominantes entidades sujetas no exentas.
Residencia dominante	España	España
Residencia depend.	España y extranjero	Sólo España
Dominante	Sociedad mercantil, socio de otra, mercantil o no, que: <ul style="list-style-type: none"> a) Tenga mayoría de votos. b) Pueda nombrar y destituir la mayoría de administradores. c) Pueda disponer mediante acuerdos de la mayoría de votos. d) Haya nombrado sólo con sus votos la mayoría de administradores en el ejercicio de formulación de cuentas y en los dos anteriores. 	Las que con la forma indicada: <ul style="list-style-type: none"> a) Participen directa o indirectamente en un mínimo del 90 por 100 durante el período impositivo b) Tal participación sea ininterrumpidamente desde el ejercicio anterior. c) No sea dominada en los términos anteriores por otra residente española. d) No esté sometida a transparencia fiscal.

DEFINICIONES	CONSOLIDACIÓN MERCANTIL	CONSOLIDACIÓN FISCAL
Dependientes	Las que se encuentren con relación a la dominante en los supuestos mencionados.	Las que se encuentren con relación a la dominante en los supuestos a) y b) anteriores.
Otras sociedades intervinientes	Sociedades multigrupo y asociadas.	No intervienen otras sociedades.
Métodos de consolidación	a) Integración global entre dominante y dependientes. b) Integración proporcional entre sociedades del grupo y multigrupos. c) Procedimiento de puesta en equivalencia para las empresas asociadas	Integración global
Exclusiones para integración global	Sociedades en las que: a) Exista interés poco significativo respecto a la imagen fiel del grupo. b) Existan restricciones importantes que dificulten los derechos y la unidad de dirección. c) Existan gastos desproporcionados o retrasos en la obtención de la información necesaria. d) Las participaciones se posean al objeto de su cesión posterior. e) Tengan actividades diferenciadas que dificulten la obtención de la imagen fiel del grupo	Sociedades en las que: a) Estén exentas del Impuesto sobre Sociedades. b) Que al cierre del ejercicio: • Estén en suspensión de pagos. • Estén en quiebra. • Tengan pérdidas acumuladas que hagan que la sociedad se encuentre en causa de disolución. c) Sociedades dependientes con tipo de gravamen diferente a la dominante. d) Sociedades dependientes cuya participación sea indirecta a través de otra que no reúna los requisitos de dominio.
Determinación del dominio	En su determinación se agregan los derechos de voto directos de la dominante y los que posean las sociedades dominadas u otras personas que actúen por cuenta de alguna sociedad del grupo.	En su determinación: a) La participación indirecta se obtiene multiplicando los porcentajes de participación, debiendo ser el resultado al menos el 90 %. b) Todas las sociedades intermedias deben cumplir esta condición.

		<p>c) Si existen participaciones directas e indirectas, se suman ambos porcentajes debiendo ser el resultado al menos del 90 %.</p> <p>d) En caso de participaciones recíprocas, circulares o complejas, debe probarse objetivamente la participación de al menos el 90 %.</p>
Cierre del ejercicio	Las cuentas de las sociedades deben tener la misma fecha de cierre y el mismo período que la dominante.	El período impositivo coincidirá con el de la dominante.
Aplicación	Obligación derivada del artículo 42 del Código de Comercio salvo excepciones.	Es voluntario para las sociedades componentes del grupo fiscal.
Extinción	Cuando la sociedad dominante pierda dicho carácter	Igualmente en la concepción de grupo fiscal

Fuente: Adaptación del Documento n ° 21 de AECA

Así, siguiendo a Córdor López y López García (1997, p. 26), si se da una identidad entre los perímetros fiscal y mercantil, la información financiera consolidada, elaborada de acuerdo con la legislación mercantil, debería ser suficiente para satisfacer las necesidades de la Administración, pero si no es así, los requerimientos tributarios están obligando a elaborar una información conjunta diferente de la que se desprende de la legislación mercantil (diferente perímetro, diferentes métodos de consolidación, matizaciones en las normas de consolidación, etc.).

2.3.2.2. Cambios en la consolidación fiscal a partir del 2002

Con efecto para los períodos impositivos que se inician a partir del 1 de enero de 2002, en el artículo 2, apartados 17-37 de la Ley 24/2001, de 27 de diciembre, se producen una serie de modificaciones en el régimen de consolidación fiscal, cuyas principales características vamos a comentar a continuación.

Lo más destacable es que el porcentaje de participación directa o indirecta necesario para formar un grupo consolidable fiscalmente desciende al 75 por 100, pasando a ser uno de los más bajos de los países de la Unión Europea. Esto supone un acercamiento entre el grupo consolidable fiscalmente y el consolidable contablemente.

Además, para poder aplicar el régimen es suficiente con tener ese porcentaje de participación el primer día del período impositivo en el que se opte al mismo. Por lo tanto, las empresas que cumplan con el requisito del porcentaje de participación, podrán optar por aplicar el régimen de consolidación fiscal el primer período impositivo iniciado a partir del 1 de enero de 2002.

Otros cambios a tener en cuenta son la posibilidad de que los establecimientos permanentes ejerzan como sociedad dominante y la supresión de la duración mínima del régimen de tres años prorrogables, ya que con la nueva regulación, una vez que se ha optado por la consolidación fiscal, el grupo “quedará vinculado a este régimen de forma indefinida mientras no se renuncie a su aplicación a través de la correspondiente declaración censal”.⁴⁸

⁴⁸ Art. 84.5 de la Ley 43/1995 revisada (art. 70.5 TRLIS).

De esta forma, las empresas podrán optar cada ejercicio por el régimen de consolidación fiscal o por el régimen general de tributación individual.

2.3.2.3. La base imponible consolidada

La base imponible consolidada se determinará de acuerdo con el siguiente esquema:

Σ Bases imponibles individuales de las sociedades del grupo.

- Las eliminaciones por operaciones intragrupo.

+ Las incorporaciones de las eliminaciones practicadas en ejercicios anteriores.

Nosotros entendemos que las bases imponibles individuales serían las que correspondían a las empresas en el caso de no tributar de forma consolidada y, por lo tanto, sin incorporar todavía ningún ajuste por consolidación fiscal. Estas bases imponibles individuales que podríamos denominar como *previas*, son diferentes a las obtenidas en la conciliación del resultado contable con la base imponible de la memoria individual de cada sociedad,⁴⁹ ya que estas últimas sí que recogerán el efecto individual, como diferencia permanente o temporal, de los ajustes derivados de la tributación consolidada.

⁴⁹ No olvidemos que según el art. 6.3 del Real Decreto 1815/1991, la obligación de formular cuentas anuales consolidadas no exime a las sociedades integrantes del grupo de formular sus propias cuentas anuales.

La confusión de la base imponible previa con la base imponible definitiva de cada sociedad individualmente considerada, de cuya suma para el grupo fiscal también se obtiene la base imponible consolidada, ha provocado que la literatura existente al respecto no haya estado muy acertada en sus interpretaciones, sobre todo en lo referente a las cuestiones contables relativas al proceso de consolidación.

2.3.2.4. Ajustes por consolidación fiscal

Una vez sumadas las bases imponibles previas de cada una de las sociedades integrantes del grupo, se realizarán una serie de ajustes (eliminaciones e incorporaciones) para depurar el efecto que producen en los resultados las operaciones entre empresas del grupo, que sólo se considerarán realizadas cuando se realicen frente a terceros.

Previamente, debemos tener en cuenta que puede producirse una diferencia positiva o negativa entre el valor contable de las participaciones en el capital de las sociedades dependientes que la sociedad dominante posea y la parte proporcional que dichos valores representen en los fondos propios de esas sociedades.

Mientras que la normativa mercantil considera la diferencia positiva como un fondo de comercio de consolidación amortizable y la negativa como un ingreso computable en los resultados del grupo, la normativa fiscal establece que la diferencia positiva no será deducible, ni la diferencia negativa se considerará renta gravable siendo, por tanto, una diferencia permanente entre el grupo fiscal y el contable.

De forma resumida, podemos establecer las siguientes eliminaciones de resultados por operaciones intragrupo:

- ✓ Eliminaciones por operaciones de existencias: las existencias compradas a otras empresas del grupo deben valorarse al precio que tenían en esta sociedad y considerar que la compra-venta no se ha realizado.
- ✓ Eliminaciones por operaciones de inmovilizado: deben eliminarse los beneficios o pérdidas por ventas de inmovilizado entre empresas del grupo.
- ✓ Eliminación de los dividendos internos: la sociedad que los distribuye y la que los percibe deben formar parte del grupo en el ejercicio de su distribución. Lógicamente, estos dividendos ya no darán derecho a beneficiarse de la deducción por doble imposición de dividendos.
- ✓ Eliminaciones por transmisiones de activos financieros entre empresas del grupo.
- ✓ Eliminaciones por cualquier otra operación entre empresas del grupo.

Los resultados eliminados en el proceso de consolidación deberán incorporarse a la base imponible del grupo cuando se realicen frente a terceros ajenos al grupo.

Si del proceso de consolidación resultase una base imponible negativa, podrá ser compensada con las bases imponibles positivas del grupo de

sociedades en los términos establecidos en el régimen general.⁵⁰ Las bases imponibles negativas individuales, existentes con anterioridad a la consolidación fiscal, podrán ser compensadas por el grupo con el límite de la base imponible de la sociedad que las aporta.

En cuanto a las deducciones y bonificaciones, en general, son aplicables las mismas que en el régimen general pero sus requisitos deben referirse al grupo.

2.3.3. CONTABILIDAD DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES DE LAS EMPRESAS QUE TRIBUTAN EN RÉGIMEN DE CONSOLIDACIÓN FISCAL

Según la Resolución del ICAC de 15 de marzo de 2002, el gasto devengado por Impuesto sobre Sociedades a contabilizar por una empresa individualmente considerada, que tributa en régimen de consolidación fiscal, tendrá en cuenta además de los parámetros de la tributación individual, los siguientes:

- a) Las diferencias permanentes y temporales producidas por la eliminación de resultados derivada de la consolidación.

- b) Las deducciones y bonificaciones correspondientes a cada sociedad del grupo fiscal, imputándose a la sociedad que realizó la actividad u obtuvo el rendimiento asociado.

⁵⁰ Art. 21 LIS: 7 años en un principio ampliados a 10 y 15 años posteriormente.

2.3.3.1. Diferencias permanentes por consolidación fiscal

Se producirán, fundamentalmente, por la eliminación de dividendos repartidos entre las sociedades del grupo, produciéndose una diferencia no reversible y, por lo tanto, permanente respecto a la base imponible que hubiera resultado en régimen de declaración individual.

Estas diferencias tendrán en consecuencia, una repercusión directa negativa en el impuesto devengado de la sociedad que haya percibido los dividendos.

2.3.3.2. Diferencias temporales por consolidación fiscal

Se producirán como consecuencia de la eliminación de resultados para la determinación de la base imponible consolidada, lo que supondrá su diferimiento al ejercicio en que se realicen frente a terceros o, en su caso, en las correcciones valorativas correspondientes a la inversión en el capital de una sociedad del grupo.

De esta forma, si el resultado eliminado en origen es positivo, la diferencia será negativa y la contabilizaremos en la cuenta 4798. *Impuesto sobre beneficios diferido por operaciones intragrupo*. En cambio, si el resultado eliminado en origen es negativo, la diferencia será positiva y la contabilizaremos en la cuenta 4748. *Impuesto sobre beneficios anticipado por operaciones intragrupo*. La reversión será de signo contrario y se producirá en el ejercicio en que ese resultado se realice frente a terceros.

En el caso de que la reversión de las diferencias temporales se produzca en un período de tiempo superior al año, a contar desde la fecha de cierre del ejercicio, se utilizarán cuentas de largo plazo.

2.3.3.3. Bases imponibles negativas

Una de las principales ventajas del régimen de tributación consolidada es, precisamente, la posibilidad de compensar en un mismo ejercicio los resultados positivos de una sociedad con los resultados negativos de otra del grupo.

Si a una sociedad del grupo fiscal le corresponde una base imponible negativa que es compensada en parte o en su totalidad por las del resto del grupo, surgirá un crédito y un débito entre la sociedad a la que corresponda y las sociedades que la compensen, para los que podemos utilizar las cuentas *2448/5348. Créditos a l.p./c.p. con empresas del grupo por efecto impositivo* y *1608/5108. Deudas a l.p./c.p. con empresas del grupo por efecto impositivo*.

Por la parte de base imponible negativa que no se pueda compensar por las sociedades del grupo, la sociedad a la que corresponda podrá contabilizar un crédito si se espera, razonablemente, que el grupo fiscal en su conjunto vaya a generar en el futuro resultados positivos que permitan su compensación. En estos casos se puede utilizar la cuenta *4749. Créditos por pérdidas a compensar en régimen de declaración consolidada del ejercicio*.

2.3.3.4. Deducciones y bonificaciones

Las deducciones y bonificaciones afectarán al impuesto devengado de cada sociedad por el importe efectivo que sea aplicable en la consolidación fiscal y no por lo que correspondería a cada sociedad en tributación individual, imputándose a la sociedad que haya realizado la actividad u obtenido el rendimiento que las origina. Así, en el caso de producirse una cuota con importe negativo, se contabilizará como un crédito o débito recíproco entre dicha sociedad y las demás pertenecientes al grupo, pudiendo utilizar las cuentas descritas anteriormente.

Al igual que en el régimen general, como novedad a partir del ejercicio 2002, se permite la contabilización de las deducciones y bonificaciones no aplicadas en las mismas condiciones que las bases imponibles negativas no compensadas. En estos casos se puede utilizar la cuenta 4747. *Derechos por deducciones y bonificaciones pendientes de aplicación en régimen de consolidación fiscal.*

2.3.3.5. Cálculo del impuesto devengado y del impuesto a pagar

El esquema de cálculo del Impuesto sobre Sociedades devengado y el impuesto a pagar de una sociedad que forme parte del grupo fiscal queda recogido en el cuadro 2.5.

Cuadro 2.5. Cálculo del impuesto devengado y a pagar en una sociedad que forma parte de un grupo fiscal

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS
± DIFERENCIAS PERMANENTES INDIVIDUALES
± DIFERENCIAS PERMANENTES DE CONSOLIDACIÓN
RESULTADO CONTABLE AJUSTADO
× TIPO IMPOSITIVO (35 %)
IMPUESTO BRUTO
± DEDUCCIONES Y BONIFICACIONES
IMPUESTO DEVENGADO (CUENTA 630)
RESULTADO CONTABLE AJUSTADO
± DIFERENCIAS TEMPORALES INDIVIDUALES
<ul style="list-style-type: none"> • Con origen en el ejercicio • Con origen en ejercicios anteriores
± DIFERENCIAS TEMPORALES DE CONSOLIDACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Con origen en el ejercicio • Con origen en ejercicios anteriores
BASE IMPONIBLE
× TIPO IMPOSITIVO (35 %)
CUOTA ÍNTEGRA
± DEDUCCIONES Y BONIFICACIONES
CUOTA LÍQUIDA (IMPUESTO A PAGAR)

Estas diferencias permanentes y temporales por tributación en el régimen de consolidación, también deberían aparecer en el detalle de la

conciliación del resultado contable con la base imponible en la memoria de la empresa individualmente considerada, diferenciando a su vez los aumentos y las disminuciones.

También se debe informar de las compensaciones de bases imponibles negativas y del efecto impositivo de los créditos y débitos más significativos entre empresas del grupo como consecuencia de la aplicación del régimen fiscal de los grupos de sociedades.

Finalmente, tenemos que tener en cuenta que podría ocurrir que el reparto de la carga tributaria no coincida con lo prescrito en esta Resolución del ICAC, como consecuencia de las relaciones jurídico-privadas entre las sociedades del grupo fiscal. Así, la sociedad que minore su carga tributaria contabilizará un ingreso extraordinario con cargo a un crédito frente a la sociedad que la aumente, que a su vez contabilizará un gasto extraordinario con abono a un débito frente a aquella.

2.4. EL RÉGIMEN DE TRANSPARENCIA FISCAL

La transparencia fiscal era un régimen tributario que ha quedado suprimido en los períodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2003⁵¹ y que consistía, principalmente, en que las bases imponibles positivas

⁵¹ En su lugar, la Ley 46/2002, de 18 de diciembre, ha creado el régimen especial de las denominadas sociedades patrimoniales. No obstante, se mantiene la transparencia fiscal tal y como estaba concebida en su origen en un régimen especial para las uniones temporales de empresas (UTEs) y para las agrupaciones de interés económico (AIEs).

obtenidas por las denominadas *sociedades transparentes* eran imputadas a sus socios residentes en territorio español.

No obstante, hay que tener en cuenta que este régimen especial ha sido objeto de varias modificaciones a lo largo de la década de los 90, sobre todo en lo que se refiere a la aplicabilidad del régimen y a las contribuciones tributarias de estas sociedades.

Con el objetivo de ver cómo ha podido influir en el efecto impositivo de las empresas que son socios de sociedades transparentes, vamos a ver las principales características de este régimen, así como sus repercusiones fiscales.

2.4.1. ANTECEDENTES LEGISLATIVOS

La transparencia fiscal apareció con la Ley 44/78, de 8 de septiembre del IRPF y ese mismo año se recogió en la antigua Ley del Impuesto sobre Sociedades, desarrollándose en su Reglamento como uno de los regímenes especiales del impuesto, consistente en imputar a los socios las bases imponibles positivas o negativas, estableciéndose dos modalidades: la voluntaria y la obligatoria.

La modalidad voluntaria trataba de reducir la imposición de las pequeñas empresas, mientras que la obligatoria trataba de evitar la colocación de patrimonios o la prestación de servicios profesionales bajo la titularidad de entidades jurídicas que evitasen la progresividad del IRPF.

La Ley 48/1985, de reforma parcial del IRPF, excluye la imputación de bases imponibles negativas y suprime la transparencia fiscal voluntaria.

Nuevamente, la transparencia fiscal es modificada por medio de la Ley 18/1991 del IRPF, incorporándose a este régimen las sociedades de artistas y deportistas, e imputándose ahora las bases imponibles a los socios residentes en territorio español por obligación personal, mientras que se tributa en el régimen general por la parte de base imponible correspondiente a los socios no residentes.

La Ley 43/1995, del Impuesto sobre Sociedades, también introdujo importantes novedades, destacando la obligación de las sociedades transparentes de tributar por dicho impuesto, ingresando la cuota correspondiente como cualquier otra sociedad,⁵² sin perjuicio de imputar a los socios residentes en España la base imponible de la sociedad y sus deducciones, además de la propia cuota pagada por las sociedades transparentes así como sus retenciones y pagos a cuenta.

Según la LIS, el régimen de transparencia fiscal es obligatorio para las siguientes entidades:

- ➔ Sociedades de cartera.
- ➔ Sociedades de mera tenencia de bienes.
- ➔ Sociedades de profesionales.
- ➔ Sociedades de artistas o deportistas.

⁵² El tipo impositivo aplicable es el general del impuesto, esto es, el 35 %, no obstante, en los 3 periodos impositivos iniciados con posterioridad al 1 de enero de 1996, los tipos aplicables a la parte de base imponible imputada a los socios residentes son, respectivamente, el 0 %, el 10 % y el 20 %. La base imponible no imputada correspondiente a los socios no residentes tributa al 35 %.

Las sociedades de cartera son aquellas en que más de la mitad de su activo está constituido por valores, entendiéndose por valores aquellas inversiones en las que se pretenda obtener simplemente una rentabilidad del capital.

En las sociedades de mera tenencia de bienes, más de la mitad de su activo no está afecto a actividades empresariales o profesionales, entendiéndose por tales aquellas en que se ordene por cuenta propia los medios de producción y recursos humanos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes y servicios, lo cual implica asunción de riesgo y un cierto ánimo de lucro. También se tratará de sociedades de mera tenencia de bienes cuando más de la mitad del capital social pertenezca a un grupo familiar o a diez o menos socios.

Las sociedades profesionales son aquellas en las que más del 75 % de sus ingresos del ejercicio proceden de actividades profesionales, siendo los profesionales personas físicas directa o indirectamente vinculados al desarrollo de la actividad profesional de la sociedad y con derecho a participar al menos en el 50 % de sus beneficios.

En las sociedades de artistas o deportistas, más de la mitad de sus ingresos del ejercicio debe proceder de actuaciones artísticas o deportivas de personas físicas o de cualquier otra actividad relacionada, cuando entre éstos y sus familiares tengan derecho a participar en al menos el 25 % de los beneficios.

Además, para los cuatro casos, deben concurrir los requisitos anteriores durante más de 90 días del ejercicio social.

Con posterioridad, la Ley 40/1998 del IRPF modificó levemente el régimen de transparencia fiscal, haciéndolo más restrictivo en general.

Finalmente, con efectos para los períodos impositivos iniciados a partir del 1 de enero de 2003, el régimen de transparencia fiscal interna ha quedado suprimido, creándose un régimen especial para las denominadas “sociedades patrimoniales”⁵³ que, básicamente, son las que con el anterior régimen se denominaban sociedades de cartera y de mera tenencia de bienes.

En cuanto a las sociedades de profesionales y de artistas y deportistas, pueden optar por dos alternativas:

1. Continuar con el funcionamiento de la sociedad, tributando por el Impuesto sobre Sociedades como cualquier otra sociedad.
2. Proceder a su disolución en el plazo de un año (ejercicio 2003) aplicando un régimen fiscal transitorio con algunos beneficios fiscales.

2.4.2. ASPECTOS CONTABLES Y FISCALES DE LOS SOCIOS DE SOCIEDADES EN RÉGIMEN DE TRANSPARENCIA FISCAL

Dado que el régimen fiscal especial de la transparencia fiscal en la actualidad se encuentra extinguido como tal y que en el estudio que realizamos posteriormente no se incluye en la muestra ninguna sociedad de las consideradas transparentes, nos vamos a centrar en las repercusiones contables,

⁵³ Arts. 61-63 del Real Decreto Legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades (TRLIS).

sobre todo en lo que se refiere al método del efecto impositivo, en las sociedades que han sido socios de entidades transparentes, para tratar de valorar cómo ha podido influir este régimen en el impuesto devengado y en el impuesto sobre sociedades pagado por las mismas.

La tributación de los socios se realiza en función de la imputación de los siguientes conceptos:

- Bases imponibles.
- Deducciones y bonificaciones.
- Pagos fraccionados, retenciones e ingresos a cuenta.
- Cuota ingresada por la sociedad transparente.

2.4.2.1. Imputación de bases imponibles

La sociedad transparente debe imputar a sus socios residentes las bases imponibles positivas, con independencia de que se reparta el beneficio. Las bases imponibles negativas no se imputan, pudiéndose compensar con las rentas positivas obtenidas por la sociedad conforme a lo establecido en el art. 23 de la LIS.

Así, el ICAC⁵⁴ establece que “las bases imponibles que las entidades transparentes imputen a las sociedades-socios, serán tratadas por éstas, en el

⁵⁴ ICAC, Resolución de 15 de marzo de 2002 que modifica parcialmente la de 9 de octubre de 1997 sobre algunos aspectos de la Norma de Valoración 16ª del PGC, quinta: socios o partícipes de las entidades en régimen de transparencia fiscal. La antigua Resolución de 30 de abril de 1992 establecía básicamente lo mismo.

ejercicio que fiscalmente resulten imputables, como una diferencia permanente en el cálculo del gasto devengado por Impuesto sobre Sociedades, salvo por la parte de la base imponible que en el momento de la imputación se prevea que, o bien se repartirá como dividendo en el corto plazo o previsiblemente revertirá en el corto plazo por enajenación de las participaciones, reflejándose en estos casos como una diferencia temporal". Elegida una opción, se tiene que mantener en el tiempo y respecto a las distintas entidades en régimen de transparencia fiscal en que pudieran participar.

Por lo tanto, cuando se impute a una sociedad la base imponible que le corresponda de una sociedad transparente, lo que normalmente se hará el ejercicio en que ésta apruebe sus cuentas anuales es realizar un ajuste extracontable positivo que aumentará el resultado contable para hallar la base imponible del Impuesto sobre Sociedades y que revertirá (tendríamos que hablar de reversión sólo en el caso de considerarse como una diferencia temporal) cuando se distribuyan dividendos con cargo a resultados ya imputados o cuando se transmitan las acciones o participaciones en la transparente, momento en el que se realiza un ajuste extracontable negativo.

2.4.2.2. Imputación de deducciones y bonificaciones

Las deducciones y bonificaciones en cuota a que tiene derecho la sociedad transparente se imputan a los socios sujetos pasivos por obligación personal, que las integrarán en su liquidación con arreglo a las normas generales.

Las deducciones y bonificaciones se imputan conjuntamente con la base imponible positiva, lo que quiere decir que si la sociedad transparente obtiene una base imponible negativa no procede imputación alguna.

Contablemente, serán tratadas como el resto de deducciones y bonificaciones a que tengan derecho, de acuerdo con lo establecido en el PGC y en la Resolución del ICAC.

2.4.2.3. Imputación de pagos fraccionados, retenciones e ingresos a cuenta

Se imputan en todo caso a los socios residentes en proporción a su participación en el capital, con independencia de si la sociedad obtiene bases imponibles positivas o negativas.

Contablemente, los pagos fraccionados, retenciones e ingresos a cuenta imputados deben registrarse como una minoración del gasto devengado por el Impuesto sobre Sociedades, abonando la cuenta 638. *Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios* con cargo a la 4732. *Hacienda Pública, deudora con entidades transparentes*. Cuando se contabilice el Impuesto sobre Sociedades devengado en el ejercicio, esta última cuenta se abonará con cargo a la 630. *Impuesto sobre Beneficios* y a la 4709. *Hacienda Pública, deudor por devolución de impuestos*, por la parte de retenciones y pagos a cuenta que deban ser objeto de devolución.

2.4.2.4. Cuota ingresada por la sociedad transparente

Dado que a partir de 1996, con la Ley 43/1995, las sociedades transparentes tributan como una sociedad normal,⁵⁵ después de fijar la base imponible y aplicar el tipo impositivo, efectuar las deducciones y bonificaciones correspondientes, restando las retenciones, ingresos a cuenta y pagos fraccionados, deben ingresar la cuota a pagar que les corresponda. A su vez, esa cuota se imputa a los socios residentes en España en proporción a su participación en el capital social.

Contablemente, estas cuotas satisfechas por la sociedad transparente e imputadas a sus socios, también se considera por éstas como una minoración del impuesto devengado, al igual que ocurre con las retenciones y pagos a cuenta, utilizando asimismo la cuenta 638. *Ajustes positivos en la imposición sobre beneficios.*

Además de todas estas cuestiones contables, también debemos tener en cuenta que en la memoria, en el apartado correspondiente a la situación fiscal, se debe informar acerca de las imputaciones de las bases imponibles, deducciones, bonificaciones, retenciones e ingresos a cuenta y cuotas satisfechas, junto con el resultado contable y la conciliación con la base imponible de la sociedad transparente.

Ya podemos adelantar que la información en la memoria de las empresas que participan en sociedades transparentes suele ser escasa y que, sobre todo en lo que respecta a la conciliación del resultado contable con la

⁵⁵ Recordemos no obstante, que en los 3 primeros años, esto es, 1996, 1997 y 1998, el tipo impositivo se estableció en el 0 %, 10 % y 20 % respectivamente.

base imponible de la sociedad transparente, la información brilla por su ausencia.

2.4.3. EFECTO IMPOSITIVO DE LAS PARTICIPACIONES EN SOCIEDADES TRANSPARENTES

Si atendiendo al criterio general, la base imponible imputada por la sociedad transparente se considera una diferencia permanente, el mayor gasto devengado por el ajuste extracontable positivo será a su vez compensado por el ingreso que supone la imputación de las retenciones, pagos a cuenta e impuesto pagado por la sociedad transparente, por lo que el resultado contable no debe variar considerablemente por esta circunstancia.

Con el criterio alternativo de considerar la base imponible imputada como una diferencia temporal, lo que supondría que el ajuste positivo sobre el resultado contable para obtener la base imponible se recogería como un impuesto anticipado, el gasto devengado sería menor al reconocer contablemente este pago fiscal anticipado con respecto al resultado contable, lo que supondrá un incremento del resultado con respecto a la situación anterior por el importe contabilizado como impuesto anticipado.

Según la normativa vigente antes del 96, la diferencia estaría en que como la sociedad transparente no tributaba, no se imputaba a los partícipes la cuota del impuesto pagada, por lo que el efecto de los ajustes positivos en su imposición sobre los beneficios sería menor, de la misma forma que el resultado contable.

2.5. IMPUESTOS EXTRANJEROS DE NATURALEZA SIMILAR AL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

Según la ya citada Resolución del ICAC que trata la contabilización del Impuesto sobre Sociedades, los gastos devengados por impuestos sobre beneficios en regímenes fiscales extranjeros que tengan la misma naturaleza que el Impuesto sobre Sociedades español, se registrarán de igual manera que el gasto devengado por Impuesto sobre Sociedades utilizándose para ello la cuenta 635. *Impuesto sobre beneficios extranjero*, cuyo movimiento es similar al previsto en el Plan General de Contabilidad para la cuenta 630.

El impuesto devengado por este concepto se debe incluir en la partida “Otros impuestos” de la cuenta de pérdidas y ganancias, que junto al de “Impuesto sobre Sociedades” preceden al resultado contable definitivo o después de impuestos.

Además, las sociedades sometidas a tributación en el extranjero, deben informar en la memoria en el apartado de Situación Fiscal de los tributos extranjeros que gravan el beneficio de la sociedad junto con otros detalles.

Así, el gasto por Impuesto sobre Sociedades devengado que debemos considerar a todos los efectos, debe incluir tanto el pagado en España como en el extranjero, siendo su importe total la diferencia entre el resultado antes y después de impuestos.

De la misma forma, si queremos hacer comparaciones entre los impuestos devengados y los pagados para ver las diferencias, también debemos considerar como más impuesto pagado el importe satisfecho en el extranjero,

sumándolo a la cuota que se obtiene de la liquidación de la base imponible que debe tributar en España.

En este sentido, debemos tener en cuenta que cuando en la base imponible de un sujeto pasivo residente en España se integran rentas obtenidas y gravadas en el extranjero, su efecto tributario se reduce en gran parte en nuestro país por la aplicación de la deducción para evitar la doble imposición internacional.⁵⁶

Aunque la información de los impuestos pagados en el extranjero no siempre ha sido tan precisa como se especifica claramente en la normativa contable, hemos tratado de tener en cuenta todas estas circunstancias a la hora de valorar los datos empleados en el estudio empírico.

2.6. LA REVALORIZACIÓN DE BALANCES DE 1996

La promulgación de una norma de actualización de balances en 1996 parecía en principio muy oportuna, máxime cuando habían transcurrido tantos años desde la anterior actualización en 1983.

El Real Decreto-Ley 7/1996 por el que se aprueba la actualización de balances, justifica la misma por los siguientes motivos:

- El escenario económico del momento.

⁵⁶ Arts. 29 y 29 bis de la LIS y art. 31 del nuevo TRLIS

- El hecho de haber transcurrido más de 12 años desde la última actualización autorizada.
- La reciente entrada en vigor de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

Siendo sus objetivos:

- Permitir conocer a las empresas sus costes reales de producción.
- Determinar más exactamente su beneficio.
- Potenciar la financiación interna, elevando su capacidad de acceso al mercado laboral.

Pero van a ser dos los factores que van a marcar la aplicación de esta norma. Su carácter voluntario y, sobre todo, el gravamen del 3 % de las plusvalías.

Las empresas tuvieron que elegir entre actualizar sus estados contables adecuándolos a la realidad económica pero pagando por ello, o dejar los estados contables sin actualizar y evitar pagar por las plusvalías.

Evidentemente, la ley tuvo una aplicación muy escasa, sobre todo por parte de las pequeñas y medianas empresas que prefirieron no pagar a obtener unos estados contables más ajustados a la realidad.

Sin embargo, las empresas que optaron por actualizar sus balances, tuvieron que realizar un pago adicional al Impuesto sobre Sociedades, lo que también conlleva posteriormente unas mayores amortizaciones en relación a los activos revalorizados.

Así, si queremos hacer valoraciones de la evolución en el tiempo de la presión fiscal, no debemos olvidar que mayores desgravaciones por amortizaciones a partir de 1997 pueden obedecer a que anteriormente se hizo ese pago adicional que legitima esa mayor desgravación fiscal.

De esta forma, debemos dedicar una parte del estudio empírico a determinar cuál ha sido el seguimiento de la Ley de Actualización de Balances de 1996 por parte de las empresas objeto de estudio y valorar de alguna forma como ha podido afectar su aplicación a la presión fiscal.

CAPÍTULO 3

ESTUDIOS EMPÍRICOS SOBRE EL MÉTODO DEL EFECTO IMPOSITIVO

3.1. INTRODUCCIÓN

La realización de estudios empíricos sobre la aplicación del método del efecto impositivo cuenta con una larga tradición en los países anglosajones, donde la utilización de esta metodología contable viene realizándose desde hace varias décadas.

Sin embargo, en España, debido a que la aplicación del efecto impositivo en la contabilidad es relativamente reciente, es ahora cuando empezamos a contar con una cierta experiencia, siendo un buen momento para la realización de este tipo de estudios, de tal forma que podamos hacer un balance de cuál ha sido el seguimiento y la aportación a la información económico-financiera de dicho método. En este sentido, podemos citar los trabajos de Alcarria (1997), Martínez y Labatut (1997), Zamora Ramírez (1998), Zamora y García-Ayuso (2000), Mata Melo (2001), Fernández Rodríguez (2001), Gómez Valls (2003), Ribas (2003), Molina Llopis (2003), Mata et al. (2004), entre otros, a los que más adelante haremos referencia para ver cuáles han sido las principales conclusiones que han obtenido, comparándolas después, en la medida de lo posible, con los resultados obtenidos por nuestro estudio empírico.

Tratando de hacer una síntesis de los diversos aspectos tratados en estos trabajos en relación con la contabilización del Impuesto sobre Sociedades, podemos hacer la siguiente clasificación:⁵⁷

⁵⁷ Mata Melo (2001, p. 75) realiza una clasificación siguiendo los enfoques de investigación en contabilidad de Tua (1991).

➤ Trabajos para analizar la presión fiscal.

Collins y Shackelford (1995).

Jacobs y Spengel (2000).

Buijink, Janssen y Schools (2002).

Molina Llopis (2003).

➤ Trabajos para analizar los efectos en la tributación de los cambios en la normativa.

Gupta y Newberry (1992 y 1997)

Manzon y Smith (1994)

Fernández Rodríguez (2001)

Molina Llopis (2003)

➤ Trabajos para ver la relación entre presión fiscal y otras variables económicas.

Zimmerman (1983). Univariante tipo impositivo efectivo-tamaño.

Porcano (1986). Univariante tipo impositivo efectivo-tamaño.

Wang (1991). Univariante tipo impositivo efectivo-tamaño.

Omer, Molloy y Ziebart (1993). Univariante tipo impositivo efectivo-tamaño.

Stickney y Mcgee (1982). Multivariante.

Gupta y Newberry (1997). Multivariante.

Kim y Limpaphayom (1998). Multivariante.

Fernández Rodríguez (2001). Multivariante.

Derashid y Ahang (2003). Multivariante.

Molina Llopis (2003). Multivariante.

➤ Trabajos sobre la aplicación práctica del método del efecto impositivo:

- Estudios que ponen en duda la asignación comprensiva.

Price Waterhouse (1967).

Bevis (1968).

Rogers (1970).

Buckley (1972).

Cawsey, Dipchang, Laiken y Prout (1973).

Vangermeersch (1976).

Herring y Jacobs (1976).

Davidson, Skelton y Weil (1977).

Lantz, Snyir y Willians (1977).

Dirksen y Chew (1980).

Drummond y Wigle (1981).

Davidson, Kirsch y Palast (1981).

Beechy (1981 y 1983).

Schwart (1983).

Davidson, Rash y Weil (1984).

Mc Cee (1984).

Skekel y Fazzi (1984).

Volkan y Rue (1985).

Wise (1986).

Jeter y Chaney (1988).

- Estudios sobre los modelos de decisión y la capacidad predictiva.

Livingstone (1967a, 1967b y 1969).

Voss (1968).

Buckley (1972).

Schwartz (1978).

Huss (1982).

Carter (1986).

Cheung, Krisman y Min (1997).

- Estudios sobre el comportamiento agregado del mercado.

O'Donnell (1965).

Archibald (1967 y 1972).

Mlynarczyk (1969).

Comiskey (1971).

Kaplan y Roll (1972).

Beaver y Dukes (1972 y 1973).

Tihanyi (1975).

Rayburn (1986).

Linsmeier, Nair y Weygandt (1988).

Givoly y Hayn (1992).

Lee y Stiner (1993).

Jeter (1993).

Chaney y Jeter (1994).
Daley (1995).
Espahbodi, Espahbodi y Tehranian (1995).
Muller (1997).
Amir, Kirschenheiter y Willard (1997).
Chandra y Ro (1997).
Ayers (1998).
Citron (1999).
Kumar y Visvanathan (2000).
García-Ayuso, Sierra, Zamora y Mata (2000).
Sierra, García-Ayuso y Zamora (2000).

- Estudios que valoran los niveles de información de los impuestos diferidos y la aplicación de la normativa.

Llorente (1993).
Gandía, Labatut y Rodríguez (1993 y 1994).
Horng-Ching Kuo (1994).
Addy y Swanson (1994).
Petree, Gregory y Vitray (1995).
Braiotta (1995).
Gómez Valls (1995).
Gallego y Galende (1995 y 1996).
Martínez y Labatut (1997).
Alcarria (1997).
Zamora (1998).
Requena (1998).

Behn, Eaton y Williams (1998).

Miller y Skinner (1998).

Ribas (2003).

Mata, Prieto, De la Peña y Pérez (2004).

- Estudios que valoran el tratamiento que dan los usuarios a los impuestos diferidos (deuda, neto o disminución de activo).

Jain (1970). Los bancos comerciales.

Gean (1981). La comunidad contable.

Kantor y Grosh (1987). Los responsables del control de calidad de las auditoras

Huss y Zhao (1991). Los analistas de bonos.

Heiman-Hoffman y Patton (1994). Los auditores.

Chattopadhyay, Arcelus y Srinivasan (1997). Los analistas de bonos.

Christopher, Islam y López (1997). Los auditores.

- Estudios que analizan los motivos por los que se elige un método contable ante varias alternativas.

Trombley (1989).

Stanley (1991).

Gujarati y Hoskin (1992).

Arnold (1994).

Espahbodi, Espahbodi y Tehranian (1995).

Gupta (1995).

Simon y Costigan (1996).

Visvanathan (1998).

Zamora y García-Ayuso (2000).

López y Moreno (2004).

Teniendo en cuenta que, en varios de los últimos trabajos de investigación realizados en España ya se ha realizado de forma muy brillante un repaso exhaustivo de las principales investigaciones empíricas realizadas en este área,⁵⁸ no queremos ser reiterativos al respecto, por lo que nos vamos a limitar a poner de manifiesto, de forma genérica, todas aquellas conclusiones que nos parezcan más relevantes con vistas a nuestro estudio empírico, prestando una especial atención a los estudios realizados en nuestro país, sobre todo en los últimos años.

3.1.1. INVESTIGACIONES EMPÍRICAS MÁS DESTACABLES.

Dado que pueden aportar datos interesantes en relación con la aplicación del método del efecto impositivo y que además ponen de manifiesto su complejidad y la repercusiones que puede tener en la información económico-financiera elaborada por la empresas, destacamos los siguientes trabajos cuyas conclusiones podrán ser rebatidas o confirmadas en el estudio empírico posterior.

⁵⁸ Puede verse al respecto Zamora Ramírez (1998, p. 189-267), Mata Melo (2001, p. 75-177) y Molina Llopis (2003, p. 99-163).

Los apartados en los que encontramos trabajos cuyas conclusiones consideramos más interesantes son los que presentamos a continuación.

3.1.1.1. Trabajos que analizan la presión fiscal

Buijink et al. (2002) realizaron una comparación de los tipos impositivos efectivos medios de los quince países miembros de la Unión Europea antes de la ampliación de 2004. El estudio se realiza para el período 1990-1996, parte de una muestra inicial de 2.958 empresas no financieras y con estados contables consolidados y utiliza las siguientes definiciones de Tipo Impositivo Efectivo Medio:⁵⁹

$$TIE1 = \frac{\text{IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS}}{\text{BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS}}$$

$$TIE2 = \frac{\text{IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS}}{\text{VENTAS NETAS}}$$

$$TIE3 = \frac{\text{IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS} - (\text{IMP. DIFERIDOS } t - \text{IMP. DIFERIDOS } t-1)}{\text{BENEFICIO ANTES DE IMPUESTOS}}$$

⁵⁹ El problema que tiene utilizar en los ratios las ventas netas o la cifra de negocios, en el caso de las grandes empresas es que, sobre todo a partir de finales de los 90, el principal negocio de las empresas matrices viene proporcionado por los rendimientos de sus filiales como ingresos financieros, siendo poco importantes en muchos casos sus ingresos de explotación.

Los tipos impositivos medios nominales y efectivos obtenidos fueron los que se muestran en la tabla 3.1:

Tabla 3.1. Estimación de tipos impositivos medios nominales y efectivos por países de Buijink et al.

PAIS	NOMINAL ⁶⁰	TIE1	TIE2	TIE3 _(6 AÑOS)	TIE3 _(5 AÑOS)
ALEMANIA	50,05 %	33,61 %	1,08 %	36,21 %	38,14 %
AUSTRIA	36,02 %	19,72 %	0,83 %	13,64 %	13,64 %
BÉLGICA	40,28 %	21,64 %	1,19 %	23,56 %	26,83 %
DINAMARCA	36,02 %	23,29 %	0,95 %	23,54 %	23,86 %
ESPAÑA	35,30 %	22,90 %	1,23 %	23,45 %	22,29 %
FINLANDIA	34,02 %	25,28 %	1,02 %	27,49 %	26,68 %
FRANCIA	34,70 %	28,45 %	1,43 %	31,72 %	32,28 %
GRECIA	32,53 %	19,79 %	1,66 %	23,18 %	23,67 %
HOLANDA	35,00 %	26,84 %	1,25 %	31,37 %	31,36 %
IRLANDA	21,94 %	13,78 %	1,10 %	12,58 %	12,85 %
ITALIA	50,48 %	30,66 %	2,56 %	37,35 %	34,77 %
LUXEMBURGO	39,40 %	35,81 %	3,69 %	68,35 %	40,24 %
PORTUGAL	39,29 %	16,89 %	0,84 %	16,97 %	18,30 %
REINO UNIDO	33,35 %	25,98 %	1,76 %	28,28 %	27,53 %
SUECIA	28,54 %	27,01 %	0,92 %	18,68 %	18,68 %

Lo más destacable es la notable diferencia entre los tipos impositivos efectivos de los diferentes países lo que, evidentemente, puede influir en la libre competencia al condicionar las decisiones de localización empresarial.

Además, según este estudio, el tipo impositivo efectivo medio de nuestro país en el período previo a la reforma fiscal se sitúa entorno al 23 % en una posición intermedia. Dado que la investigación se centra en grandes

⁶⁰ El tipo nominal es una media ponderada del período, ya que la mayor parte de los países ha variado sus tipos nominales y además no gravan igual los beneficios retenidos y los distribuidos.

empresas al igual que nuestro estudio empírico, este será un dato que después podremos contrastar.

En España, Molina Llopis (2003) realiza un estudio sobre la evolución de la presión fiscal de las empresas de reducida dimensión de la Comunidad Valenciana desde el año 1992 hasta 1999, viendo a su vez si se ha producido un cambio significativo con la entrada en vigor de su Régimen Especial de la Ley 43/1995.

La principal conclusión es que la reforma fiscal en su conjunto, sobre todo con la entrada en vigor de la Ley 13/1996 que introduce el tipo reducido para los primeros 15 millones de pesetas de Base Imponible, ha supuesto una disminución de la presión fiscal en estas empresas, cuya cuantía es estadísticamente significativa pero dista mucho de las expectativas que se habían creado.

En general, salvo por la mencionada reducción del tipo nominal y la exención por reinversión de beneficios extraordinarios aplicable hasta 1998, el resto de incentivos no suponen más que un diferimiento de impuestos que finalmente se tendrán que pagar.

En el estudio también se constata la importancia que tiene sobre la presión fiscal la localización provincial, la actividad económica y el tamaño. Además, se analiza la influencia de una serie de variables económico-financieras en la formación del tipo impositivo efectivo, mediante diversas ecuaciones de Regresión Lineal Múltiple, donde la variable dependiente es la presión fiscal media y las variables independientes son el Resultado

Extraordinario, la Rentabilidad Económica, la Rentabilidad Financiera, el Apalancamiento Financiero, la Intensidad de Capital y el Logaritmo del Activo Total.

Según esta investigación, las variables que más influyen en la presión fiscal de estas empresas son el Apalancamiento Financiero y la Intensidad de Capital, lo que quiere decir que las empresas más endeudadas y con mayor proporción de activos fijos son las que obtienen un mejor tratamiento fiscal.

Finalmente, el estudio pone de manifiesto que el cambio normativo ha tenido un efecto significativo sobre todas las variables consideradas, perjudicando especialmente a las sociedades más grandes y con mayor Rentabilidad Económica.

Fernández Rodríguez (2001) realiza un trabajo para medir los efectos que tuvo la reforma del Impuesto sobre Sociedades de 1995 en la presión fiscal de las grandes empresas. Selecciona una muestra final de 82 empresas cotizadas en la Bolsa de Madrid y analiza el período 1993-1998.

Para medir el tipo impositivo efectivo medio propone dos medidas a las que denomina *Tipo Impositivo Efectivo Contable* (TIEC) y *Tipo Impositivo Efectivo Fiscal* (TIEF), cuyas formulaciones son las siguientes:

$$TIEC = \frac{\text{GASTO POR IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES}}{\text{RESULTADO CONTABLE ANTES DE IMPUESTOS}}$$

$$TIEF = \frac{\text{CUOTA LÍQUIDA DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES}}{\text{RESULTADO CONTABLE ANTES DE IMPUESTOS}}$$

Los valores obtenidos por sectores son los que recoge la tabla 3.2.

Tabla 3.2. Estimación del TIE contable y fiscal por sectores de Fernández Rodríguez. Período 1993-1998.

SECTOR	TIEC			TIEF		
	93-95	96-98	% VAR.	93-95	96-98	% VAR.
ALIMENTACIÓN	36,76	26,48	-10,28	43,12	26,77	-16,35
COMUNICACIÓN	31,09	33,19	2,10	31,13	32,37	1,24
CONSTRUCCIÓN	33,23	10,73	-22,50	42,34	17,90	-24,44
ELECTRICO	23,94	18,23	-5,71	24,13	20,90	-3,23
EXTRACTIVO	7,50	15,70	8,20	3,92	11,08	7,16
MATER. CONTRUCCION	36,43	27,01	-9,42	31,94	26,94	-5,00
METAL-MECÁNICO	27,93	19,83	-8,10	36,17	30,73	-5,44
INMOBIL. Y OTROS SERV.	27,22	44,19	16,97	29,86	39,34	9,48
PETRO-QUÍMICO	15,63	5,90	-9,73	26,38	13,29	-13,09
MEDIA	25,74	20,77	-4,97	27,15	23,24	-3,91

Según esta autora, la reforma del impuesto supuso una reducción de la tributación efectiva media de las grandes empresas de entorno a 5 ó 4 puntos porcentuales, tomando como medida el TIEC o el TIEF, respectivamente.

Los resultados por ramas de actividad atribuyen una mayor disminución de la tributación efectiva a las empresas constructoras y de alimentación, produciéndose, sin embargo, un fuerte incremento en el sector de las inmobiliarias y otros servicios

En el estudio también se trata de analizar cómo influyen una serie de variables económico-financieras en la presión fiscal, estimándose mediante mínimos cuadrados ordinarios los dos modelos siguientes:

$$TIEC_i = \beta_0 + \beta_1 xTAM_i + \beta_2 xEND_i + \beta_3 xINM_i + \beta_4 xEXI_i + \beta_5 xROA_i + \varepsilon_i$$

$$TIEF_i = \beta_0 + \beta_1 xTAM_i + \beta_2 xEND_i + \beta_3 xINM_i + \beta_4 xEXI_i + \beta_5 xROA_i + \varepsilon_i$$

Donde:

- TAM: Logaritmo neperiano del Activo Total.
- END: Cociente entre Fondos Ajenos y Activo Total.
- INM: Relación entre el Activo Fijo Amortizable y el Activo Total.
- EXI: Relación entre Existencias y el Activo Total.
- ROA: Rentabilidad Económica como cociente entre el Beneficio antes de Impuestos y el Activo Total.

Los aspectos más destacables son:

- ✓ La variable que más influye en la presión fiscal tanto antes como después de la reforma fiscal es el endeudamiento, de tal forma que las empresas con mayor volumen de fondos ajenos están sometidas a menores tipos impositivos.
- ✓ Las empresas con mayores inversiones en inmovilizado tenían un trato fiscal más favorable antes de la reforma fiscal.
- ✓ El tamaño y la rentabilidad son relevantes en la tributación efectiva tras la reforma, en el sentido de que un mayor tamaño implica una menor presión fiscal y las entidades más rentables soportan mayor tipo efectivo.

A continuación, mediante el empleo de la metodología de datos panel, en los modelos anteriores se incorpora un modelo adicional al que se le

introduce una variable *dummy* para incorporar el efecto “período” y captar los efectos de la reforma. Como esta variable no resulta estadísticamente significativa, se concluye que la reforma fiscal llevada a cabo mediante la Ley 43/1995 no afecta a la presión fiscal empresarial de forma directa, aunque haya alterado algunas de las relaciones explicativas del tipo impositivo efectivo.

Para dar mayor validez a los resultados, finalmente se procede a realizar un test de comparación de medias entre los tipos efectivos de antes y después de la reforma fiscal. Nuevamente se pone de manifiesto que la presión fiscal no es estadísticamente distinta de un intervalo normativo a otro.

Otras conclusiones que se obtienen del análisis descriptivo de las variaciones introducidas por la reforma fiscal son las siguientes:

- ◆ La mayoría de los estados contables analizados (516 Cuentas Anuales) no contienen toda la información que el PGC exige facilitar en el punto dedicado a *Situación Fiscal*, ni en la conciliación, ni en el resto de datos exigidos.
- ◆ Las diferencias permanentes positivas se reducen en conjunto y también, aunque más notablemente, las permanentes negativas, produciéndose un acercamiento entre contabilidad y fiscalidad en este sentido.
- ◆ Las diferencias temporales originadas en el ejercicio, tanto positivas como negativas, han crecido tras la reforma, siendo el crecimiento mayor para las primeras. Por lo tanto, en lo que a estas diferencias se refiere, se produce un distanciamiento entre contabilidad y fiscalidad.

- ◆ Las diferencias temporales positivas con origen en ejercicios anteriores experimentan un descenso tras la reforma mientras que las temporales negativas aumentan.
- ◆ Tras la reforma fiscal, el número de empresas que ha compensado bases imponibles de ejercicios anteriores ha aumentado.
- ◆ Aunque el número de deducciones y bonificaciones disminuye tras la reforma fiscal, su importe global en términos absolutos aumenta.

3.1.1.2. Trabajos que ponen en duda la asignación comprensiva y la información proporcionada por los impuestos diferidos

Price Waterhouse (1967) en un estudio realizado en el período 1954-1965 basado en los estados financieros de 100 empresas clientes, comprobó que 57 contabilizaban las diferencias bajo el método del efecto impositivo y que solamente el 2,1 % de los impuestos diferidos revertían, lo que reducía el beneficio una media del 6,5 % por año.

Esto hacía que los costes se considerasen excesivos en relación con los beneficios de la información que aporta la asignación comprensiva, sugiriendo la asignación parcial o el método de la cuota a pagar como mejores alternativas.

Otros autores que también ponen en entredicho la asignación comprensiva debido a que han observado un crecimiento continuado de los

impuestos diferidos por encima de otros elementos patrimoniales, cuestionando su futura reversión son: Rogers (1970), Buckley (1972), Cawsey et al. (1973), Vangermeersch (1976), Davidson et al. (1977, 1981 y 1984), Lantz et al. (1977), Dirksen y Chew (1980), Drummond y Wigle (1981) Davidson et al. (1981 y 1984), Beechy (1981 y 1983), Mc Cee (1984), Skekel y Fazy (1984), Wise (1986) y Jeter y Chaney (1988).⁶¹

Según estos autores, los impuestos diferidos, sobre todo por las amortizaciones, no constituyen una deuda ya que no van a suponer pagos en el futuro y, en este sentido, no debe reducirse el beneficio ni perjudicar la posición financiera de las empresas como consecuencia de su reconocimiento.

Sin embargo, no comparten estos planteamientos Herring y Jacobs (1976) ya que según sus estudios, la probabilidad de que una empresa liquide sus impuestos diferidos estaba entorno al 50 %, lo que considera bastante alto como para rechazar la asignación comprensiva.

En España, Martínez y Labatut (1997) en un estudio sobre empresas de la Comunidad Valenciana para los años 1991-93, encontraron que los saldos de impuestos diferidos se incrementan progresivamente durante el período considerado, por lo que se podría estar produciendo el mismo fenómeno que el puesto de manifiesto por los autores anteriores.

⁶¹ La mayoría de estos autores han realizado sus estudios en Estados Unidos. También los hay de Canadá y Nueva Zelanda.

En esta misma línea se desarrolla el trabajo de Alcarria (1997) cuando analiza el efecto impositivo sobre las cuentas anuales de una muestra de 70 empresas castellanenses, grandes y medianas, no cotizadas en Bolsa en el período 1992-95.

Entre sus conclusiones destacamos el fuerte crecimiento observado en las diferencias temporales originadas cuya réplica en las revertidas es escasa, lo que supone un incremento de los activos y pasivos fiscales, principalmente estos últimos. En consecuencia, la aplicación del efecto impositivo en comparación con la cuota a pagar supone en la mayoría de las empresas un incremento del gasto devengado por el impuesto, reduciendo la cifra de beneficios de las empresas y por tanto su rentabilidad.

Mata et al. (2004) analizaron como ha influido la aplicación del método del efecto impositivo en la información presentada en los Estados Contables, pero centrándose en las empresas del sector eléctrico ya que, según estos autores “son de las más proclives a la aplicación del método del efecto impositivo y, además, el grado de información financiera que deben proporcionar, de acuerdo con nuestra normativa vigente, es bastante más extenso”.

El trabajo utiliza los estados financieros individuales de las empresas del sector eléctrico publicados por la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV), analizando los ejercicios 1991 a 1999. El número de empresas-año asciende a 122, oscilando entre las 15 de 1991, 1992, 1993, 1994 y 1995 y las 6 de 1999.

En primer lugar obtienen el tipo impositivo efectivo, comparando el gasto por impuesto sobre beneficios con el resultado contable antes de impuestos, obtenido los siguientes resultados:

Año	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Promedio
T.I.E.	24,2	23,8	22,3	21,2	22,8	21,0	20,6	32,6	33,1	24,6

Lo más destacable es la fuerte subida de la presión fiscal a partir de 1998. A continuación, se analizan de forma descriptiva los diferentes tipos de diferencias entre el resultado contable y el fiscal, destacando que un considerable número de memorias de empresas solamente presenta el importe neto de las diferencias permanentes y de las diferencias temporales y que, en ocasiones, no se desglosan los importes de las positivas y negativas, o bien, no se desglosan las originadas de las revertidas. Por este motivo tuvieron que trabajar con los importes netos.

En el estudio también se destaca la mayor influencia de las diferencias permanentes negativas y de las diferencias temporales positivas netas, la contribución de la reforma fiscal a suavizar en términos cuantitativos las diferencias temporales, el alto porcentaje de contabilización de los créditos por pérdidas fiscales y el crecimiento sostenido de los impuestos diferidos.

3.1.1.3. Trabajos sobre capacidad predictiva

Schwartz (1978) trató de ver el impacto que podía tener en los estados financieros el cambio de la asignación total a la parcial. Para ello analizó la

evolución de los impuestos diferidos de 42 empresas de *Compustat* durante el período 1957-1976.

Elaboró un modelo matemático basado en series temporales que utilizó para realizar predicciones durante el período 1972-1976, calculándose las diferencias entre las amortizaciones contables y fiscales para cada empresa, no apreciándose ninguna reversión de los impuestos diferidos, por lo que no procedía su registro bajo la asignación parcial.

El beneficio de las empresas analizadas experimentaba un incremento que iba del 5 % al 41 %, con una media del 15 %.

El efecto sobre el ratio pasivo/neto supuso una disminución del entre el 29,6 % y el 2,2 %, siendo la media del 10 %.

Finalmente, en una encuesta realizada a las compañías de la muestra, 5 preferían la asignación parcial, 15 la comprensiva y 5 no mostraban preferencias. Según estas respuestas, los directivos parece que prefieren mostrar menores beneficios aunque Schwartz recomienda la asignación parcial como alternativa a la comprensiva.

3.1.1.4. Trabajos sobre el comportamiento agregado del mercado

Beaver y Dukes (1972) trataron de determinar la influencia que puede tener en el precio de las acciones las distintas formas de contabilizar el impuesto sobre beneficios.

De la base de datos Compustat, escogieron 123 empresas con cotización en la bolsa de Nueva York durante el período 1963-1967. Según sus resultados, asumiendo la eficiencia del mercado, el beneficio obtenido mediante la aplicación del método del efecto impositivo es el más consecuente con la composición del precio de las acciones ya que presenta el mayor grado de asociación.

Givoly y Hayn (1992) trataron de contrastar la percepción que tenía el mercado acerca de los impuestos diferidos, en el sentido de si los consideraba realmente como una deuda.

Aprovechando la reforma fiscal llevada a cabo en Estados Unidos en 1986, en la que se redujo el tipo impositivo del 46 % al 34 %, utilizaron una muestra de 1.348 empresas de *Compustat* para el período septiembre de 1984-septiembre de 1986. Si el mercado percibe los impuestos diferidos como una auténtica deuda, al reducirse el tipo impositivo se debería producir un incremento en el patrimonio neto de las empresas que dependerá del descuento que haga el mercado de la deuda.

Según el estudio realizado por estos autores, el mercado considera los impuestos diferidos como una verdadera deuda, que se descuenta en función de su probabilidad de realización en el futuro, aunque es conveniente considerar parte de los impuestos diferidos como neto en línea con la asignación parcial.

Otros autores que, basándose en sus estudios del comportamiento del mercado, consideran la asignación parcial como la mejor alternativa en el tratamiento del efecto impositivo son Jeter (1993), Amir et al. (1997) y Citron (1999).

Sin embargo, los resultados del estudio de Chaney y Jeter (1994) con la misma muestra de Jeter (1993), no apoyan el cambio de la asignación comprensiva a la parcial y sustentan que el método del efecto impositivo aporta una mayor información al mercado que el método de la cuota a pagar.⁶²

En España, García-Ayuso et al. (2000) realizaron un estudio para ver cómo influyen en el precio de las acciones las diferencias entre las normas contables y las fiscales.

Se seleccionó una muestra de empresas con cotización en el mercado de valores español, en total 161 empresas-año, con un número de sociedades que oscila entre las 22 de 1992 y las 43 de 1997. La información fiscal se obtuvo de las memorias remitidas a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) por las sociedades cotizadas, mientras que las cotizaciones de las acciones y el número de acciones en circulación de las empresas se obtuvieron de los boletines publicados por las Sociedad Rectora de la Bolsa de Madrid.

Según los resultados obtenidos mediante un modelo de regresión, las diferencias permanentes no parecen ser tenidas en cuenta por los inversores en el proceso de fijación de precios, mientras que las diferencias temporales

⁶² El trabajo de Daley (1995) también apoya el método del efecto impositivo en este sentido.

presentan una limitada relevancia, especialmente las positivas, en los años 1991, tras la entrada en vigor del actual PGC y 1996, tras la reforma fiscal.

En conclusión, según estos autores, el método del efecto impositivo no proporciona una información que sea significativamente útil para la toma de decisiones de inversión en nuestro mercado de capitales.

Siguiendo esta misma línea, Sierra et al. (2000) analizaron la relevancia de los saldos de las cuentas relacionadas con el método del efecto impositivo sobre una muestra de empresas cotizadas en la Bolsa de Madrid en el período 1991-98.

Según los resultados obtenidos, no se encuentra una asociación consistente entre la cotización de las empresas y la información contable derivada del efecto impositivo, lo que denota la falta de utilidad para los inversores aunque, aparecen coeficientes significativos asociados a determinadas diferencias en momentos puntuales en los que se producen importantes cambios en la legislación fiscal.

No obstante, esto también puede ser debido a la deficiente información que proporcionan las empresas cotizadas en relación con el efecto impositivo, ya que según estos autores resulta escasa, incompleta, heterogénea y excesivamente agregada, por lo que sugieren una mejora de las normas y recomendaciones contables en aras a conseguir un enriquecimiento del contenido informativo de dicho método.

3.1.1.5. Trabajos sobre los niveles de información de los impuestos diferidos y la aplicación de la normativa.

Gandía et al. (1994), analizando las cuentas anuales de 71 de las mayores empresas españolas no financieras, concluyeron que en lo que a la rentabilidad financiera se refiere, no existen diferencias significativas derivadas de la utilización del método del efecto impositivo o de la cuota a pagar. Además observaron que una gran parte de estas empresas no cumplían los requisitos mínimos de información derivados de la aplicación del método del efecto impositivo.

Gómez Valls (1995), en un estudio descriptivo de la Cuentas Anuales del período 1990-93 de quince grandes empresas españolas con proyección internacional, califica la información fiscal facilitada en la Memoria como escasa y en algunos casos deficiente por falta de homogeneización entre las empresas al ajustar el resultado contable con el fiscal, la falta de información acerca del origen y la composición de las diferencias temporales y permanentes, además de no coincidir en ciertas ocasiones la información facilitada en un ejercicio con la del ejercicio siguiente sobre dicho período.

Gallego y Galende (1995 y 1996), tomando una muestra de 440 empresas que presentaron Cuentas Anuales normales en 1992 en la Comunidad de Castilla y León, analizaron la composición de las diferencias entre el resultado contable y el fiscal, completando posteriormente el estudio con un análisis por sectores de actividad. Estos autores también confirmaron la deficiente información suministrada por las empresas en la memoria, en lo que

a la Situación Fiscal se refiere, y observaron una cierta propensión a evitar la realización de ajustes entre normas contable y fiscales.

Zamora (1998), tratando de determinar la influencia de la Fiscalidad en la Contabilidad, analiza la aceptación, factores determinantes de su implantación y utilidad del método del efecto impositivo para los distintos agentes sociales.

El trabajo empírico tiene como base las entrevistas realizadas en la provincia de Sevilla, entre octubre de 1996 y abril de 1997, a los siguientes grupos de población:

- Auditores responsables del área tributaria: cinco grandes firmas internacionales con sucursal en Sevilla escogidas al azar, dos con implantación nacional y cinco con implantación local.
- Responsables de la elaboración de la Información Fiscal contenida en las Cuentas Anuales de empresas con una cifra de negocios superior a los 10.000 millones de pesetas: nueve empresas.
- Analistas financieros de entidades bancarias: ocho analistas de cuatro de las mayores instituciones de crédito del país.
- Inspectores de Finanzas del Estado: nueve jefes de las unidades de inspección.

Según los auditores, en términos generales, las empresas tienen una gran tendencia hacia un enfoque de su contabilidad puramente fiscal, siendo el proceso de auditoría el que corrige este enfoque hacia un punto de vista más económico. Un factor que influye en esta circunstancia es la falta de uso por parte de terceros de la información puramente contable.

En relación con el método del efecto impositivo, los auditores manifiestan que la complejidad y el coste que supone hace que muchas empresas, sobre todo pequeñas y sin obligación de auditar, no se planteen otros criterios de valoración distintos a los fiscales, aplicando el método de la cuota a pagar.

Los responsables de la elaboración fiscal se mostraban divididos con respecto a la consideración total o parcial de las diferencias temporales, siendo la falta de objetividad y la posibilidad de manipulación del resultado los argumentos esgrimidos a favor de la asignación total de las diferencias temporales.

Para los analistas financieros, la información más relevante era la aparición de salvedades fiscales en el informe de auditoría, en cuyo caso se procedía a la corrección del beneficio o el cash-flow operativo. En aquellos casos en que las cuentas anuales no estaban auditadas, la información fiscal de la memoria constituía una herramienta útil en sus decisiones pero, en general, la valoran como insuficiente, considerando que se deberían recoger los siguientes aspectos:

- ✓ Una correcta explicación del origen de las diferencias temporales.

- ✓ Un cuadro de variación por años de la cuentas de impuestos anticipados, diferidos y créditos por pérdidas fiscales a compensar.
- ✓ Un cuadro explicativo de la diferencia entre el tipo impositivo general y el efectivamente pagado.
- ✓ Una explicación más profunda de las contingencias fiscales de la empresa.

Los inspectores de Finanzas del Estado no mostraron un interés especial en relación con la información fiscal que aporta el método del efecto impositivo, ya que comprueban los ajustes extracontables de la declaración del Impuesto sobre Sociedades y no utilizan para nada los registros de las diferencias temporales que aparecen en la contabilidad.

En definitiva, se evidencia un bajo uso de la información fiscal contenida en la Cuentas Anuales, especialmente la referida al efecto impositivo, siendo las contingencias fiscales las de mayor atención por parte de los usuarios entrevistados. No obstante, el efecto impositivo servía a los miembros del consejo de administración de determinadas empresas como un indicador de la habilidad del director financiero a la hora de diferir el pago de impuestos.

Con el objetivo de que la contabilización del Impuesto sobre Sociedades, dentro del marco conceptual, sea más consistente con la utilidad que debe proporcionar a los usuarios de los estados financieros, Zamora (1998, p. 374) hace las siguientes propuestas:

- ➔ Descontar los impuestos diferidos con plazos de reversión superiores a cinco años.
- ➔ No registrar, por motivos de prudencia, los impuestos anticipados que tengan naturaleza recurrente y que por tanto nunca se materializan.
- ➔ No registrar los impuestos diferidos que presenten claramente una naturaleza recurrente.

Ribas (2003) analiza la aplicación del método del efecto impositivo en España, centrándose en las empresas con cotización en bolsa en el período 1991-98. El estudio, de carácter descriptivo, se basa en los datos individuales publicados anualmente por la CNMV sobre las cuentas anuales, informes de gestión y auditorías de las empresas cotizadas. El total de empresas analizadas asciende a 167, quedando excluidas las del sector financiero, seguros y agencias de valores.

Las principales conclusiones son las siguientes:

- ✓ Existe una falta de información sobre aspectos vitales en la liquidación del Impuesto sobre Sociedades, lo que dificulta el conocimiento de la verdadera situación fiscal de la empresa y sus consecuencias futuras.
- ✓ A partir de la reforma fiscal se reducen las diferencias permanentes positivas, valoración que no se puede hacer extensiva en relación a las negativas.

- ✓ Las diferencias temporales positivas son tratadas mayoritariamente, según el conjunto de empresas, mediante la política de cómputo integral. Sin embargo, si nos centramos en el grupo de las 100 menores empresas, predomina la aplicación del cómputo parcial.
- ✓ Se produce un crecimiento importante de las diferencias temporales positivas siendo el importe de las reversiones netamente inferior.
- ✓ Se produce un crecimiento de las diferencias temporales negativas sobre todo entre 1991 y 1993.
- ✓ La política de registro de los créditos fiscales por pérdidas varía del grupo de las 100 menores que, en general, aplicando el principio de prudencia no contabiliza dichos activos fiscales, al resto que opta mayoritariamente por su contabilización.
- ✓ La falta de regulación contable de las operaciones derivadas de los procesos de fusiones ha supuesto la utilización de criterios diferentes en el tratamiento de sus consecuencias fiscales.
- ✓ Durante el período considerado se produce una proliferación de grupos de empresas que pasan a tributar de forma consolidada (un 26,3 % en 1998).

La principal conclusión de este trabajo es que, teniendo en cuenta los objetivos de armonización contable internacional, antes de adaptarnos a las exigencias de las NIC/NIIF del IASB, deberíamos analizar previamente el grado de aplicación de la normativa vigente y su repercusión en los estados

contables y según esta investigación, la aplicación del método del efecto impositivo en las sociedades cotizadas en bolsa, en la mayoría de los casos, deja mucho que desear y “puede resultar un jeroglífico difícil de comprender para no expertos en normas contables y fiscales” (Ribas, 2003, p. 453).

Partiendo de esta base, propone una serie de reformas para mejorar la calidad de la información financiera respecto a la situación fiscal de la empresa y adaptar nuestro ordenamiento a la normativa internacional. Las líneas básicas son las siguientes:

- ✓ Introducir como técnica de cálculo del efecto impositivo lo que Foot (1981, p. 78) denomina *en base de diferencias individuales*.
- ✓ Establecer la asignación integral, total o comprensiva para las diferencias temporales, aplicando en su caso correcciones valorativas.
- ✓ Computo integral de los créditos impositivos con correcciones valorativas.
- ✓ Asignación total de las deducciones.
- ✓ Introducir en un solo apartado de la memoria y mediante modelos normalizados toda la información derivada de la aplicación del efecto impositivo.
- ✓ Cambiar la ubicación en el balance de las partidas de impuestos anticipados y diferidos a largo plazo.

- ✓ Establecer el criterio de imputación diferida para las desgravaciones fiscales vinculadas a inversiones en activos fijos.

3.1.1.6. Trabajos sobre la valoración de los usuarios a los impuestos diferidos

En 1968 se implantó en Canadá el método del efecto impositivo bajo la asignación comprensiva, lo que suponía para las empresas un incremento de los costes debido a su complejidad ya que, con anterioridad, la mayoría utilizaban el método de la cuota a pagar.

Chattopadhyay et al. (1997) se plantearon si los estados financieros elaborados bajo el método del efecto impositivo, proporcionaban información adicional relevante a los analistas de bonos respecto al método de la cuota a pagar.

Seleccionaron una muestra de 79 empresas canadienses del CBRS durante el período 1973-1990 y aplicaron técnicas de análisis discriminante multivariante donde se incluyeron como variables predictivas 18 ratios contables típicamente utilizados por los analistas.

La principal conclusión fue que los impuestos diferidos no proporcionaban información adicional relevante a los analistas de bonos, por lo que sugieren que a la hora de elaborar normas contables se considere la relación coste-beneficio.

Huss y Zhao (1991) llegaron a unas conclusiones similares con anterioridad realizando el estudio con empresas de Estados Unidos.

Otro estudio donde, en este caso, se recaba la opinión de los auditores es el de Christopher et al. (1997) realizado en Australia. El objetivo fue determinar la opinión de éstos sobre si los impuestos diferidos pueden ser considerados como deudas o no.

Partiendo de un grado de respuesta del 23 %, lo más destacable del estudio es que un 56,3 % de los auditores no ven los impuestos diferidos como una obligación presente pero la mayoría, un 44,3 % frente al 39,3 %, considera que deben ser tratados de forma agregada. Un 78,4 % considera que la recurrencia de los impuestos diferidos no es un factor a tener en cuenta para su reconocimiento y un 67 % se mostraba de acuerdo con que los impuestos diferidos mostraban información útil a pesar de los problemas para su medida.

En conclusión, la mayoría de los auditores se mostraban a favor del reconocimiento en los estados contables de los impuestos diferidos aunque no se lleguen a considerar verdaderas deudas. Esta contradicción se puede deber a que los auditores no tienen completamente asumida la noción de deuda establecida en los pronunciamientos, o bien, a que los consideran necesarios para la correcta obtención del resultado.

3.1.1.7. Trabajos que analizan los motivos por los que se elige un método contable ante varias alternativas

Zamora y García-Ayuso (2000) trataron de establecer los factores que intervienen a la hora de reconocer los créditos por pérdidas fiscales.

Con una muestra de 32.185 empresas obtenidas de la base de datos SABE, con resultados antes de impuestos negativos en el año 1996, consideraron como factores a tener en cuenta para contabilizar los créditos fiscales por pérdidas los siguientes:

- a) El historial de beneficios: analizaron los tres años anteriores.
- b) Las perspectivas de obtener beneficios fiscales en el futuro: analizaron los dos años posteriores.
- c) La influencia del proceso de auditoría: para valorar este factor dividieron la muestra en tres grupos:
 - 1) Empresas con cuentas anuales abreviadas y sin informe de auditoría.
 - 2) Empresas con cuentas anuales individuales normales y auditadas.
 - 3) Empresas con cuentas anuales individuales normales, auditadas por algunas de las cinco grandes firmas auditoras.

Los resultados obtenidos mediante la utilización del análisis Lógit son los siguientes:

- En las empresas sin informe de auditoría, el factor que determina el reconocimiento de los créditos por pérdidas se basa en las perspectivas de beneficios futuros.
- En las empresas auditadas, los factores determinantes son el historial de beneficios y las perspectivas futuras.
- En las empresas auditadas por las cinco grandes firmas, el factor determinante es el historial de beneficios, aunque desaparece en las empresas sin problemas en el informe de auditoría en ninguno de los años considerados.

En cuanto a la influencia de las auditorías parece que la tendencia inicial es la de no contabilizar los créditos, aunque va cambiando en función del nivel de auditoría.

López y Moreno (2004) analizaron los factores que pueden determinar la activación o no de los impuestos anticipados, teniendo en cuenta que esta decisión va a afectar a conceptos tales como el resultado neto o el nivel de endeudamiento de la compañía.

Estos autores entienden que la activación de impuestos anticipados constituye uno de los campos en los que pueden producirse prácticas de manipulación del resultado (*earnings management*), dado que supone un aumento del resultado del ejercicio corriente, lo que supondrá una reducción del ratio de endeudamiento al mejorar los fondos propios y una mejora del ratio de liquidez de la empresa al aumentar el activo circulante.

Para llevar a cabo el estudio seleccionan una muestra aleatoria integrada por 124 empresas que cotizaban en la Bolsa española en el período 1999-2001, con excepción de las que operan en los sectores financiero y de seguros.

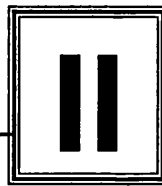
Las variables seleccionadas como indicadores de los factores que pueden influir en la contabilización de los impuestos anticipados fueron las siguientes:

- Como indicador del endeudamiento: Pasivo exigible / Pasivo Total.
- Como indicador de la liquidez: Activo Circulante / Pasivo Circulante.
- Como indicador de la rentabilidad: Resultado Neto/Fondos Propios.

De las distintas posibilidades metodológicas para realizar el estudio, el análisis de la varianza (ANOVA) es la que mejor se ajusta a las características de la investigación en un principio, pero al no cumplirse los requisitos necesarios para aplicar esta metodología se realizaron pruebas no paramétricas como la de la mediana y el análisis de la varianza de Kruskal-Wallis.

Con ambas pruebas se confirma que los niveles de endeudamiento, la liquidez y la rentabilidad son factores determinantes a la hora de contabilizar los impuestos anticipados, siendo más propensas a su contabilización las empresas con mayores niveles de endeudamiento y con menor liquidez, mientras que en lo que a la rentabilidad se refiere, la mayor propensión está en las empresas con una rentabilidad ni muy alta ni muy baja.

SECCIÓN



ESTUDIO EMPÍRICO

Capítulo 4. Análisis descriptivo.

Capítulo 5. El método del efecto impositivo: análisis de su significación estadística.

CAPÍTULO 4

ANÁLISIS DESCRIPTIVO

4.1. INTRODUCCIÓN

El estudio empírico lo hemos dividido en dos partes. La primera, de tipo descriptivo, además de mostrarnos cómo se han obtenido los datos, trata de valorar cuál ha sido la calidad de la información fiscal de las empresas junto con otros análisis relativos a las diferencias entre contabilidad y fiscalidad, tipos impositivos efectivos, rentabilidad, etc.

En la segunda parte, mediante diferentes técnicas estadísticas, realizaremos diversos análisis de significatividad del método del efecto impositivo en relación al método de la cuota a pagar.

4.2. OBJETIVOS Y SELECCIÓN DE LA MUESTRA

La obtención de datos de las empresas se ha enfocado en todo momento al principal objetivo de este estudio que es la comparación, en las mismas condiciones, del impuesto devengado con el impuesto pagado, para ver si el método del efecto impositivo proporciona una información significativa y relevante en relación con el método de la cuota a pagar.

No obstante, aprovecharemos los datos obtenidos para analizar otras cuestiones relacionadas con la metodología aplicada por el PGC para informar de la fiscalidad de las empresas como la evolución de las diferencias permanentes y temporales, las repercusiones de las pérdidas, el efecto de la aplicación del régimen de tributación consolidada, la presión fiscal, etc.

La información necesaria la hemos obtenido de las cuentas anuales, Balance de Situación, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y, sobre todo, de la Memoria, concretamente del apartado Situación Fiscal, donde además de otras informaciones, se realiza una conciliación del Resultado Contable con el Resultado Fiscal o Base Imponible. Como esta conciliación sólo es obligatoria para las empresas que realizan memorias normales, no podrán formar parte del estudio las pequeñas y medianas empresas.

Partiendo de estas necesidades, para la realización del estudio empírico hemos utilizado la base de datos de la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) sobre empresas cotizadas y auditadas en España, donde disponemos de los Estados Contables auditados y depositados en el Registro Mercantil.

Teniendo en cuenta además, que la información presentada respecto a la *Situación Fiscal* no es todo lo homogénea que sería deseable ni se ajusta a los preceptos establecidos por la normativa contable al respecto, hemos tenido que ajustar algunos de los datos, sobre todo en lo que al impuesto devengado se refiere, para expresarlos de acuerdo con las normas. Esto ha supuesto un esfuerzo importante previo, al tener que analizar empresa por empresa. Evidentemente, esta circunstancia limita aún más el número de empresas a considerar, por lo que se han seleccionado como empresas representativas de las grandes empresas a las que va dirigido el estudio, las que forman parte del Índice IBEX-35.⁶³

⁶³ El IBEX-35 es un índice oficial del Mercado Continuo de la Bolsa española, obtenido a partir de las 35 empresas cotizadas con un mayor volumen de contratación y, por tanto, más líquidas. El índice es revisable cada 6 meses y está ponderado en función del peso de cada empresa, entre las que destaca notablemente Telefónica, seguida de los dos grandes bancos españoles, el BSCH y el BBVA.

	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00	01	02	TOT
METROVACESA	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	13
NH HOTELES	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	13
PICKING PACK	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	13
PRISA								X	X	X	X	X	X	6
REE		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	12
REPSOL	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	13
SOGECABLE							X	X	X	X	X	X	X	7
SOL MELIA							X	X	X	X	X	X	X	7
TELEF. MOVILES											X	X	X	3
TELEFONICA	X	X	X	X•	X•	X	X•	X•	X	X	X	X	X	13
TELEPIZZA							X	X	X	X	X	X	X	7
TERRA										X	X	X	X	4
TPI							X	X	X	X	X	X	X	7
UNION FENOSA	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	13
VALLEHERMOSO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	13
ZELTIA	X	X•	X•	X•	X	X	X	X	X	X	X	X	X	13
TOTAL	29	31	31	31	30	29	34	36	40	42	43	43	42	461

- Informan sobre impuestos pagados en el extranjero.
- Informan sobre retenciones en sociedades transparentes.

El que no dispongamos de datos en algunos de los ejercicios se debe, fundamentalmente, a que en esos ejercicios la empresa todavía no existía (como en el caso de Telefónica Móviles o Terra en los primeros años 90) o bien, no cotizaba en bolsa (como sería el caso de Aceralia, Ferrovial o Gamesa entre otras), por lo que sus cuentas anuales no constan en la base de datos de la CNMV.

Como podemos observar en la tabla 4.1, disponemos de un total de 461 datos de 43 empresas, habiendo un núcleo de 29 empresas de las que disponemos de toda la serie de años o casi toda (sólo falta un año).

En nuestro estudio, el principal objetivo consiste en comparar las cantidades que se están contabilizando como gasto por impuesto sobre sociedades con las que se están pagando por dicho impuesto, para así valorar las diferencias y los motivos por los que se producen, determinando si verdaderamente son relevantes y, por lo tanto, justifican la aplicación del método del efecto impositivo. El período objeto de estudio será desde la implantación de dicha metodología en 1990 hasta fechas recientes en que hemos podido obtener los datos, concretamente el año 2002.

De esta forma, la principal hipótesis que pretendemos contrastar en este estudio es la siguiente:

H₀: El método del efecto impositivo es significativamente diferente del método de la cuota a pagar.

Esta hipótesis la subdividiremos en otras derivadas de ésta que nos ayudarán en las valoraciones y conclusiones finales, pero este trabajo se abordará en la segunda parte del estudio.

En primer lugar, empezaremos por un estudio de carácter descriptivo sobre las principales variables que inciden en la fiscalidad de la empresa y, como preámbulo, realizaremos una valoración de la calidad de la información fiscal y también de la repercusión que ha tenido el régimen de tributación consolidada en estas empresas. En este sentido, debemos tener en cuenta que a la hora de valorar y enjuiciar el método del efecto impositivo, una mala aplicación de dicha metodología no debe traducirse en una crítica a la información añadida que puede proporcionar.

En todo caso, los datos que manejemos deben ser corregidos, en la medida de lo posible, ajustándose a los valores que corresponderían con una correcta aplicación de la metodología que estamos analizando.

4.3. CALIDAD DE LA INFORMACIÓN FISCAL

Hemos realizado una valoración de la información suministrada en la memoria en el apartado de *Situación Fiscal*, para determinar si la conciliación del resultado contable del ejercicio con la base imponible o resultado fiscal se ha realizado correctamente según la pautas marcadas en la cuarta parte del Plan General Contable, dando además las explicaciones oportunas que faciliten su adecuada comprensión y seguimiento.⁶⁴

Las calificaciones que hemos asignado, lógicamente de una forma subjetiva, aunque con unos criterios que pocas veces nos plantearon dudas, han sido las siguientes:

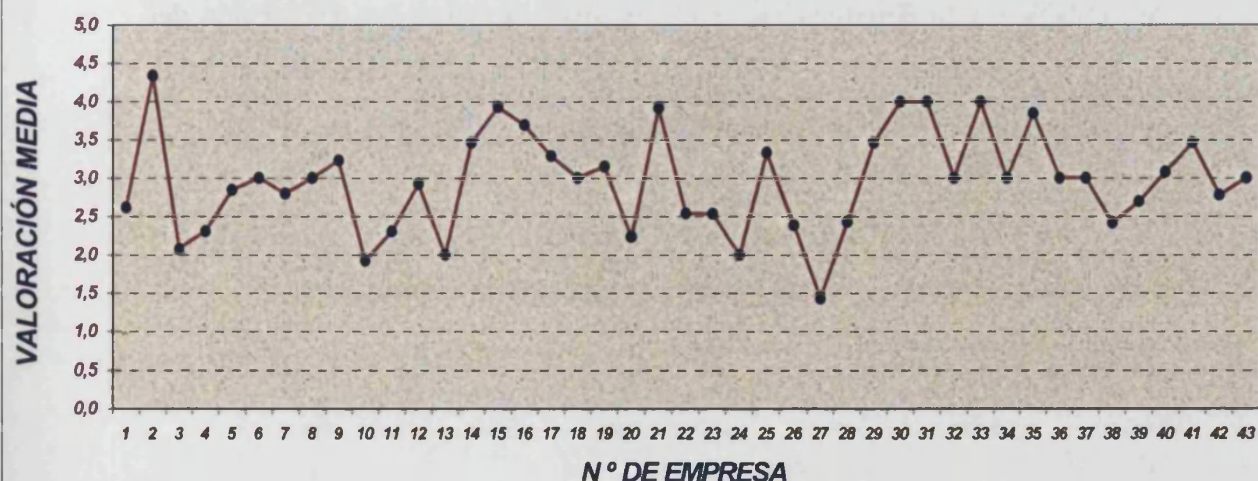
- MUY MAL (1): la conciliación y las explicaciones no existen o son muy deficientes.
- MAL (2): no se pueden determinar las diferencias temporales originadas y revertidas de ninguna manera.

⁶⁴ Además de esta valoración de la información fiscal en la que nos centramos, en el anexo que aparece al final del trabajo, hemos recopilado algunas de las prácticas contables realizadas por estas empresas que afectan de forma negativa a la calidad de la información financiera que se desprende de los estados contables.

- REGULAR (3): la conciliación no es muy correcta pero, con la información adicional, se pueden determinar más o menos las diferencias temporales originadas y revertidas.
- BIEN (4): la conciliación es buena pero las explicaciones o información adicional no es suficiente.
- MUY BIEN (5): la conciliación y las explicaciones son correctas, distinguiendo incluso, cuando procede, las diferencias por tributación consolidada.

En el gráfico 4.1 podemos ver cual ha sido la valoración media por empresas en el período 1990-2002 a partir de los datos disponibles. La numeración es aleatoria y salvo coincidencia, los números que identifican las empresas no obedecen al orden con el que aparecen en la tabla 4.1.

GRAFICO 4.1. VALORACIÓN MEDIA POR EMPRESAS (1990-2002)

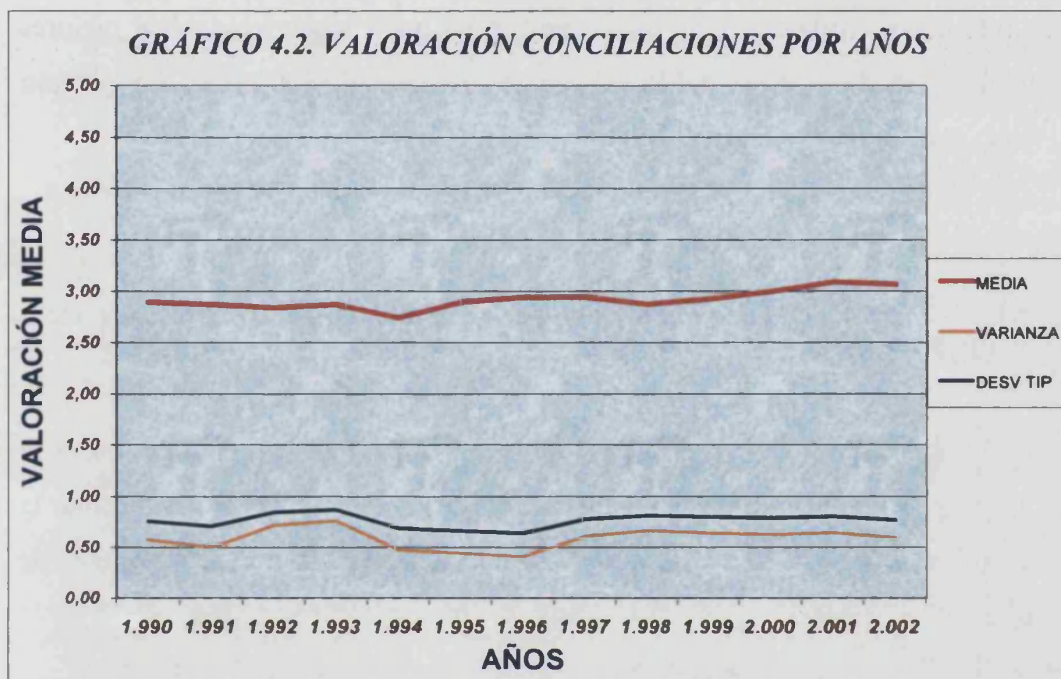


Como podemos observar, hay muchas empresas que están por debajo de la valoración mínima deseable que podríamos establecer en 4. Entorno a esta valoración tenemos un total de 8 empresas que son las más destacables positivamente, entre las que se encuentran Aceralia, Endesa, Fomento de Construcciones y Contratas, Indra Sistemas, Telefónica Móviles, Telepizza, TPI y Zeltia. En el extremo opuesto, el número de empresas que destacan negativamente por obtener una mala calificación entorno al 2 (MAL) asciende a 11. El resto de empresas estarían situadas en el intervalo 2,5-3,5 que, sin obtener la calificación deseable, al menos estarían próximas al “aprobado”.

Lógicamente, tenemos que resaltar el que haya más empresas cuya información fiscal es mala o insuficiente, que empresas que informan adecuadamente de la generación y evolución de sus activos y pasivos fiscales, tal y como establece la normativa contable. Y todo esto teniendo en cuenta que, en la mayoría de las empresas (el 56 %), la información fiscal es mediocre.

A continuación, vamos a analizar si estas valoraciones medias son bajas debido a la dificultad que pudo suponer la aplicación del método del efecto impositivo en sus primeros años, mostrándose una clara tendencia de mejoría conforme han ido transcurriendo los años.

En el gráfico 4.2 podemos observar la valoración media de las conciliaciones por años, así como algunas medidas de dispersión.



Efectivamente, se aprecia una leve mejoría, sobre todo en los tres últimos años, pero que en ningún caso responde a lo que hubiese sido deseable. La información fiscal en los primeros años no era buena y en los últimos años sigue sin serlo aunque haya mejorado algo. La varianza y la desviación típica nos confirman que esta mediocridad es generalizada y que no se trata de un problema o de deficiencias en algunas empresas que hacen que caiga la media.

En definitiva, a modo de conclusión de este apartado, tenemos que decir que la información fiscal presentada por las grandes empresas no es suficiente y que en muchos casos no se ajusta a lo establecido en la normativa contable.

Teniendo en cuenta que son ya muchos los años en los que se viene aplicando el método del efecto impositivo, la mejora ha sido poco sustancial en los últimos años y, en ningún momento, las grandes empresas han estado a la

altura que se podría esperar, dado que son las que cuentan con más y mejores medios, siendo en este sentido las que deberían, de alguna forma, dar ejemplo en la aplicación de la normativa.

4.4. LA TRIBUTACIÓN CONSOLIDADA EN LAS EMPRESAS DEL IBEX-35

La mayoría de las empresas del IBEX-35, si no todas, forman parte de un grupo empresarial, normalmente como empresa matriz, lo que supone la posibilidad de que, si se cumplen los requisitos fiscales, puedan tributar de forma consolidada.

En este apartado vamos a analizar cuál ha sido el grado de incidencia del régimen especial de tributación consolidada en estas empresas a lo largo del período considerado. La tabla 4.2 resume los datos considerados, mientras que en el gráfico 4.3 podemos observar como ha evolucionado la tributación consolidada por años.

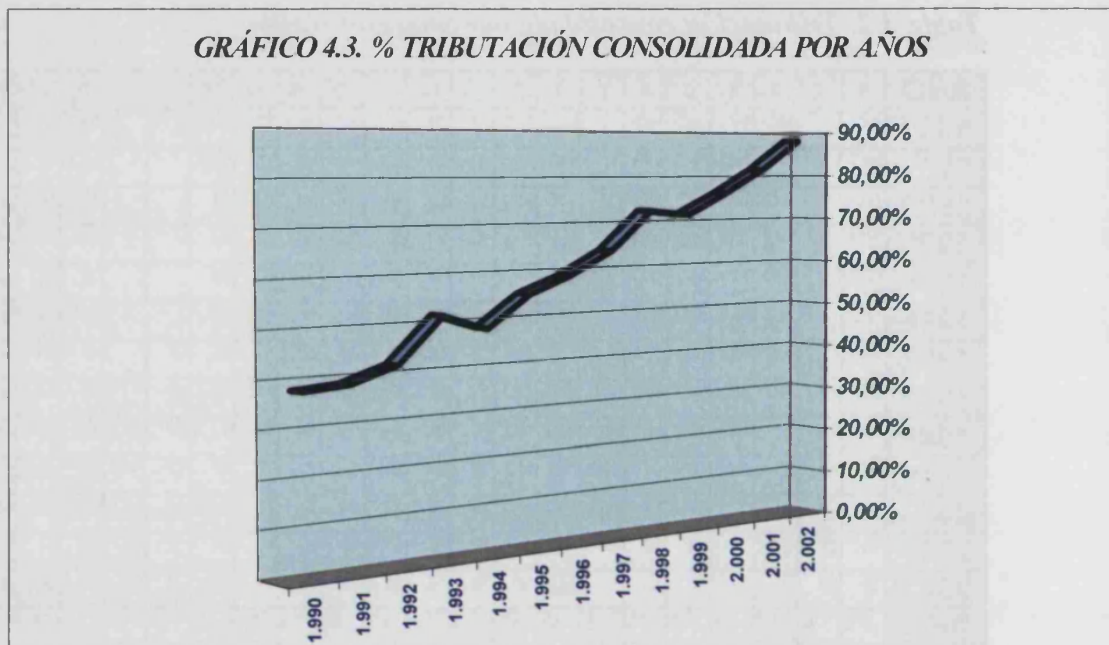
Se aprecia una clara evolución alcista del número de estas empresas que se han ido acogiendo a la tributación consolidada. Mientras que en 1990 tributaron de forma consolidada el 38 % de las empresas consideradas, en 2002 este porcentaje ya alcanzaba el 88 %.

Tabla 4.2. Tributación consolidada por empresas y años

ANO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
1990	NO		NO	NO	NO	NO		NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	NO			NO	SI		NO	SI
1991	NO		NO	NO	NO	NO		NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	NO			NO	SI	NO	NO	SI
1992	NO		NO	NO	NO	NO		NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI			NO	SI	SI	NO	SI
1993	NO		NO	NO	NO	NO		NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI			SI	SI	SI	NO	SI
1994	NO		NO	NO	NO	NO		NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI			SI	SI	SI	NO	SI
1995	NO		NO	NO	NO	NO		NO	NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	SI			SI	SI	SI	NO	SI
1996	NO		NO	NO	NO	NO		NO	NO	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI		SI	SI	SI	NO	SI
1997	SI	NO	NO	NO	NO	NO		NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI		SI	SI	SI	NO	SI
1998	SI	NO	SI	NO	NO	NO	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI
1999	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
2000	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	NO	SI	SI
2001	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI
2002	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
TOTAL	13	6	13	13	13	13	5	13	13	13	13	13	13	13	13	13	7	5	13	13	12	13	13
NO CON	7	2	8	10	9	9	3	13	11	0	0	0	6	7	1	2	0	4	3	0	3	8	0
CONSOL	6	4	5	3	4	4	2	0	2	13	13	13	7	6	12	11	7	1	10	13	9	5	13
% CON	0,46	0,87	0,38	0,23	0,31	0,31	0,40	0,00	0,15	1,00	1,00	1,00	0,54	0,46	0,92	0,85	1,00	0,20	0,77	1,00	0,75	0,38	1,0

ANO	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	TOT	CON	%
1990			SI			SI					NO	NO		NO	SI	NO	SI	NO	NO	SI	29	11	0,38
1991		NO	SI			SI					NO	NO		NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	31	12	0,39
1992		NO	SI			SI					NO	NO		NO	SI	NO	SI	NO	NO	SI	31	13	0,42
1993		NO	SI			SI					NO	SI		NO	SI	SI	SI	NO	NO	SI	31	16	0,52
1994		NO	SI			SI					NO	SI		NO	SI	SI	SI	NO	NO		31	15	0,48
1995		NO	SI			SI					SI	SI		NO	SI	SI	SI	NO			29	16	0,55
1996		NO	SI	SI	NO	SI		NO		SI	SI	SI		NO	SI	SI	SI	NO			34	20	0,59
1997	SI	SI	SI	SI	NO	SI		NO		SI	SI	SI		NO	SI	SI	SI	NO			36	23	0,64
1998	SI	SI	SI	SI	SI	SI		NO		SI	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	NO		SI	40	29	0,73
1999	SI	NO	SI	SI	SI	SI		NO	NO	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	42	30	0,71
2000	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	NO	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	42	32	0,76
2001	SI	NO	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI	NO	SI	SI	SI	NO	SI	NO	43	35	0,81
2002	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI	NO	SI	SI	SI	SI		SI	SI	NO	NO	SI	42	37	0,88
TOTAL	6	12	13	7	7	13	3	7	4	7	13	13	5	13	12	13	13	13	9	9	461		
NO CON	0	9	0	0	2	0	0	7	2	4	5	3	0	12	0	2	0	13	6	1			
CONSOL	6	3	13	7	5	13	3	0	2	3	8	10	5	1	12	11	13	0	3	8		289	
% CON	1,00	0,25	1,00	1,00	0,71	1,00	1,00	0,00	0,50	0,43	0,62	0,77	1,00	0,08	1,00	0,85	1,00	0,00	0,33	0,89			0,63

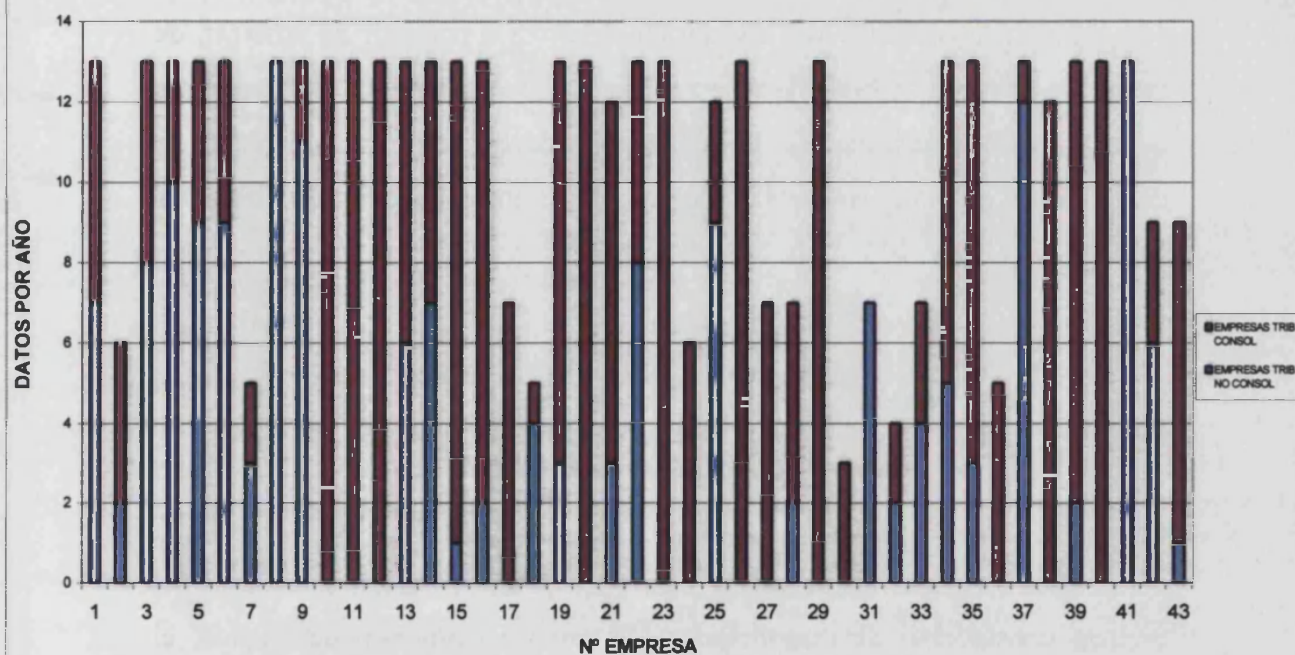
GRÁFICO 4.3. % TRIBUTACIÓN CONSOLIDADA POR AÑOS



También es importante tener en cuenta para futuras comparaciones de la presión fiscal y de los activos y pasivos fiscales de las empresas que han tributado consolidada o individualmente, que del total de la muestra, 461 datos, 289 se han obtenido bajo la modalidad de tributación consolidada, esto es el 63 %, mientras que 172 (37 %) han tributado de forma individual. El reparto por empresas queda representado en el gráfico 4.4.

Lo más destacable es que, de todas las empresas de las que disponemos datos para toda la serie de años, ocho han tributado de forma consolidada desde el primer momento, mientras que sólo dos no lo han hecho en ninguno de los ejercicios considerados.

GRÁFICO 4.4. TRIBUTACIÓN CONSOL VS TRIB NO CONSOLIDADA



En definitiva, podemos apreciar como, poco a poco, se ha ido imponiendo el régimen de tributación consolidada, circunstancia que se refuerza a partir de 2002 ya que, tal y como se ha visto en la exposición teórica de este régimen especial, las condiciones fiscales son menos restrictivas en cuanto a los porcentajes de participación.

Según estos datos, de la misma forma que ha crecido notablemente el número de empresas que tributa de forma consolidada, se debería producir un incremento de las diferencias por tributación consolidada.

4.5. ESTUDIO DESCRIPTIVO

Esta primera parte del estudio empírico va a consistir en analizar, de forma descriptiva, diferentes aspectos de la contabilidad de las empresas relacionadas con su fiscalidad. Para ello nos valdremos fundamentalmente de la utilización de ratios, que nos darán una valoración relativa de las diferentes cuestiones.

4.5.1. PRESIÓN FISCAL, RENTABILIDAD ECONÓMICA Y DIFERENCIAS CONTABILIDAD-FISCALIDAD

Para empezar, analizaremos cuál ha sido la evolución a lo largo del período considerado de magnitudes tales como el impuesto devengado, el impuesto pagado, la rentabilidad económica y las diferencias entre el resultado contable y el resultado fiscal o base imponible, para lo que utilizaremos una serie de ratios.

Debido a que no disponemos de un gran número de datos por año (29 el que menos y 43 el que más), para poder reforzar la conclusiones obtenidas, consideramos que es importante contar con más de un ratio para cada una de las cuestiones a analizar, dando por buenas aquellas que destaquen en varios contrastes. De esta forma, para la mayoría de los ratios hemos considerado por un lado los datos *individuales* de cada empresa y, por otro, los datos *agregados* o conjuntos de todas las empresas en cada uno de los años considerados.

Los ratios que vamos a considerar para el análisis son los siguientes (tabla 4.3):

Tabla 4.3. Ratios para el análisis descriptivo

TIPOS IMPOSITIVOS EFECTIVOS			
IND	AGR		
1	2	TIE DEV +	N: Impuesto devengado positivo
			D: Resultado antes de impuestos positivo
3	4	TIE PAG	N: Cuota líquida del ISS
			D: Resultado antes de impuestos positivo
5	6	TIE PAG ^A	N: Cuota líquida del ISS ajustada
			D: Resultado antes de impuestos positivo
7		TIE PAG > 0	N: Cuota líquida del ISS > 0
			D: Resultado antes de impuestos positivo
8		TIE PAG ^A > 0	N: Cuota líquida del ISS ajustada > 0
			D: Resultado antes de impuestos positivo
9	10	TIE PAG 2	N: Cuota líquida del ISS
			D: Base imponible positiva
RENTABILIDAD ECONÓMICA			
11	12	RENT ECON 1	N: Resultado antes de impuestos positivo
			D: Activo
13	14	RENT ECON 2	N: Resultado antes de impuestos
			D: Activo
DIFERENCIAS CONTABILIDAD-FISCALIDAD			
15		DIFER C-F 1	N: Rdo antes impuestos – Base imponible
			D: Valor absoluto de Rdo antes impuestos
16	17	DIFER C-F 2	N: Rdo antes impuestos – Base imponible
			D: Activo
	18	DIFER C-F 2 +	N: Rdo antes impuestos positivo – B.I. +
			D: Activo

El primer bloque, que es el que cuenta con más ratios, trata de poner de manifiesto cómo ha evolucionado la presión fiscal de las empresas. De los trabajos realizados en España en los últimos años, varios han tratado este tema dando un especial protagonismo a la variable *Tipo Impositivos Efectivo* (TIE) considerada, bien desde un punto de vista contable, bien desde un punto de vista fiscal. También coinciden estos estudios en comparar la presión fiscal antes y después de la reforma fiscal de 1995, escogiéndose para la muestra los años inmediatamente anteriores y posteriores a la reforma.⁶⁵

Así, los diez primeros ratios se centran en el TIE, siendo los dos primeros contables y el resto fiscales.

En los ratios 1 y 2 hemos prescindido de las empresas con un resultado antes de impuestos negativo o con un impuesto devengado negativo para evitar signos negativos que, mezclados con los positivos, hagan difícil la interpretación de los resultados. De esta forma, pretendemos poner de manifiesto si se aprecian, a priori, tendencias en el gasto por impuesto devengado o si, en alguno de los ejercicios estudiados los valores alcanzados destacan del resto. Completaremos después este estudio del impuesto devengado introduciendo otros ratios que tengan en cuenta los impuestos devengados negativos, esto es, como ingreso (o como menos gasto según el PGC), con lo que ya podamos confirmar su evolución en estos años.

Los ratios 3, 4, 5, 6, 9 y 10 nos darán una medida de la presión fiscal soportada por estas empresas en general, mientras que los ratios 7 y 8 nos

⁶⁵ A modo de ejemplo podemos citar los trabajos de Fernández Rodríguez (2001) y Molina Llopis (2003).

darán la media de, solamente, aquellas empresas que han pagado. En estos ratios tenemos que tener en cuenta las siguientes apreciaciones:

1. Dado que objetivo principal de este trabajo es comparar, en las mismas condiciones, el impuesto devengado y el impuesto pagado y que el impuesto devengado incluye los impuestos pagados en el extranjero, también los hemos sumado como más impuesto pagado. Esto supone que, en el caso de no tributar en España pero sí en el extranjero, aparecería como impuesto pagado una cantidad relativamente pequeña que haría que la media de las empresas que han pagado baje considerablemente, por lo que en estos casos y a efectos de este cálculo se ha considerado como impuesto pagado 0.
2. En las empresas que han tributado de forma consolidada, el tener una cuota líquida de 0 se debe interpretar como que realmente no han pagado o, habiendo pagado, han surgido de la liquidación del impuesto créditos a su favor (normalmente por deducciones aplicadas por el grupo fiscal), en relación con otras empresas del grupo, que hacen que el efecto global de la liquidación del impuesto sea favorable a estas empresas.
3. Los ratios 5 y 8 son ajustados porque no tienen en cuenta los datos de aquellas empresas cuyas deducciones consideradas⁶⁶ no están confirmadas en sus respectivas memorias. En este sentido, podrían ser más fiables que sus equivalentes.

⁶⁶ Se han obtenido a partir del impuesto devengado y de las diferencias permanentes.

Pasando ya al segundo bloque, con los ratios 11, 12, 13 y 14 pretendemos hacer un seguimiento de la rentabilidad económica en estas empresas, tratando de encontrar similitudes en su evolución con las de otras magnitudes.

Finalmente, en el tercer bloque, con los ratios 15, 16, 17 y 18 intentaremos poner de manifiesto las diferencias entre el resultado contable y el resultado fiscal o base imponible, obteniendo una primera aproximación de cómo ha podido contribuir la reforma fiscal del 95 a que se produzca un acercamiento (o alejamiento) entre contabilidad y fiscalidad. Para el cálculo de los ratios 15 y 16 de diferencias individuales de las empresas, en los ejercicios en que disponemos de menos observaciones (90-97), hemos eliminado un valor extremo positivo y otro negativo, optando por eliminar dos en el resto (98-2002), tratando de que los resultados obtenidos sean más representativos.

En la tabla 4.4 podemos ver los valores de los diferentes ratios y, para una mejor visión e interpretación de estos resultados, a continuación presentamos los gráficos 4.5 a 4.10, donde hemos tratado de agrupar todos aquellos ratios que pueden guardar una cierta relación.

Tabla 4.4. Ratios sobre el TIE, la rentabilidad económica y diferencias contabilidad-fiscalidad por años

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Met indiv	1. DEV+/RAI+	0,2066	0,2209	0,2378	0,1878	0,2039	0,1954	0,2199
Met Agre	2. DEV+/RAI+	0,2449	0,2401	0,2607	0,2298	0,2300	0,2075	0,2272
Met indiv	3. PAG/RAI+	0,1968	0,2137	0,1748	0,1724	0,1954	0,1976	0,1937
Met Agre	4. PAG/RAI+	0,2249	0,2106	0,1523	0,1858	0,2196	0,2058	0,1870
Met indiv	5. PAG^+/RAI+	0,2051	0,2212	0,1736	0,1690	0,1886	0,2061	0,2068
Met Agre	6. PAG^+/RAI+	0,2387	0,2480	0,1545	0,2043	0,2401	0,2217	0,2056
Met indiv	7. PAG>0/RAI+	0,2296	0,2302	0,2052	0,1879	0,2463	0,2223	0,2384
Met indiv	8. PAG^>0/RAI+	0,2424	0,2404	0,2101	0,1878	0,2411	0,2267	0,2499
Met indiv	9. PAG/B.I.+	0,2097	0,2239	0,2330	0,2139	0,2261	0,2224	0,2365
Met Agre	10. PAG/B.I.+	0,2421	0,2352	0,2477	0,2186	0,2284	0,2253	0,1986
Met indiv	11. RAI+/ACT	0,0548	0,0542	0,0494	0,0581	0,0700	0,0596	0,0616
Met Agre	12. RAI+/ACT	0,0282	0,0303	0,0262	0,0263	0,0244	0,0257	0,0244
Met indiv	13. RAI/ACT	0,0506	0,0415	0,0347	0,0289	0,0632	0,0516	0,0565
Met Agre	14. RAI/ACT	0,0270	0,0280	0,0243	0,0228	0,0243	0,0257	0,0242
Dif. Indiv	15. (RAI-BI)/RAI	4,3797	3,7165	9,0750	5,8608	4,7496	5,3711	4,3993
Dif. Indiv	16. (RAI-BI)/ACT	0,1291	0,1614	0,3986	0,3076	0,2331	0,1771	0,2199
Dif. Total	17. (RAI-BI)/ACT	0,0022	0,0030	0,0158	0,0029	0,0012	0,0023	0,0014
Dif. Total	18. (RAI-BI)+/ACT	0,0020	0,0032	0,0101	0,0040	0,0009	0,0022	0,0014

		1997	1998	1999	2000	2001	2002
Met indiv	1. DEV+/RAI+	0,2023	0,2008	0,2297	0,1830	0,2593	0,1722
Met Agre	2. DEV+/RAI+	0,1894	0,1913	0,2564	0,1442	0,1607	0,1131
Met indiv	3. PAG/RAI+	0,2290	0,1672	0,1544	0,1329	0,1590	0,1068
Met Agre	4. PAG/RAI+	0,1684	0,1955	0,1389	0,1017	0,1340	0,0941
Met indiv	5. PAG^+/RAI+	0,2359	0,1865	0,1795	0,1531	0,1284	0,1175
Met Agre	6. PAG^+/RAI+	0,1903	0,2350	0,1941	0,1530	0,1108	0,1086
Met indiv	7. PAG>0/RAI+	0,2906	0,2229	0,2512	0,2526	0,2846	0,2712
Met indiv	8. PAG^>0/RAI+	0,2948	0,2387	0,2512	0,2526	0,2627	0,2712
Met indiv	9. PAG/B.I.+	0,2269	0,2006	0,1844	0,1790	0,2020	0,1570
Met Agre	10. PAG/B.I.+	0,1946	0,1884	0,1884	0,1468	0,1612	0,1399
Met indiv	11. RAI+/ACT	0,0676	0,0823	0,0743	0,0601	0,0517	0,0621
Met Agre	12. RAI+/ACT	0,0225	0,0209	0,0208	0,0148	0,0143	0,0129
Met indiv	13. RAI/ACT	0,0597	0,0695	0,0690	0,0460	0,0268	0,0149
Met Agre	14. RAI/ACT	0,0225	0,0147	0,0206	0,0131	0,0090	-0,0047
Dif. Indiv	15. (RAI-BI)/RAI	10,0631	6,1916	7,1553	3,7582	-0,1452	9,0856
Dif. Indiv	16. (RAI-BI)/ACT	0,4538	0,3618	0,5029	0,2245	-0,2604	0,5315
Dif. Total	17. (RAI-BI)/ACT	0,0039	0,0043	0,0055	0,0045	0,0001	-0,0027
Dif. Total	18. (RAI-BI)+/ACT	0,0030	0,0043	0,0055	0,0046	0,0024	0,0043

GRÁFICO 4.5. EVOLUCIÓN ANUAL IMP DEVENGADO Y PAGADO INDIVIDUAL

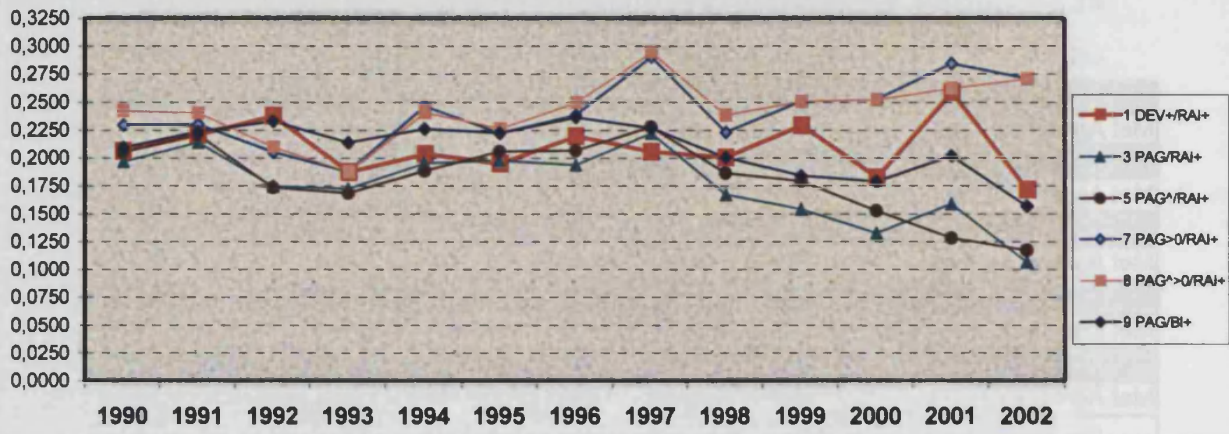


GRÁFICO 4.6. EVOLUCIÓN ANUAL IMP DEVENGADO Y PAGADO AGREGADO

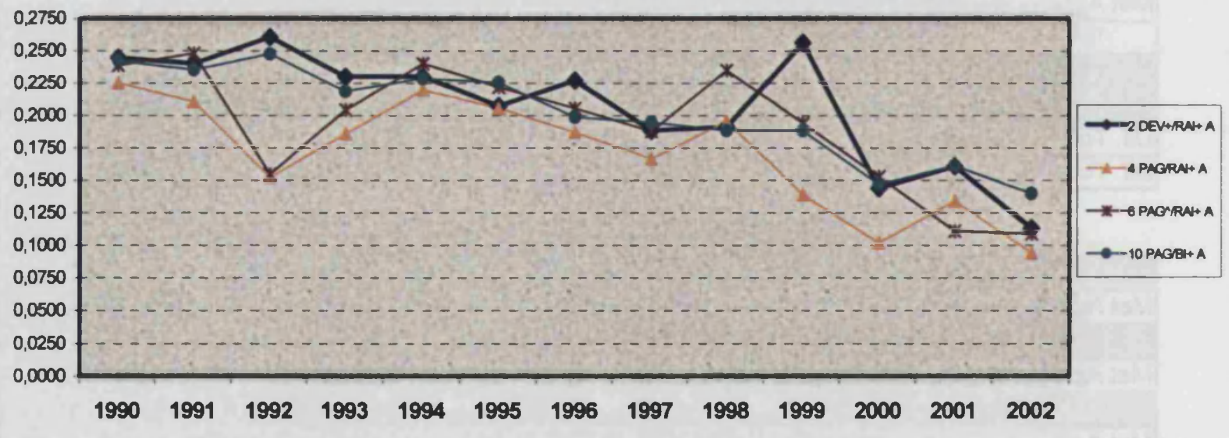


GRÁFICO 4.7. EVOLUCIÓN ANUAL RENTABILIDAD ECONÓMICA

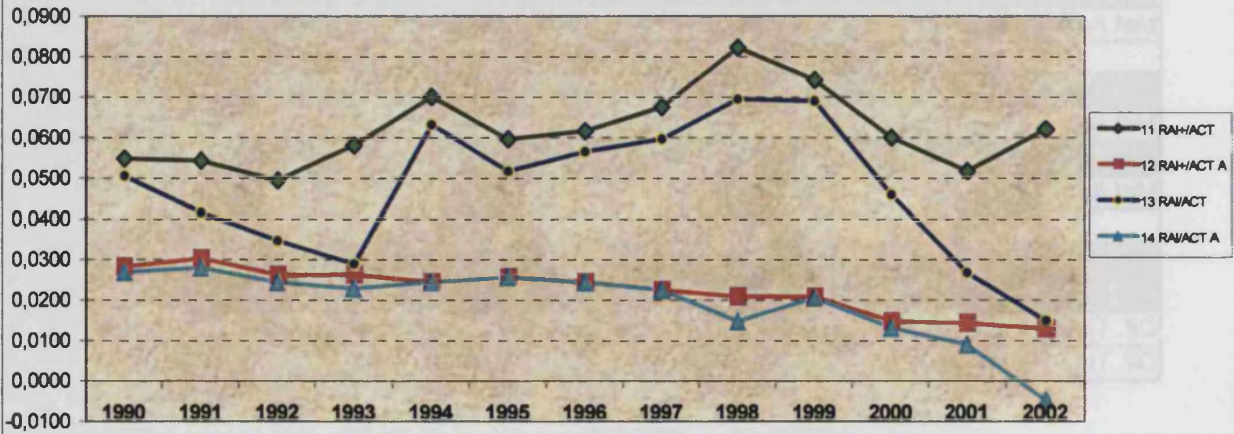


GRÁFICO 4.8. EVOLUCIÓN DE LAS DIFERENCIAS ENTRE CONTABILIDAD Y FISCALIDAD

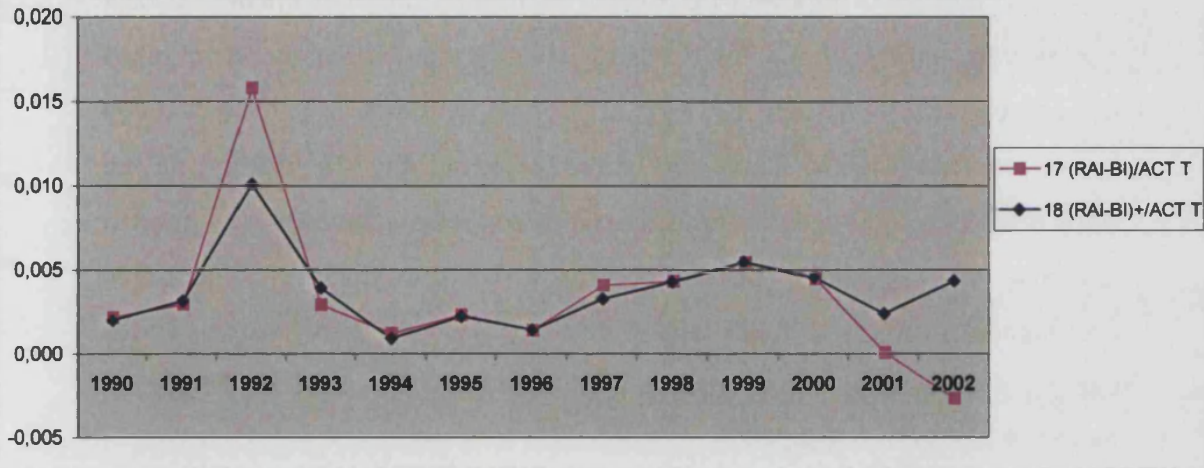


GRÁFICO 4.9. EVOLUCIÓN DE LAS DIFER INDIVIDUALES Y DE LA RENTABILIDAD ECONÓMICA

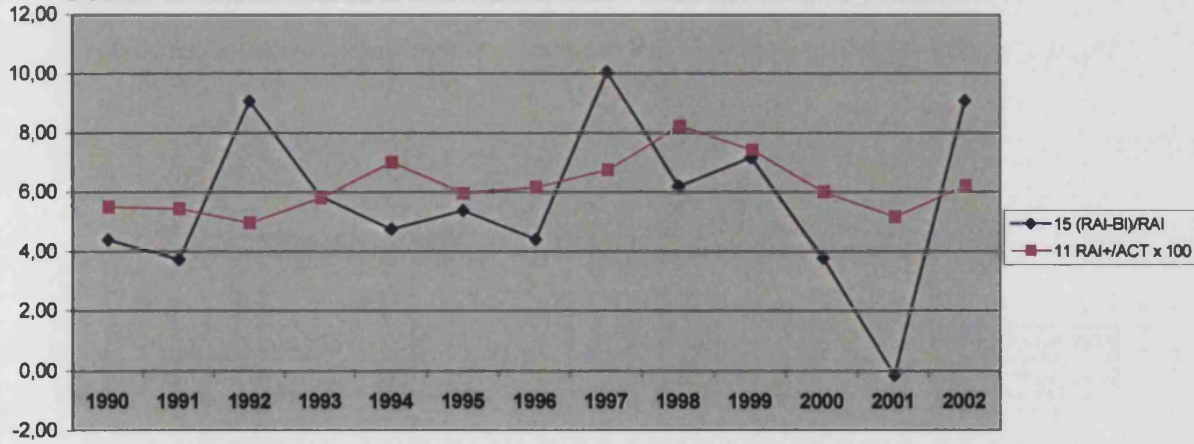
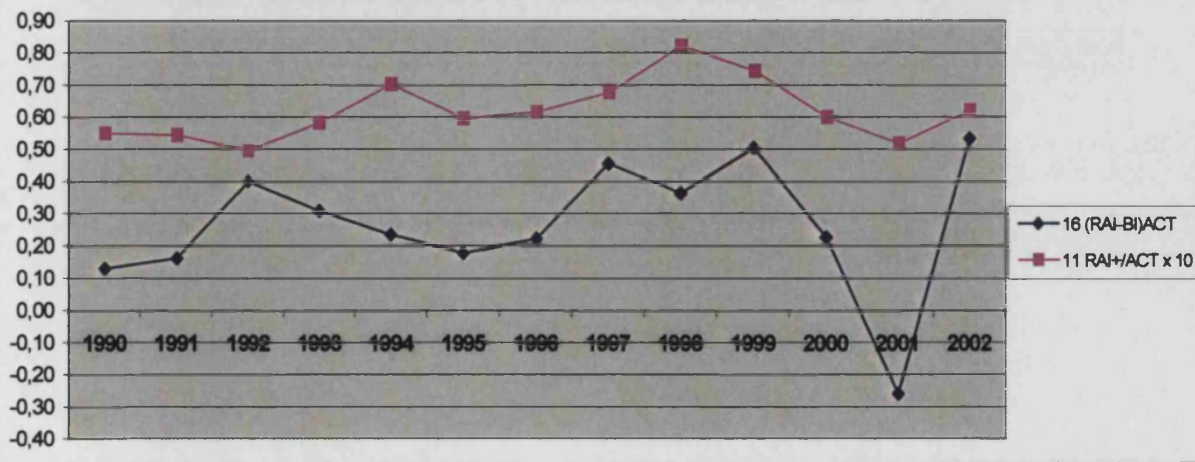


GRÁFICO 4.10. EVOLUCIÓN DIFERENCIAS INDIVIDUALES ENTRE CONTABILIDAD Y FISCALIDAD



En cuanto al impuesto devengado se observa una tendencia a la baja que es más acusada desde un punto de vista agregado, aunque en algunos ejercicios como 1992, 1996, 1999 y 2001 se trata de romper esta tendencia con incrementos destacados. Dado que, como ya se ha dicho anteriormente, en estos resultados se han excluido las empresas con resultado antes de impuestos negativo y/o impuesto devengado negativo, consideramos interesante complementar esta parte del estudio con la incorporación de otros ratios en los que podamos apreciar y confirmar la evolución en el período considerado del gasto por impuesto devengado.

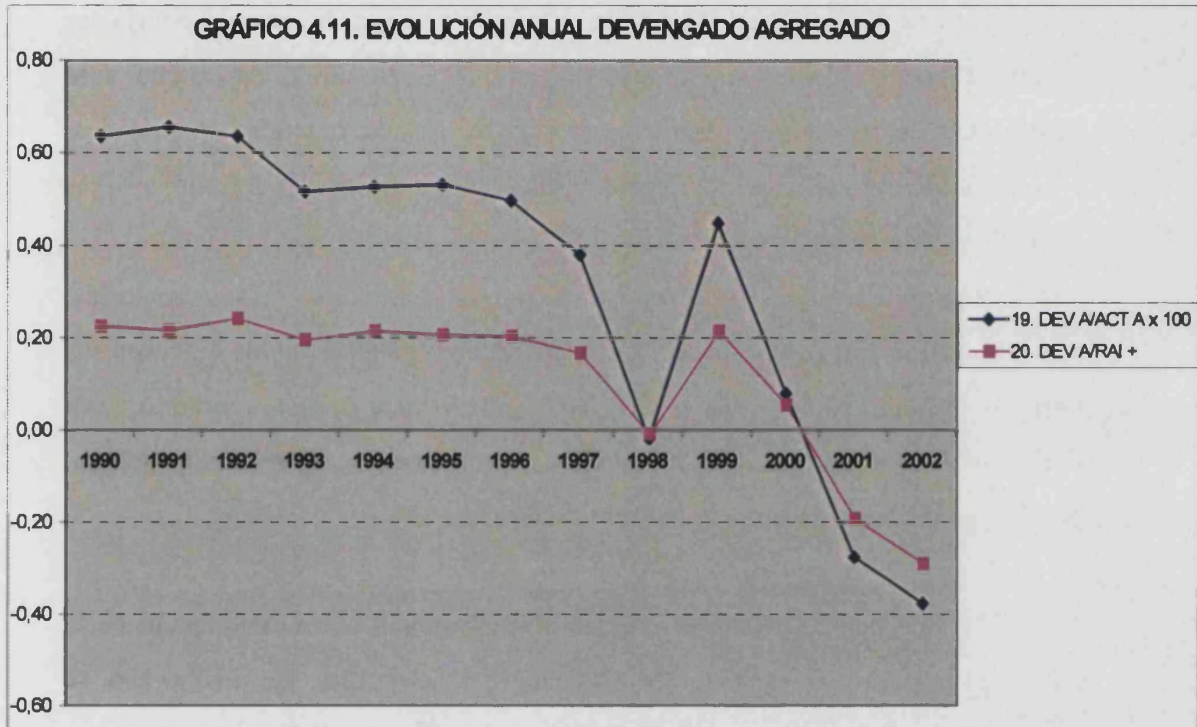
A continuación, en la tabla 4.5, presentamos la evolución de los impuestos devengados agregados, tanto en comparación con el activo, como de los resultados antes de impuestos positivos.

Tabla 4.5. Evolución anual de los impuestos devengados totales

		1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Met Agre	19. DEV/ACT	0,00636	0,00656	0,00636	0,00516	0,00527	0,00532	0,00497
Met Agre	20. DEV/RAI +	0,22535	0,21672	0,24306	0,19615	0,21585	0,20718	0,20416

		1997	1998	1999	2000	2001	2002
Met Agre	19. DEV/ACT	0,00378	-0,00018	0,00449	0,00080	-0,00276	-0,00376
Met Agre	20. DEV/RAI +	0,16814	-0,00856	0,21601	0,05422	-0,19231	-0,29067

En el gráfico 4.11 podemos ver claramente la evolución anual del impuesto devengado.



En este último gráfico podemos apreciar claramente un comportamiento bastante estable del impuesto devengado hasta 1996. En 1997 se inicia una caída que hace que en 1998 el impuesto devengado tenga un efecto prácticamente nulo como gasto. En 1999 vuelve a recuperar los valores de 1997 para definitivamente caer en 2000, alcanzando cantidades agregadas negativas a partir de 2001.

Por lo tanto, nos llama fundamentalmente la atención, el hecho de que en los dos últimos años del período estudiado, el impuesto devengado agregado de todas las empresas, lejos de suponer un gasto y, por lo tanto, un perjuicio en el resultado contable, está suponiendo un ingreso (o un menos gasto) que hace que el resultado contable mejore como consecuencia de la contabilización del impuesto sobre sociedades.

Una de las explicaciones de la caída del impuesto devengado podría ser la importante novedad incorporada por el ICAC en 2002, en cuanto a la posibilidad de contabilizar como menos gasto las deducciones no aplicadas, reconociendo para ello un crédito por deducciones a aplicar en el futuro.

Según la información suministrada por estas empresas en sus memorias, nos consta que han contabilizado estos créditos al menos 6 de las 42 empresas con las que contamos datos en 2002. Sin embargo, estos créditos por deducciones suponen un 17,3 % del total de impuestos devengados negativos, por lo que influyen pero no de manera determinante.

Lo que parece podría ser de suma importancia en la explicación de la caída del impuesto devengado en 2001 es el hecho de que, ese mismo año, se incorpora la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios, cuyo porcentaje se incrementa en 2002. Esta circunstancia junto con el elevado porcentaje de empresas que en los últimos años tributan en régimen consolidado, lo que facilita la aplicación de las deducciones por parte del grupo, sería lo que a nuestro entender justifica la fuerte caída del impuesto devengado. Todo ello sin hacer caso omiso de otra circunstancia que también influye de forma negativa en el impuesto devengado como es el caso de las pérdidas, que también se incrementan a partir de 2000 y a las que dedicaremos otro apartado de este estudio.

En cuanto al impuesto a pagar, además de la caída observada en 1992, también se observa una tendencia descendiente a partir de 1997, con la excepción de los ratios 7 y 8 que muestran una tendencia contraria al alza.

La valoración que podemos hacer a priori de estos resultados es que, a partir de la reforma fiscal de 1995, se aprecia una caída de la presión fiscal de las empresas consideradas en general, lo que en principio se podría deber a la sucesiva incorporación de empresas a la tributación consolidada. Así parece que ocurre en 1993, cuando se incrementan notablemente las empresas en este régimen fiscal, disminuyendo al año siguiente. Pero si nos fijamos en las tasas individuales de tributación de 1995 y 1996 estas se mantienen o incluso están algo por encima de las de 1990. Es a partir de 1997 cuando empiezan a descender en su media, produciéndose un comportamiento contrario en las empresas que pagan, ya que conforme van pasando los años van soportando mayor tributación.

Por lo tanto, a partir de 1997 la presión global de estas empresas desciende año tras año, lo que se debe a que cada vez son más las empresas que dejan de tributar, cuestión que trataremos de analizar más adelante, pero que sin embargo, las empresas que siguen tributando lo hacen a tasas cada vez mayores.

Dentro de ese descenso generalizado al que hemos hecho referencia, tenemos que destacar también la subida de aproximadamente 2,5 puntos porcentuales en 2001 de los impuestos pagados, cuestión que se debe justificar lógicamente por el proceso de reversión de impuestos diferidos por reinversión de beneficios extraordinarios que se dio ese año, a cambio de poder acogerse las empresas a la deducción por reinversión.⁶⁷

⁶⁷ Disposición transitoria 3ª de la Ley 24/2001.

Según el trabajo de Buijink et al. (2002), centrado también en grandes empresas, el TIE contable medio del período 1990-1996 en España es del 22,90 %. En nuestro caso, la media de ese período si trabajamos con datos agregados sería del 23,43 %, lo que vendría a confirmar ese dato, descendiendo la media el resto de años (1997-2002) al 17,58 %. Si trabajamos con la media de las empresas individualmente consideradas, tanto en un período como en el otro nos estaríamos moviendo entorno al 21 %.

En cuanto a los datos aportados por el trabajo de Fernández Rodríguez (2001) respecto al TIE contable y fiscal de grandes empresas cotizadas, en nuestro caso, los porcentajes medios son algo más bajos en ambos casos, el TIE fiscal está normalmente por debajo del contable y a partir de 1996 se produce una reducción de la presión fiscal, pero creemos que está más relacionada con el hecho de que cada vez sean más las empresas que están en el régimen de tributación consolidada, que por la propia reforma fiscal, ya que si observamos los ratios 7 y 8, la tendencia en las empresas que pagan es alcista.

Como variables explicativas de la evolución de los tipos impositivos podemos destacar la rentabilidad de la empresa o rentabilidad económica por un lado y las diferencias entre resultado contable y resultado fiscal por otro.

La rentabilidad económica media de estas empresas se ha mantenido entorno al 5-6 % hasta 1996, con la excepción de 1994, alcanzando su cota máxima en 1998, año a partir del cual se produce un descenso continuado.

Si nos fijamos en las rentabilidades agregadas (ratios 12 y 14), la evolución es similar, si no fuera por lo ocurrido en 1998, año en el que se

produce una caída de la rentabilidad. Esto se puede deber a que una de las empresas con más peso específico de las consideradas, aunque ha declarado un resultado positivo, ha dotado una provisión para prejubilaciones con cargo a reservas lo cual, evidentemente, no es admitido por la normativa contable como así se ha puesto de manifiesto en el informe de auditoría. Por tanto, hemos realizado los ajustes pertinentes, obteniendo un resultado antes de impuestos negativo por una cantidad muy importante en relación con el global de las empresas analizadas.

El obtener también una rentabilidad económica de las empresas con resultados antes de impuestos positivos nos da una visión, por comparación con la rentabilidad total, del efecto que han tenido los resultados negativos en cada uno de los ejercicios, destacando en este sentido los años 1992, 1993, 1998, 2001 y 2002.

En cuanto a las diferencias entre el resultado contable y el resultado fiscal o base imponible, en el gráfico 4.8 sobre valores totales podemos observar como en el año 1992 se produce un fuerte incremento de las diferencias, teniendo posteriormente un período de cuatro años de estabilidad. A partir de 1997 se vuelven a incrementar las diferencias volviendo a caer en 2001, año en el que prácticamente coinciden el resultado contable antes de impuestos y el resultado fiscal.

El estudio del efecto global de las diferencias individuales (gráficos 4.9 y 4.10) nos confirmaría la situación puesta de manifiesto anteriormente, destacando como años en los que se produce un mayor distanciamiento entre la contabilidad y la fiscalidad los ejercicios 1992, 1997, 1999 y 2002. Podemos observar también como el resultado contable está siempre por encima del

resultado fiscal, salvo en 2001, donde se igualan e incluso podríamos hablar de un efecto contrario. Esta excepción que analizaremos más adelante en el estudio de las diferencias creemos, a priori, que puede deberse a la reversión generalizada de impuestos diferidos que se produce ese año para poder aplicar la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios.

La evolución de las diferencias individuales es muy parecida tanto si utilizamos la comparación con el resultado antes de impuestos (ratio 15, gráfico 4.9), como si lo hacemos con el activo (ratio 16, gráfico 4.10). Lo que también está bastante claro es que, con la excepción del año 2001, el resultado contable siempre ha estado por encima del resultado fiscal, lo que quiere decir que el efecto de los ajustes negativos es superior al de los positivos.

Pero no podemos hablar todavía de un efecto continuo de diferimiento de impuestos, ya que primero tendremos que determinar si esas diferencias son permanentes o temporales y en que proporción. En el estudio de las diferencias podremos confirmar o descartar esta posibilidad.

En los gráficos 4.9 y 4.10 donde se muestra la evolución de las diferencias individuales, también hemos aprovechado para representar la evolución de la rentabilidad para así tratar de ver si hay algún paralelismo. Es curioso apreciar como hasta 1999 inclusive, normalmente, cuando la rentabilidad de las empresas ha subido, las diferencias han bajado y viceversa. Esta relación antagónica nos sugiere un esfuerzo por parte de las empresas para disminuir el efecto de las caídas en el resultado, con la contabilización de un menor gasto devengado por Impuesto sobre Sociedades.

Finalmente, queremos indicar también que, destacando como año anómalo pre-reforma fiscal el ejercicio 1992 y post-reforma el ejercicio 2001, en general, parece que en contra de lo que cabría esperar, en las grandes empresas, a partir de la reforma fiscal, se producen más diferencias entre el resultado contable y la base imponible, tanto desde un punto de vista global como si las consideramos individualmente.

El análisis detallado de las diferencias nos proporcionará más información acerca del efecto impositivo de estas empresas a lo largo del período considerado.

4.5.2. ANÁLISIS DE LAS DIFERENCIAS ENTRE LA CONTABILIDAD Y LA FISCALIDAD

En este apartado veremos cómo se distribuyen y como han evolucionado las diferencias entre el resultado contable y el fiscal.

En una primera aproximación distinguiremos los siguientes tipos de diferencias:

1. Permanentes en sentido estricto.
2. Permanentes debidas a impuestos anticipados no contabilizados.
3. Permanentes por bases imponibles negativas no contabilizadas.
4. Temporales individuales.
5. Temporales por bases imponibles negativas contabilizadas.
6. Debidas a la tributación consolidada.

Más que de diferencias entre el resultado contable y el fiscal, deberíamos hablar de diferencias entre la contabilidad, representada por el impuesto devengado, y la fiscalidad, representada por la cuota a pagar. De tal forma que, una base imponible negativa que se contabilice como un crédito por pérdidas a compensar, realmente no supone una diferencia entre el resultado contable y el fiscal, sino una diferencia entre el menor gasto contable que conlleva y la cuota pagada que sería 0.

Las diferencias permanentes en sentido estricto son las originadas por los distintos conceptos de ingresos y gastos en el ámbito contable y en el fiscal, es decir, son las “*verdaderas*” diferencias permanentes.

No obstante, debemos considerar otros dos tipos de diferencias permanentes que en principio no lo son, pero que son tratadas como tales desde el punto de vista contable. Nos estamos refiriendo a las diferencias por impuestos anticipados y a los posibles créditos por bases imponibles negativas que, en aplicación del principio de prudencia, se opte por su no contabilización como crédito fiscal.

Las diferencias temporales individuales son las que se originan por los distintos momentos de imputación temporal de un mismo gasto o ingreso en el ámbito contable y en el ámbito fiscal.

Las diferencias temporales por bases imponibles negativas contabilizadas suponen créditos fiscales en origen que revertirán cuando se produzca la compensación fiscal de la base imponible.

Las diferencias debidas a la tributación consolidada son las producidas por la eliminación de resultados derivada de la consolidación. Estas diferencias pueden ser a su vez permanentes y temporales pero, como veremos más adelante, las temporales carecen prácticamente de importancia.

La tabla 4.6 resume como se distribuyen las diferencias entre el resultado contable y el resultado fiscal o base imponible.

TABLA 4.6. DISTRIBUCIÓN DE LAS DIFERENCIAS POR PERÍODOS

DIFERENCIAS	1.990	%	1.991	%	1.992	%	1.993	%	1.994	%	1.995	%	1.996	%
PERMANENTES +	24.492	10,0	16.571	5,7	30.783	2,3	25.471	3,0	35.362	5,8	53.836	7,9	23.730	3,8
PERMANENTES -	-50.796	20,8	-49.998	17,2	-42.512	3,2	-56.695	8,8	-122.176	20,0	-70.485	10,4	-33.306	5,3
PERMANENT + IA	19.065	7,8	22.461	7,7	14.140	1,1	26.147	3,1	4.006	0,7	3.045	0,4	6.519	1,0
PERMANENT - IA	-5.593	2,3	-8.491	2,9	-6.180	0,5	-15.677	1,9	-11.258	1,8	-8.990	1,3	-7.994	1,3
BI - NO CONTAB	0	0,0	5.802	2,0	2.009	0,2	13.873	1,7	6.766	1,1	3.763	0,6	2.719	0,4
BI - COMP NO CON	-5.820	2,4	-4.411	1,5	-1.108	0,1	-785	0,1	-334	0,1	-2.680	0,4	-313	0,0
TEMPORALES +	30.970	12,7	35.476	12,2	259.245	19,8	237.880	28,4	161.130	26,4	197.176	29,1	217.074	34,6
TEMPORALES -	-57.952	23,7	-73.083	25,1	-684.697	52,2	-140.452	16,8	-60.155	9,9	-95.456	14,1	-112.881	18,0
TEMP + REVERT	-5.506	2,3	-19.359	6,6	-29.105	2,2	-44.188	5,3	-64.690	10,6	-60.661	8,9	-99.111	15,8
TEMP - REVERT	8.008	3,3	6.362	2,2	8.888	0,7	32.784	3,9	74.974	12,3	31.580	4,7	34.229	5,4
BI - EJER CONTAB	29.791	12,2	45.684	15,7	215.646	16,4	68.827	8,2	6.611	1,1	834	0,1	2.854	0,5
BI - EJ ANT CONT	-5.405	2,2	0	0,0	0	0,0	-51.400	6,1	-48.166	7,9	-77.774	11,5	-39.157	6,2
T-C PERMANENT +	871	0,4	3.643	1,2	5.601	0,4	7.899	0,9	2.591	0,4	9.064	1,3	684	0,1
T-C PERMANENT -	-285	0,1	-192	0,1	-12.343	0,9	-18.019	2,1	-12.206	2,0	-30.076	4,4	-47.521	7,6
T-C TEMPOR +	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
T-C TEMPOR -	0	0,0	0	0,0	0	0,0	-98.285	11,7	0	0,0	-33.305	4,9	0	0,0
T-C TEMP + REV	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
T-C TEMP - REV	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
TOTAL	-18.159		-19.534		-239.634		-12.621		-27.546		-80.129		-52.474	
TOT PERM ESTRIC	-26.304	30,8	-33.427	22,8	-11.728	5,6	-31.224	9,8	-86.814	25,8	-16.649	18,3	-9.576	9,1
TOT PERM OTRAS	7.652	12,5	15.361	14,1	8.861	1,8	23.558	6,7	-820	3,7	-4.862	2,7	932	2,8
TOT TEMPORAR ⁶⁸	-94	56,3	-4.919	61,7	-230.024	91,3	103.451	68,6	69.704	68,1	-4.302	68,3	3.007	80,5
TOT TRIB CONSOL	586	0,5	3.451	1,3	-6.743	1,4	-108.406	14,8	-9.616	2,4	-54.317	10,7	-46.837	7,7
TOTAL ABSOLUTO	244.554	100	291.532	100	1.312.257	100	838.382	100	610.424	100	678.725	100	628.093	100

⁶⁸ Incluyen las temporales individuales y las temporales por bases imponibles negativas contabilizadas

DIFERENCIAS	1.997	%	1.998	%	1.999	%	2.000	%	2.001	%	2.002	%
PERMANENTES +	19.104	2,5	42.173	2,9	161.974	10,5	248.544	13,0	215.210	6,9	672.560	12,8
PERMANENTES -	-112.947	14,9	-85.962	5,8	-141.013	9,1	-173.595	9,1	-295.159	9,5	-243.624	4,6
PERMANENT + IA	5.839	0,8	5.821	0,4	3.377	0,2	1.109	0,1	8.196	0,3	56.396	1,1
PERMANENT - IA	-7.554	1,0	-3.985	0,3	-7.000	0,5	-41.334	2,2	-9.974	0,3	-9.373	0,2
BI - NO CONTAB	1.347	0,2	4.032	0,3	0	0,0	6.466	0,3	31.414	1,0	375.630	7,1
BI - COMP NO CON	-7.434	1,0	-2.703	0,2	-7.872	0,5	-3.863	0,2	-167	0,0	-65	0,0
TEMPORALES +	212.436	28,1	808.169	54,9	281.349	18,2	336.148	17,6	536.864	17,3	923.074	17,5
TEMPORALES -	-156.607	20,7	-277.375	18,8	-578.760	37,4	-224.306	11,8	-48.699	1,6	-142.612	2,7
TEMP + REVERT	-145.752	19,3	-122.365	8,3	-144.751	9,3	-232.525	12,2	-187.055	6,0	-280.826	5,3
TEMP - REVERT	25.803	3,4	30.255	2,1	66.226	4,3	46.766	2,5	612.214	19,7	87.602	1,7
BI - EJER CONTAB	37.703	5,0	8.240	0,6	15.671	1,0	166.817	8,7	286.326	9,2	877.034	16,7
BI - EJ ANT CONT	-6.047	0,8	-32.790	2,2	-41.048	2,7	-4.220	0,2	-15.627	0,5	-28.434	0,5
T-C PERMANENT +	6.616	0,9	7.592	0,5	50.279	3,2	11.627	0,6	15.926	0,5	391.644	7,4
T-C PERMANENT -	-8.391	1,1	-40.278	2,7	-46.163	3,0	-401.934	21,1	-834.146	26,8	-1.145.486	21,8
T-C TEMPOR +	65	0,0	268	0,0	1.453	0,1	3.459	0,2	10.932	0,4	22.036	0,4
T-C TEMPOR -	0	0,0	-367	0,0	-1.187	0,1	-1.747	0,1	-1.191	0,0	-4.877	0,1
T-C TEMP + REV	-2.618	0,3	0	0,0	-172	0,0	-1.453	0,1	-14	0,0	0	0,0
T-C TEMP - REV	2	0,0	161	0,0	367	0,0	1.222	0,1	1.693	0,1	1.203	0,0
TOTAL	-138.435		340.885		-387.270		-262.817		326.743		1.551.882	
TOT PERM ESTRIC	-93.843	17,5	-43.789	8,7	20.961	19,6	74.950	22,1	-79.949	16,4	428.935	17,4
TOT PERM OTRAS	-7.802	2,9	3.165	1,1	-11.495	1,2	-37.621	2,8	29.468	1,6	422.588	8,4
TOT TEMPORAR	-32.464	77,3	414.134	86,9	-401.312	72,8	88.680	53,0	1.184.023	54,2	1.435.840	44,5
TOT TRIB CONSOL	-4.326	2,3	-32.625	3,3	4.576	6,4	-388.825	22,1	-806.800	27,8	-735.481	29,7
TOTAL ABSOLUTO	756.264	100	1.472.534	100	1.548.662	100	1.907.134	100	3.110.802	100	5.262.476	100

Para valorar estas diferencias, de momento, nos vamos a quedar solamente con las totales que aparecen al final de la tabla, dado que para analizar el detalle de las diferencias originadas y revertidas vamos a depurar esta tabla eliminando los datos de aquellas empresas que no han informado correctamente del mismo.

Recordemos que cuando analizamos la calidad de la información fiscal proporcionada por estas empresas en la memoria, dimos el calificativo intermedio de *REGULAR* a aquellas, cuya conciliación no es muy correcta, pero con la información adicional se pueden determinar más o menos las

diferencias temporales originadas y revertidas. Tomando como punto de corte esta calificación, depuraremos los datos eliminando las empresas cuya conciliación ha sido calificada como *MAL* o *MUY MAL*.

4.5.2.1. Evolución de las diferencias globales

Para empezar con el análisis de las diferencias, vamos a ver como ha evolucionado su composición en estas empresas, desde los primeros años de aplicación del método del efecto impositivo a los últimos años considerados. En los gráficos 4.12 y 4.13 tenemos representada la composición media de las diferencias en los tres primeros años (1990-1992) y en los tres últimos (1999-2002).

Como podemos apreciar, lo más destacable es el protagonismo que han cedido las diferencias temporales individuales a las diferencias por tributación consolidada. Aunque estas últimas también tienen un componente temporal, si observamos los datos de la tabla general, la casi totalidad de estas diferencias son de tipo permanente y más concretamente de tipo negativo sobre todo por la eliminación de dividendos de empresas del grupo.

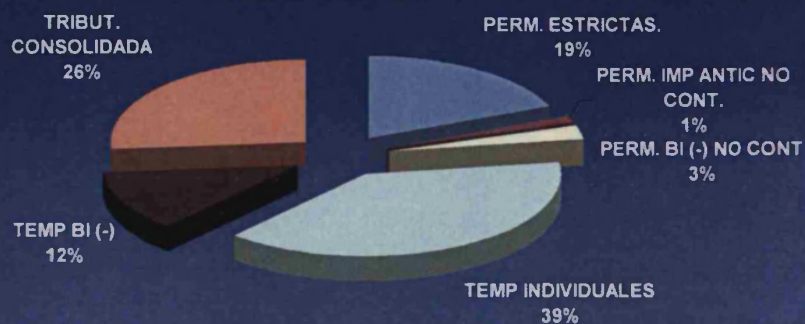
El resto de diferencias mantienen un protagonismo similar a excepción de las diferencias permanentes por impuestos anticipados no contabilizados que prácticamente han desaparecido en los últimos años, pensamos que debido a la exteriorización de los planes internos de pensiones, ya que las diferencias temporales positivas que suponían se prestaban a su no contabilización por

revertir en más de 10 años. Al exteriorizarse los planes de pensiones deja de haber diferencias por esta causa.

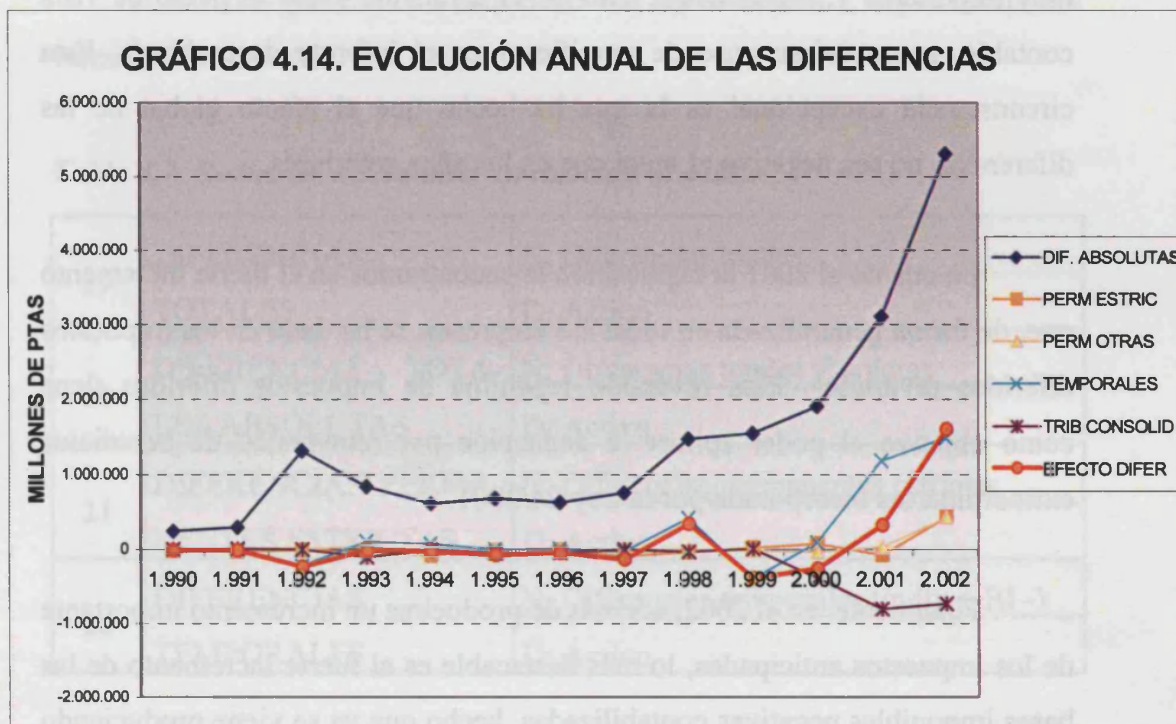
**GRÁFICO 4.12. DISTRIBUCIÓN DIFERENCIAS
PERÍODO 1990-1992**



**GRÁFICO 4.13. DISTRIBUCIÓN DIFERENCIAS
PERÍODO 1999-2002**



Para analizar la evolución de las diferencias a lo largo de todo el período considerado nos vamos a apoyar en el gráfico 4.14.



Podemos apreciar claramente el cambio que se produce a partir de 1998 y que, con la excepción de 1992, parece que el efecto global de las diferencias es poco significativo hasta ese momento. Además, este efecto es negativo en todos los años a excepción de 1998, 2001 y 2002 debido a causas diferentes en cada uno de los años.

En 1998 la explicación la encontramos en el fuerte incremento de los impuestos anticipados, lo que se debe en gran parte al efecto tan importante que ha tenido el ajuste que hemos hecho en los datos de una de las empresas más influyentes en el índice IBEX-35. No olvidemos que este trabajo trata de

evaluar el método del efecto impositivo y, en ese sentido, los datos tienen que ser considerados aplicándose correctamente. En este caso concreto, la empresa dotó una provisión para prejubilaciones con cargo a reservas por una cantidad muy importante y, lógicamente, esto no es admisible desde el punto de vista contable, como así se puso de manifiesto en el informe de auditoría. Esta circunstancia excepcional es la que ha hecho que el efecto global de las diferencias no sea negativo al igual que en los años anteriores.

En cuanto al 2001 la explicación la encontramos en el fuerte incremento que, de forma generalizada en todas las empresas, se ha dado en los impuestos diferidos revertidos. Esta reversión repentina de impuestos diferidos tiene como objetivo el poder aplicar la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios incorporada por la Ley 24/2001.

Finalmente, en el 2002, además de producirse un incremento importante de los impuestos anticipados, lo más destacable es el fuerte incremento de las bases imponibles negativas contabilizadas, hecho que ya se viene produciendo desde 2000 aunque es en 2002 cuando tiene su máxima influencia.

Por lo tanto, salvo circunstancias excepcionales, podemos establecer que en estas empresas el efecto global de las diferencias ha sido negativo a lo largo del período considerado, siendo cuantitativamente menos importante en los primeros años.

Tratando de consolidar estas apreciaciones sobre la evolución de las diferencias, vamos a incorporar en el análisis algunos ratios que nos den la medida exacta de las diferencias en general y del detalle de las principales

diferencias pero, en este caso, en relación al volumen de activos de las empresas en cada uno de los ejercicios considerados.

Los ratios que vamos a considerar son los de tabla 4.7, cuyos resultados vemos en la tabla 4.8.

Tabla 4.7. Ratios de diferencias en relación al activo

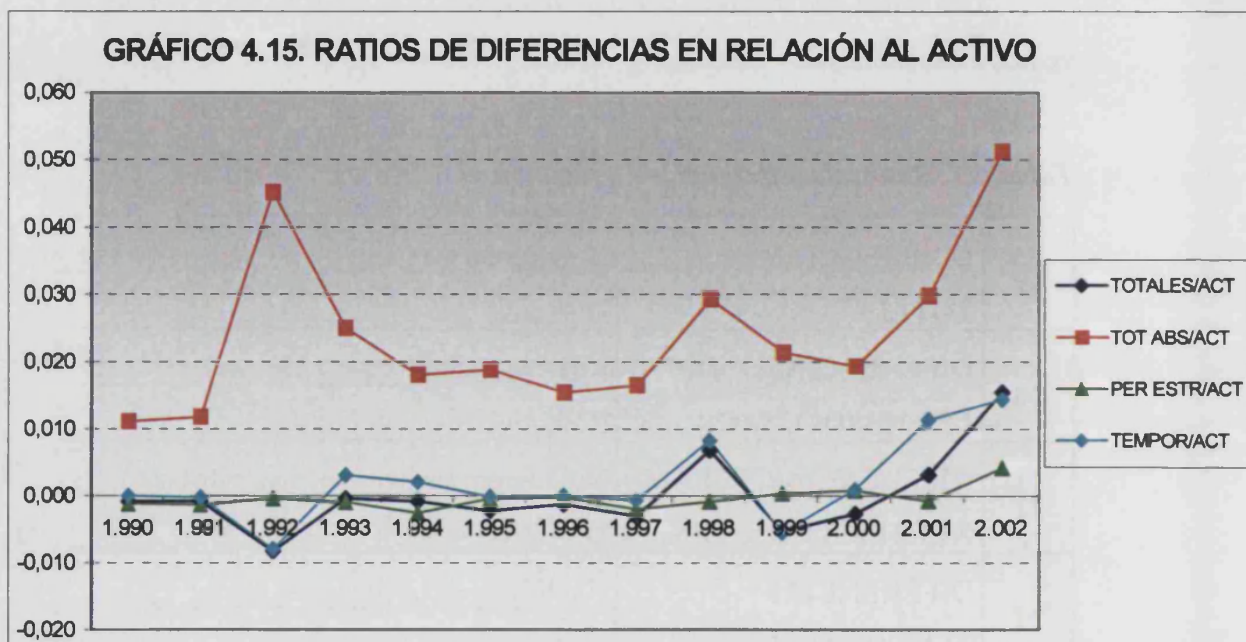
19	DIFERENCIAS	N: Diferencias totales
	TOTALES	D: Activo
20	DIFERENCIAS TOTA-	N: Diferencias totales absolutas
	LES ABSOLUTAS	D: Activo
21	DIFERENCIAS PERMA-	N: Diferencias permanentes estrictas
	NENTES ESTRICKAS	D: Activo
22	DIFERENCIAS	N: Diferencias temporales (indiv + BI -)
	TEMPORALES	D: Activo

Tabla 4.8. Diferencias en relación al activo

	1.990	1.991	1.992	1.993	1.994	1.995	1.996
19. DF TOT/ACT	-0,00082	-0,00079	-0,00825	-0,00038	-0,00081	-0,00222	-0,00129
20. DF TOT ABS/ACT	0,01107	0,01180	0,04516	0,02501	0,01802	0,01880	0,01538
21. DF PER ESTR/ACT	-0,00119	-0,00135	-0,00040	-0,00093	-0,00256	-0,00046	-0,00023
22. DF TEM-IND/ACT	0,00000	-0,00020	-0,00792	0,00309	0,00206	-0,00012	0,00007

	1.997	1.998	1.999	2.000	2.001	2.002
19. DF TOT/ACT	-0,00302	0,00680	-0,00534	-0,00267	0,00314	0,01498
20. DF TOT ABS/ACT	0,01647	0,02936	0,02137	0,01934	0,02986	0,05079
21. DF PER ESTR/ACT	-0,00204	-0,00087	0,00029	0,00076	-0,00077	0,00414
22. DF TEMP/ACT	-0,00071	0,00826	-0,00554	0,00090	0,01136	0,01386

Para una mejor visión e interpretación de estos resultados procedemos a su representación en el gráfico 4.15.



Con esta visión relativa de las diferencias se confirma la tendencia puesta de manifiesto en el gráfico 4.14 aunque, cabría matizar, que las diferencias totales absolutas de 1992 han sido considerables y que las diferencias de 1999 y 2000 son menos importantes en proporción a las cifras de activo de esos ejercicios.

Otras cuestiones que destacaríamos son las siguientes:

- Podemos apreciar claramente como el efecto total de las diferencias viene marcado en gran medida por las diferencias temporales, ya que

las diferencias permanentes han permanecido bastante estables a lo largo de todo el período considerado, con la excepción de 2002 en que, tanto las permanentes estrictas como las otras consideradas como permanentes se incrementan notablemente.

- El efecto negativo de las diferencias temporales en 1992 es bastante importante, pero si observamos su detalle en la tabla 4.6, podemos apreciar como además de producirse un incremento de las diferencias temporales individuales, destaca el incremento de las bases imponibles negativas contabilizadas de ese ejercicio. Es curioso como, ese mismo año, se publicó la Resolución del ICAC que trataba la contabilización del Impuesto sobre Sociedades y, entre otras cosas, se aconsejaba la aplicación del principio de prudencia a la hora de contabilizar créditos por bases imponibles negativas.⁶⁹ Pues bien, de las 7 empresas que en 1992 tuvieron bases imponibles negativas, sólo 1 siguió las recomendaciones del ICAC de no contabilizar el crédito, mientras que el resto optó por contabilizarlo buscando, lógicamente, que la pérdida contabilizada fuera menor.⁷⁰

- Como se ha explicado en el apartado anterior, el incremento de las diferencias en 1998 es circunstancial y se debe al fuerte incremento de las diferencias temporales positivas.

⁶⁹ Hay que recordar que, por entonces, las bases imponibles negativas contaban con un plazo de compensación de tan sólo 5 años.

⁷⁰ En el estudio que realizamos Martínez y Labatut (1997) sobre empresas de la Comunidad Valenciana para el período 1991-1993 también se produjo la misma circunstancia en 1992.

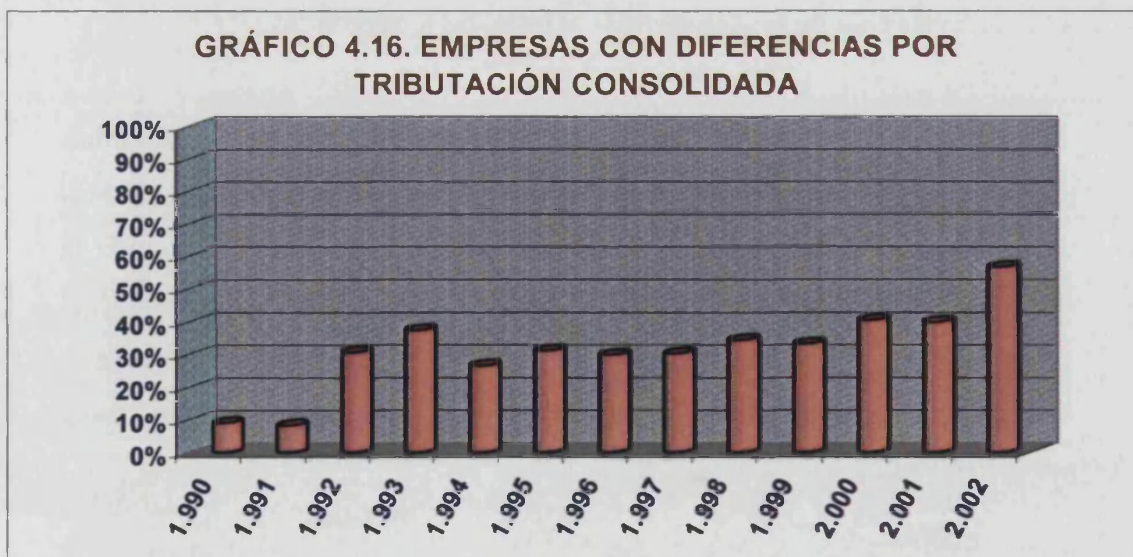
- En el fuerte crecimiento de las diferencias temporales de 2002 también tiene una influencia notable el aumento de las bases imponibles negativas, contabilizadas en su mayoría.
- Las diferencias absolutas han oscilado entorno al 1%-2% del activo hasta 2001 en que empiezan a dispararse, con la excepción de 1992 y 1998 por las razones expuestas anteriormente.
- En 2001 y sobre todo en 2002, se produce un incremento importante de las diferencias totales motivado no sólo por las diferencias temporales sino también por las diferencias permanentes, aunque el efecto positivo de éstas, es a su vez contrarrestado por el efecto global negativo de las diferencias por tributación consolidada, de ahí que el efecto total de las diferencias venga a coincidir con el de la diferencias temporales. Así, las diferencias absolutas pasan de aproximadamente un 2 % a un 3% en 2001 y se disparan aún más en 2002, situándose en algo más del 5% del activo.

Por lo tanto, podemos concluir este apartado diciendo que, a priori, parece que, con la excepción de 1992, las diferencias entre el resultado contable y el resultado fiscal o base imponible empiezan a ser significativas a partir de 2001, como consecuencia del incremento de las diferencias temporales y, sobre todo, por el efecto de las diferencias por tributación consolidada.

4.5.2.2. Las diferencias por tributación consolidada

Dada la importancia que han ido adquiriendo con los años estas diferencias en las grandes empresas, consideramos que también resultaría interesante ver si todas las empresas que han ido optando por el régimen de tributación consolidada las han puesto de manifiesto como tales.

En el gráfico 4.16 podemos ver el porcentaje de empresas que, habiendo tributado consolidadamente, han presentado diferencias de este tipo a lo largo del período considerado:



Se observa claramente como hasta el año 2001 incluido, aproximadamente un tercio de las empresas han informado de algún tipo de diferencia por tributación consolidada. Podemos hablar de más de la mitad en 2002 pero, creemos que no se está informado bien de estas diferencias pues, al

menos, deberían tener diferencias por dividendos o, en todo caso, diferencias por operaciones intra-grupo.

Por lo tanto, la importancia que han ido adquiriendo estas diferencias por tributación consolidada en los últimos años, según se ha puesto de manifiesto con anterioridad, debería ser aún mayor si todas las empresas las hubiesen contabilizado correctamente, diferenciándolas como tal y no, tal vez, como una diferencia permanente o temporal de las que hemos considerado individuales.

4.5.2.3. Evolución de las diferencias originadas y revertidas

Para que el estudio de las diferencias originadas y revertidas sea lo más preciso posible, nos vamos a centrar en la información de aquellas empresas cuya conciliación del resultado fiscal con la base imponible ha obtenido la calificación de, al menos, “regular”. De esta forma, estamos eliminando del estudio las empresas en las que el detalle de las diferencias originadas y revertidas no ha sido posible obtenerlo con la información fiscal proporcionada por la memoria.

Partiendo de la base de que la calidad de la información fiscal no es buena, como ya se ha constatado al inicio del estudio empírico, de los 451 datos disponibles en principio, después de esta depuración nos han quedado 333, lo que supone una pérdida del 26% de los mismos.

La distribución de las diferencias por años ha quedado ahora recogida en la tabla 4.9 donde, después de quitar los datos de las empresas cuya contabilización del efecto impositivo no es muy acertada, podemos confirmar que se mantiene la distribución de las diferencias globales, por lo que siguen siendo válidos los comentarios hechos en el apartado anterior.

TABLA 4.9. DISTRIBUCIÓN DE LAS DIFERENCIAS DEPURADAS POR PERÍODOS

DIFERENCIAS	1.990	%	1.991	%	1.992	%	1.993	%	1.994	%	1.995	%	1.996	%
PERMAN +	19.969	11,7	15.594	7,1	25.539	4,4	19.051	4,3	22.514	5,9	32.382	9,2	22.252	5,4
PERMAN -	-38.710	22,8	-28.059	12,9	-30.780	5,3	-34.233	7,7	-88.633	23,2	-31.907	9,0	-25.650	6,2
PERMAN + IA	1.814	1,1	8.677	4,0	2.441	0,4	13.814	3,1	3.839	1,0	2.706	0,8	6.214	1,5
PERMAN - IA	-2.076	1,2	-3.164	1,4	-758	0,1	-5.555	1,2	-2.694	0,7	-8.621	2,4	-4.271	1,0
BI - NO CONTA	0	0,0	5.802	2,7	2.009	0,3	341	0,1	0	0,0	3.763	1,1	2.088	0,5
BI - COMPEN NC	-2.400	1,4	-4.411	2,0	-1.108	0,2	-785	0,2	-334	0,1	-8	0,0	-313	0,1
TEMP +	29.100	17,1	31.152	14,3	44.291	7,7	148.131	33,2	105.638	27,7	115.681	32,7	167.066	40,5
TEMP -	-27.258	16,0	-49.877	22,8	-320.316	55,4	-21.790	4,9	-10.388	2,7	-16.837	4,8	-35.782	8,7
TEMP + REVER	-5.506	3,2	-19.359	8,9	-18.789	3,3	-36.379	8,2	-53.476	14,0	-49.299	13,9	-42.111	10,2
TEMP - REVER	6.802	4,0	2.716	1,2	8.603	1,5	32.584	7,3	73.110	19,1	31.529	8,9	34.229	8,3
BI - EJER CONT	29.791	17,5	45.684	20,9	111.255	19,2	68.827	15,4	6.611	1,7	834	0,2	2.854	0,7
BI - EJ A CONT	-5.405	3,2	0	0,0	0	0,0	-38.448	8,6	0	0,0	-29.873	8,4	-36.203	8,8
T-C PERMAN +	871	0,5	3.643	1,7	211	0,0	7.899	1,8	2.591	0,7	9.064	2,6	684	0,2
T-C PERMAN -	-285	0,2	-192	0,1	-11.977	2,1	-18.019	4,0	-12.206	3,2	-21.114	6,0	-32.809	8,0
T-C TEMP +	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
T-C TEMP -	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
T-C TEMP + REV	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
T-C TEMP - REV	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
TOTAL	6.709		8.207		-189.379		135.439		46.572		38.300		58.249	
TOT PERM EST	-18.741	34,5	-12.465	20,0	-5.241	9,7	-15.182	12,0	-66.119	29,1	476	18,2	-3.398	11,6
TOT PERM OTR	-2.661	3,7	6.904	10,1	2.585	1,1	7.816	4,6	810	1,8	-2.160	4,3	3.719	3,1
TOT TEMP ⁷¹	27.524	61,1	10.316	68,1	-174.956	87,1	152.925	77,6	121.496	65,2	52.034	69,0	90.053	77,1
TOT TRIB CONS	586	0,7	3.451	1,8	-11.767	2,1	-10.121	5,8	-9.616	3,9	-12.050	8,5	-32.125	8,1
TOTAL ABS	169.986	100	218.329	100	578.076	100	445.856	100	382.035	100	353.618	100	412.526	100

⁷¹ Incluyen las temporales individuales y las temporales por bases imponibles negativas contabilizadas

DIFERENCIAS	1.997	%	1.998	%	1.999	%	2.000	%	2.001	%	2.002	%
PERMAN +	15.322	2,7	39.562	3,7	153.898	10,6	242.538	14,8	122.856	4,5	602.863	11,9
PERMAN -	-72.050	12,8	-41.261	3,9	-135.537	9,3	-156.372	9,5	-244.132	8,9	-233.825	4,6
PERMAN + IA	5.677	1,0	3.530	0,3	3.332	0,2	799	0,0	7.445	0,3	56.396	1,1
PERMAN - IA	-4.365	0,8	-1.913	0,2	-2.587	0,2	-13.259	0,8	-9.974	0,4	-9.373	0,2
BI - NO CONTA	1.347	0,2	94	0,0	0	0,0	6.466	0,4	28.471	1,0	375.630	7,4
BI - COMPEN NC	-4.830	0,9	0	0,0	-6.402	0,4	-1.627	0,1	-167	0,0	-65	0,0
TEMP +	169.194	29,9	703.254	66,0	278.155	19,1	293.486	17,9	473.855	17,2	914.766	18,1
TEMP -	-116.129	20,6	-83.200	7,8	-520.170	35,7	-136.311	8,3	-40.806	1,5	-89.746	1,8
TEMP + REVER	-101.860	18,0	-119.040	11,2	-143.112	9,8	-218.722	13,4	-136.563	5,0	-277.930	5,5
TEMP - REVER	25.251	4,5	24.713	2,3	63.206	4,3	43.390	2,6	567.144	20,6	84.218	1,7
BI - EJER CONT	37.703	6,7	0	0,0	15.671	1,1	162.239	9,9	254.223	9,2	840.090	16,6
BI - EJ A CONT	-209	0,0	-7.936	0,7	-41.048	2,8	-107	0,0	-15.627	0,6	-28.434	0,6
T-C PERMAN +	0	0,0	7.481	0,7	49.731	3,4	11.120	0,7	15.407	0,6	390.785	7,7
T-C PERMAN -	-8.391	1,5	-33.410	3,1	-39.572	2,7	-343.266	21,0	-820.884	29,8	-1.129.165	22,3
T-C TEMP +	0	0,0	98	0,0	1.453	0,1	3.459	0,2	10.932	0,4	21.318	0,4
T-C TEMP -	0	0,0	-367	0,0	-1.187	0,1	-1.747	0,1	-1.191	0,0	-4.877	0,1
T-C TEMP + REV	-2.618	0,5	0	0,0	0	0,0	-1.453	0,1	-14	0,0	0	0,0
T-C TEMP - REV	2	0,0	161	0,0	367	0,0	1.222	0,1	1.341	0,0	1.203	0,0
TOTAL	-55.956		491.767		-323.803		-108.145		212.316		1.513.855	
TOT PERM EST	-56.728	15,5	-1.699	7,6	18.360	19,9	86.166	24,4	-121.276	13,3	369.038	16,5
TOT PERM OTR	-2.171	2,9	1.711	0,5	-5.656	0,8	-7.621	1,4	25.775	1,7	422.588	8,7
TOT TEMP	13.950	79,7	517.791	88,0	-347.298	72,9	143.975	52,2	1.102.227	54,1	1.442.965	44,2
TOT TRIB CONS	-11.007	1,9	-26.037	3,9	10.792	6,3	-330.665	22,1	-794.409	30,9	-720.736	30,6
TOTAL ABS	564.947	100	1.066.018	100	1.455.426	100	1.637.581	100	2.751.030	100	5.060.685	100

No obstante, nos llama la atención el cambio de signo del efecto total de las diferencias en los años 90, 91, 93, 94, 95 y 96 que pasa de ser negativo a positivo. Además, en los años en que el efecto era negativo (92, 97, 99 y 00), su importe ha disminuido.

La primera lectura que podemos hacer de este análisis es que las empresas cuya información sobre su situación fiscal no es muy acertada, tienen un claro sesgo hacia la contabilización de diferencias negativas. En segundo lugar y como consecuencia de este hecho, se produce un cambio en la valoración del efecto global de las diferencias que pasan de ser mayoritariamente negativas (10 años de 13) a positivas (9 años de 13),

produciéndose ese cambio de signo en el año de la reforma fiscal y en los anteriores.

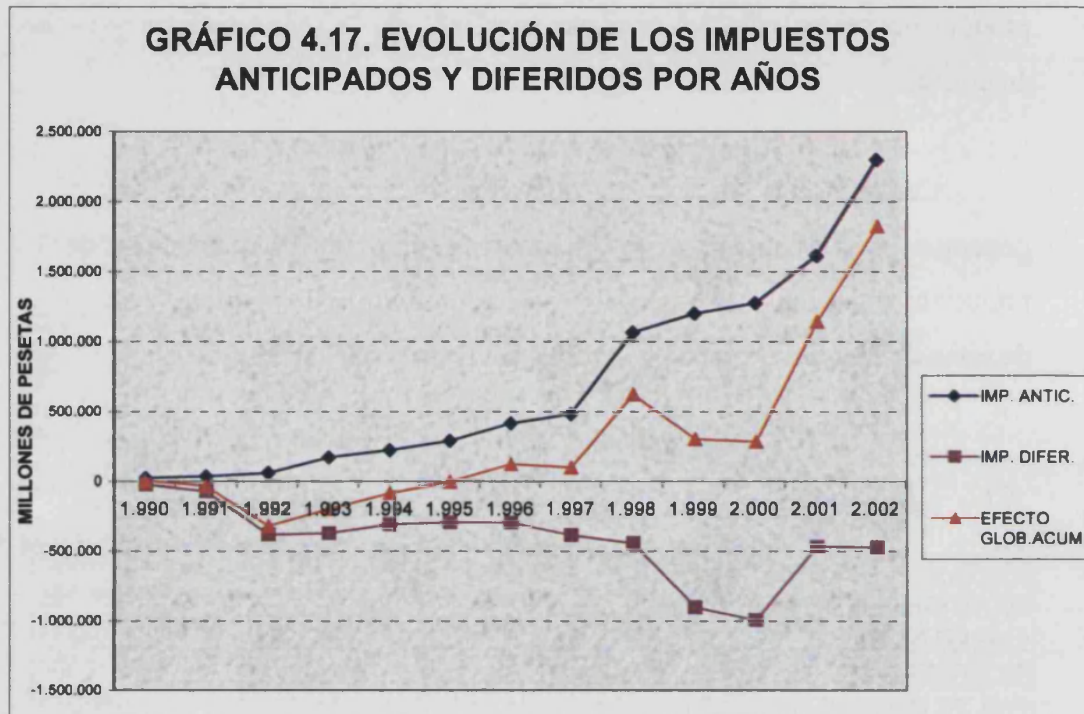
Centrándonos ya en las diferencias temporales, en la tabla 4.10 podemos ver cuál ha sido la evolución de los impuestos anticipados y de los impuestos diferidos a lo largo del período analizado, así como el efecto global de estas diferencias en cada ejercicio y su efecto global acumulado:

Tabla 4.10. Evolución de los impuestos anticipados y diferidos por años

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
IMP ANTICIPADOS	23.595	11.793	25.502	111.752	52.163	66.382	124.955
EVOL IMP ANTICIP.	23.595	35.388	60.890	172.641	224.804	291.186	416.141
IMP DIFERIDOS	-20.456	-47.161	-311.713	10.795	62.722	14.692	-1.553
EVOL IMP DIFERIDOS	-20.456	-67.617	-379.330	-368.535	-305.813	-291.121	-292.674
EFEECTO GLOBAL	3.139	-35.368	-286.211	122.546	114.885	81.073	123.402
EF GLOBAL ACUM	3.139	-32.229	-318.440	-195.894	-81.009	64	123.466

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
IMP ANTICIPADOS	67.334	584.214	135.043	74.764	337.292	636.836
EVOL IMP ANTICIP.	483.475	1.067.689	1.202.732	1.277.495	1.614.787	2.251.624
IMP DIFERIDOS	-90.878	-58.487	-456.964	-92.920	526.338	-5.528
EVOL IMP DIFERIDOS	-383.552	-442.039	-899.003	-991.923	-465.585	-471.113
EFEECTO GLOBAL	-23.544	525.727	-321.921	-18.157	863.630	631.308
EF GLOBAL ACUM	99.923	625.650	303.729	285.572	1.149.202	1.780.510

Para una mejor apreciación de estos datos, en el gráfico 4.17 representamos la evolución de los impuestos anticipados y diferidos, así como el efecto global acumulado de estas diferencias.



Se puede observar claramente en el gráfico como se empiezan a incrementar notablemente los impuestos anticipados y diferidos a partir de 1997.⁷² Hasta ese año, el efecto de los activos y pasivos fiscales mantenían un cierto equilibrio, siendo a partir de entonces cuando la balanza se inclina del lado de las diferencias positivas, aunque el fuerte incremento de las diferencias negativas en los años 1999 y 2000 hace que se pueda contrarrestar en gran parte las diferencias positivas de esos ejercicios.

También podemos apreciar que no se produce un incremento acumulado de impuestos diferidos ya que, aunque de 1997 a 2000 aumentan

⁷² El trabajo de Fernández Rodríguez (2001) establecía también que las diferencias temporales originadas en el ejercicio, tanto positivas como negativas, habían crecido tras la reforma, siendo el crecimiento mayor para las primeras. De la misma forma Ribas (2003), en sus conclusiones, también nos habla de un crecimiento importante de las diferencias temporales positivas, siendo el importe de las reversiones netamente inferior.

continuadamente y de forma considerable, en 2001 se produce la reversión de gran parte de los impuestos diferidos hasta ese momento, sin duda, como consecuencia de la Ley 24/2001 que permite aplicar una deducción por reinversión de beneficios extraordinarios, en vez de diferir el pago de los impuestos derivados de éstos.

Por el contrario, sí que se aprecia un incremento continuado de impuestos anticipados, hasta el punto de que a partir de 1995, el efecto de este tipo de diferencias es positivo, teniendo como único año con un claro efecto global negativo el ejercicio 1999.

Estos resultados son contradictorios con la aplicación del principio de prudencia ya que, precisamente, limita el reconocimiento de los impuestos anticipados ante la perspectiva de su no recuperación futura en el plazo de 10 años. Debemos tener en cuenta que no contabilizar una diferencia positiva como impuesto anticipado supone reconocer un mayor gasto por Impuesto sobre Sociedades y, en consecuencia, un menor beneficio contable.

Para tratar de confirmar todos estos términos, vamos a completar este estudio con otros ratios que nos den la medida relativa de la evolución de estas diferencias en comparación con el activo. Los nuevos ratios son los que aparecen en la tabla 4.11, siendo sus valores los de la tabla 4.12.

Tabla 4.11. Ratios sobre impuestos anticipados y diferidos en relación activo

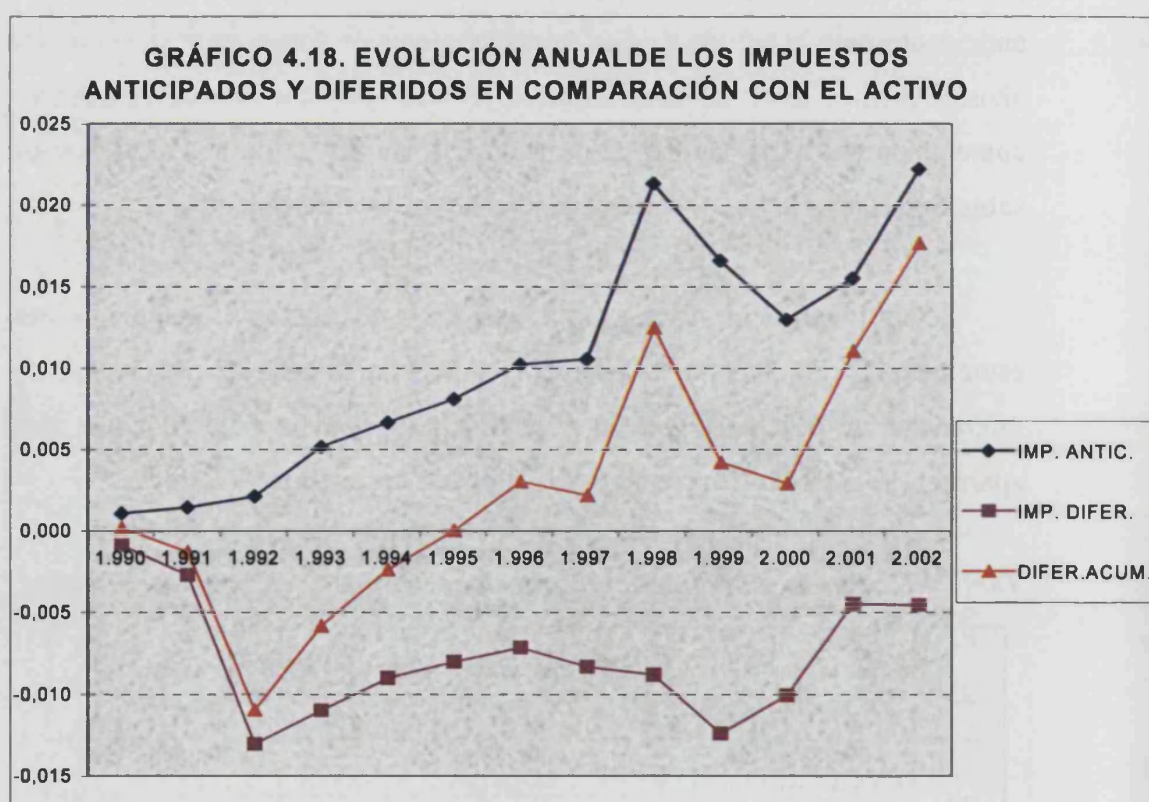
23	EVOLUCIÓN IMP.	N: Impuestos anticipados acumulados
	ANTICIPADOS	D: Activo
24	EVOLUCIÓN IMP.	N: Impuestos diferidos acumulados
	DIFERIDOS	D: Activo

25	DIFERENCIAS	N: Efecto global acumulado difer. tempor.
	ACUMULADAS	D: Activo

Tabla 4.12. Evolución impuestos anticipados y diferidos en relación al activo

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
23. IMP. ANTICIP.	0,00107	0,00143	0,00210	0,00515	0,00664	0,00807	0,01019
24. IMP. DIFERIDOS	-0,00093	-0,00274	-0,01305	-0,01099	-0,00903	-0,00806	-0,00717
25. DIFER. ACUMUL.	0,00014	-0,00130	-0,01096	-0,00584	-0,00239	0,00000	0,00302

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
23. IMP. ANTICIP.	0,01053	0,02129	0,01659	0,01296	0,01550	0,02173
24. IMP. DIFERIDOS	-0,00835	-0,00881	-0,01240	-0,01006	-0,00447	-0,00455
25. DIFER. ACUMUL.	0,00218	0,01247	0,00419	0,00290	0,01103	0,01719



Bajo esta nueva perspectiva que nos proporciona el gráfico 4.18 se confirman las apreciaciones generales que hemos hecho anteriormente, pero ahora podemos matizar algunas cuestiones.

Así, podemos destacar dos momentos puntuales de incremento de los impuestos diferidos, el año 1992 y el año 1999, en los que los impuestos diferidos representaron más del 1 % del total del activo. Pero en ningún caso los impuestos diferidos han llegado a alcanzar ni el 1,5 % del activo.

También podemos confirmar, en relación con los impuestos diferidos, que en ningún momento se aprecia una tendencia acumulativa y que en los últimos años suponen menos de un 0,5 % del total de los pasivos de la empresa.

En lo que a los impuestos anticipados se refiere, se confirma el crecimiento continuado, destacando el año 1998 donde como ya comentamos anteriormente, el fuerte incremento es circunstancial debido a uno de los ajustes realizados. En el año 1996 los impuestos anticipados ya suponían más del 1 % de los activos, superando el 2 % en 2002.

También tenemos que destacar el importante efecto global negativo de estas diferencias en 1992 y el efecto positivo de 1998, 2001 y 2002. El resto de ejercicios han supuesto un efecto global que ha estado en torno a $\pm 0,5$ % del activo, no suponiendo a priori diferencias importantes entre el resultado contable y el fiscal.

4.5.3. EFECTOS EN LA TRIBUTACIÓN DE LA REVALORIZACIÓN DE BALANCES DE 1996

Como ya se indicó en la parte teórica de la primera sección, las empresas que optaron por actualizar sus balances, tuvieron que realizar un pago adicional al Impuesto sobre Sociedades, lo que supone en los años posteriores unas mayores amortizaciones en base a los activos revalorizados.

Por lo tanto, sería conveniente que a la hora de valorar la presión fiscal de las empresas tuviésemos en cuenta esta circunstancia, no sólo en lo que se refiere al pago adicional de 1996, sino también en lo referente a la mayor desgravación fiscal y al menor impuesto devengado como consecuencia de amortizaciones mayores según inmovilizados revalorizados.

La tabla 4.13 nos proporciona los datos más relevantes en relación con la revalorización de balances de 1996, comentándolos a continuación.

TABLA 4.13. EFECTOS DE LA REVALORIZACIÓN DE BALANCES DE 1996

N ° empresas consideradas	41
N ° empresas revalorizadas	23 (56,1 %)
Revalorización máxima	41,16%
Revalorización mínima	0,05%
Revalorización media	5,96%
Impuesto pagado s/Activo revalorizado	3,00%
Impuesto pagado s/RAI Individual	5,22%
Impuesto pagado s/RAI Agregado	6,91%

Muchas son las cuestiones que hay que comentar entorno a la revalorización de balances de 1996. En primer lugar, el seguimiento que tuvo por parte de estas empresas que asciende al 56,1 %, algo más de la mitad de las

empresas consideradas. Aunque sólo hemos podido disponer de las cuentas anuales completas de 34 empresas en 1996, ha habido 7 empresas en las que esta información todavía constaba en las cuentas anuales de años posteriores, mientras que 2 empresas que todavía no se habían creado por entonces.

La revalorización media de las empresas ha estado entorno al 6 % del activo, oscilando entre un mínimo del 0,05 % y un máximo del 41,6 %. Respecto a la revalorización mínima tenemos que decir que es un dato “un tanto engañoso”, ya que se trata de una empresa con una importante inversión en infraestructura, pero que en todo caso pertenece a sus filiales, siendo el principal activo de la empresa las inversiones financieras en capital.

Este proceso de cesión de los bienes de las grandes empresas a sus filiales, recibiendo las correspondientes participaciones en capital, es algo que se ha ido dando cada vez con más frecuencia en los últimos años, lo que ha supuesto que los ingresos de explotación hayan cedido su protagonismo a los ingresos financieros, concretamente de las participaciones en capital, hasta el punto de que una de las empresas considera los ingresos de participaciones en capital como cifra de negocios y, por lo tanto, resultado de explotación.

Para determinar cómo pudo afectar la revalorización a la presión fiscal, nos quedamos finalmente con 18 empresas que han revalorizado y de las que disponemos de datos. Recordemos que la revalorización supuso un pago del 3 % sobre el incremento de valor de los activos, lo que para estas empresas supuso una presión fiscal adicional en relación a su resultado contable antes de impuestos del 5,22 % si obtenemos la media de sus datos individuales, o del 6,91 % si consideramos los datos de forma agregada. Si esto lo hacemos extensivo a todas las empresas, los ratios 3 y 4 de 1996 que nos indicaban el

TIE fiscal individual y agregado habría que incrementarlos en un 2,76 % y un 3,66 % respectivamente, alcanzando entonces el 22, 13 % y el 22,36 %.

En consecuencia, para hacer valoraciones precisas de la presión contable y fiscal de las empresas, debemos también considerar los efectos de la revalorización de 1996. Contablemente, porque supone una ganancia en activos que, posteriormente, va a suponer mayores amortizaciones contables y, fiscalmente, porque supone un pago adicional el año de la revalorización y unas mayores desgravaciones fiscales por amortización ese año y los posteriores.

4.6. VALORACIONES FINALES DEL ESTUDIO DESCRIPTIVO

Muchos han sido los trabajos que han puesto en duda la asignación comprensiva y la información proporcionada por los impuestos diferidos si no revierten y se van acumulando. En el ámbito internacional podemos citar a Price Waterhouse (1967), Rogers (1970), Dirksen y Chef (1980), Jeter y Chaney (1988) y un largo etcétera que puede verse en el capítulo 3.

De la misma forma, en España también se advirtió de esa posibilidad en los trabajos de Martínez y Labatut (1997), para el período 1991-93 y en la Comunidad Valenciana, Alcarria (1997), en el período 1992-95 en empresas castellanenses y Mata (2004), en el período 1991-99 para empresas cotizadas del sector eléctrico.

Sin embargo, en nuestro estudio, con una amplia perspectiva de 13 años, podemos establecer que en las grandes empresas no se está produciendo

este fenómeno y por lo tanto no tiene sentido, de momento, el debate entre la asignación comprensiva y la asignación parcial, en lo que a los impuestos diferidos se refiere.

También son muchos los trabajos españoles donde se pone de manifiesto la mala información del apartado de la memoria dedicado a la "Situación Fiscal". Entre otros podemos citar a Gandía et al. (1994), Gómez Valls (1995), Gallego y Galende (1995 y 1996), Sierra et al. (2000), Fernández Rodríguez (2001), Ribas (2003) y Mata et al. (2004). En este trabajo nos unimos a la larga lista y esperamos que ante los cambios que se avecinan, se tenga en cuenta esta circunstancia.

Para finalizar podemos establecer que, tras la reforma fiscal, se produce un mayor distanciamiento entre la contabilidad y la fiscalidad pero, en ningún caso, podemos hablar de diferimiento continuado y acumulado de impuestos ya que las diferencias temporales positivas han adquirido más protagonismo que las negativas.

CAPÍTULO 5

EL MÉTODO DEL EFECTO IMPOSITIVO: ANÁLISIS DE SU SIGNIFICACIÓN ESTADÍSTICA

5.1. INTRODUCCIÓN

En esta segunda parte del estudio empírico vamos a evaluar la significatividad de la información proporcionada por la aplicación del método del efecto impositivo.

En este sentido, una mala aplicación del método por parte de las empresas no debe conducir a una mala valoración del mismo, razón por la cual hemos ajustado, en la medida en que nos ha sido posible, los datos analizados, teniendo en cuenta la correcta aplicación de esta metodología.⁷³

5.2. OBJETIVOS

Nuestro principal objetivo va a consistir en poner de manifiesto si la información adicional que proporciona el método del efecto impositivo con respecto a un método más sencillo de aplicación práctica como sería el método de la cuota a pagar resulta, verdaderamente, significativa.

Teniendo en cuenta que la muestra se centra en las grandes empresas de nuestro sistema económico, con multitud de transacciones en muchos casos complejas, que cuentan con mejores medios que la mayoría de las empresas a la hora de proporcionar información de todo tipo y, en este caso, en relación con los efectos económicos de su tributación, si la aplicación del método del efecto impositivo resulta significativa, es en este tipo de empresas donde

⁷³ Puede verse al respecto el anexo, donde se comentan algunas prácticas contables que afectan a la calidad de la información.

verdaderamente se debería poner de manifiesto, marcando el camino a seguir por el resto.

Si, por el contrario, resultase que la aplicación de dicha metodología en estas empresas no es significativa, deberíamos plantearnos las causas y valorar en qué casos se podría considerar como válido el método de la cuota a pagar.

5.3. VARIABLES A CONSIDERAR

Esta parte del estudio se centra, fundamentalmente, en la comparación de dos variables cuyas diferencias marcan la distinción entre el método de la cuota a pagar y el método del efecto impositivo. Nos estamos refiriendo a:

- ▶ *El impuesto devengado*, que es el gasto contabilizado y que según el método del efecto impositivo tendrá en cuenta las diferencias entre el resultado contable y el fiscal.

- ▶ *El impuesto pagado*, que será la cuota líquida del impuesto sobre sociedades y por lo tanto la cantidad pagada por este concepto.

Sin embargo, a la hora de trabajar con el impuesto pagado nos hemos planteado dos posibilidades que son las siguientes:

- ▶ PAG1: recoge la cantidad a pagar por la empresa por impuesto sobre beneficios pero, en el caso de no pagar, nos indicará con signo negativo

la cantidad a recuperar en el futuro por bases imponibles negativas⁷⁴ o por deducciones aplicadas por el grupo fiscal, aun teniendo la base imponible propia negativa. Su comparación con el impuesto devengado nos va a proporcionar *la mejor valoración* de las diferencias contabilizadas como impuestos anticipados y diferidos al aplicar el método del efecto impositivo.

- ▶ PAG2: nos indicará la cantidad pagada cada ejercicio en concepto de impuesto sobre beneficios. En los ejercicios en que la empresa no haya pagado nada constará como cero, lo que supone que solamente coincidirá con el impuesto devengado y, por lo tanto, no habrá diferencias, en los casos en que habiendo pérdidas fiscales no se contabilice el crédito por pérdidas a compensar⁷⁵ y no haya diferencias temporales. De esta forma, en el caso de obtener pérdidas fiscales, la diferencia de éste (que figurará por cero) con el impuesto devengado incluirá como diferencia positiva el crédito por pérdidas a compensar en el caso de que se haya contabilizado, lo que nos distorsionaría el verdadero efecto de las diferencias por impuestos anticipados y diferidos, cuyo seguimiento nos resulta más interesante y nos va a dar la verdadera diferencia entre los ámbitos contable y fiscal o lo que es lo mismo, entre lo devengado y lo pagado.

En ambos casos, si se han pagado impuestos sobre el beneficio en el extranjero, dado que constará como mayor impuesto devengado, también se ha tenido en cuenta como impuesto pagado para que esta cuestión no constituya una diferencia.

⁷⁴ En el caso de que la empresa haya optado por la contabilización del crédito.

⁷⁵ O en su caso, el crédito por deducciones aplicadas por el grupo fiscal, aun cuando la empresa tenga una base imponible negativa.

Tanto para las dos variables que definen el impuesto pagado, como para el devengado, también utilizaremos en los análisis que consideremos más relevantes valoraciones relativas en comparación con el activo.

En cuanto a las deducciones, se han considerado las puestas de manifiesto en la información fiscal en el caso de que haya constado este dato, siendo obtenidas a partir del impuesto devengado y las diferencias permanentes en el resto de los casos.⁷⁶

En los diferentes análisis que realizaremos, a las diferencias entre PAG1 y el impuesto devengado las denominaremos Tipo I y a las surgidas entre PAG2 (≥ 0) y el impuesto devengado las denominaremos Tipo II.

TIPO I = PAG1 – IMPUESTO DEVENGADO

TIPO II = PAG2 – IMPUESTO DEVENGADO

5.4. HIPÓTESIS A CONTRASTAR

Partiendo de esta base, la principal hipótesis nula o de partida es la siguiente:

H₀: No hay diferencias significativas entre las cantidades contabilizadas como impuesto devengado y las cantidades a pagar a la Hacienda Pública en concepto de Impuesto sobre Sociedades.

⁷⁶ Deducciones = (B^o antes impuestos \pm difer. permanentes) \times 0,35 – imp. devengado.

Si aceptamos esta hipótesis nula querría decir que el método del efecto impositivo no aporta información adicional significativa en relación al método de la cuota a pagar por lo que, dada su mayor complejidad, sería recomendable aplicar el segundo que es mucho más sencillo.

Para contrastar esta hipótesis nula principal, nos vamos a apoyar en otras hipótesis más concretas que nos permitirán valorar correctamente las conclusiones que podamos obtener respecto a las diferencias entre el impuesto devengado y el pagado. Son las siguientes:

H₀₍₁₎: No existen diferencias significativas entre los impuestos pagados y los devengados en el período 1990-2002.

H₀₍₂₎: No existen diferencias significativas entre los impuestos pagados y los devengados por años.

H₀₍₃₎: No existen diferencias significativas entre los impuestos pagados y los devengados antes y después de la reforma fiscal.

H₀₍₄₎: No existen diferencias significativas entre los impuestos pagados y los devengados según tributación individual o consolidada.

5.5. METODOLOGÍA

Para realizar la comparación entre el impuesto pagado y el impuesto devengado para todas las empresas (muestras relacionadas) y a lo largo del período 1990-2002, utilizaremos la prueba paramétrica *T de Student* que

permite contrastar hipótesis de igualdad de medias entre dos variables o poblaciones.

En principio, para que el estadístico T se ajuste apropiadamente al modelo de distribución de probabilidad *t de Student*, es necesario que la población de diferencias sea normal. No obstante, dado el considerable tamaño de la muestra, el ajuste de este estadístico es lo suficientemente bueno incluso en poblaciones alejadas de la normalidad, por lo que no es necesaria la realización de ningún tipo de prueba para contrastar este supuesto.⁷⁷

Para ver como han podido influir en los impuestos devengados y pagados factores tales como la reforma del impuesto en 1996 o la tributación consolidada, tendremos que comparar muestras independientes con diferentes tamaños en las que también debemos suponer que las varianzas poblacionales son iguales (homocedasticidad), para lo cual se debe aportar al análisis la prueba de Levene que contrasta esta hipótesis.

Para dar una mayor robustez a los resultados obtenidos, vamos a complementar el estudio con la realización de otras pruebas no paramétricas equivalentes a las anteriores como la prueba de Wilcoxon, en el caso de poblaciones relacionadas, o la denominada *U de Mann-Whitney*, que supone la alternativa a la prueba *t de Student* cuando no se cumplen los supuestos de normalidad y homocedasticidad en el caso de poblaciones independientes.

Finalmente, realizaremos un análisis de la varianza de las diferencias y de los impuestos pagados por años, mediante procedimientos ANOVA que

⁷⁷ La mayoría de las cuestiones teóricas relativas a estas pruebas han sido obtenidas de Pardo y Ruiz (2002).

suponen una generalización de la prueba *t de Student* para dos muestras independientes al caso de diseños con más de dos muestras. Por lo tanto, dado que se trata de una prueba paramétrica se tienen que cumplir los requisitos de normalidad y homocedasticidad. El elevado tamaño muestral nos permitirá prescindir de la primera condición pero no de la segunda, teniendo que utilizar el estadístico de Brown-Forsythe cuando no se pueda mantener el supuesto de igualdad de varianzas.

La prueba de Levene nos permitirá contrastar la hipótesis de igualdad de varianzas y, de esta forma, elegir el procedimiento *post hoc* más adecuado para valorar las diferencias si las hay. En el caso de que asumamos varianzas iguales el método más aceptado es la Diferencia Honestamente Significativa de Tukey, mientras que si se da heterocedasticidad, el método más aceptado es el de Games-Howell.

Todas estas pruebas estadísticas las realizaremos con la ayuda del programa SPSS para Windows en su versión 12.

5.6. RESULTADOS OBTENIDOS

Empezaremos esta segunda parte del estudio empírico con un análisis descriptivo de las diferencias, donde obtendremos algunos estadísticos como la media, mediana, varianza, desviación típica, asimetría, curtosis, etc.

A continuación, realizaremos los análisis de significatividad, empezando por las diferencias Tipo II, pero centrándonos seguidamente en las de Tipo I por su mayor interés para nuestro estudio.

5.6.1. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS DIFERENCIAS

En primer lugar realizaremos un análisis descriptivo de las diferencias *Tipo I* viendo su importancia relativa en comparación con el activo, lo que nos permitirá valorar mejor su variabilidad entre las empresas.

Nos vamos a centrar en este tipo de diferencias ya que, como se ha comentado con anterioridad, son las que nos van a permitir valorar mejor las diferencias contabilizadas como impuestos anticipados y diferidos. Las tablas 5.1 a 5.3 nos proporcionan los principales estadísticos descriptivos.

Tabla 5.1. Estadísticos descriptivos de las diferencias Tipo I en relación al activo en porcentaje

		Estadístico	Error típ.	Valores extremos			
N = 457	Media	-0,0247	0,04711				
	Intervalo de confianza para la media al 95%	Límite inferior	-0,1172		Mayores	7,46	
		Límite superior	0,0679				
	Media recortada al 5%	-0,0028	4,37				
	Mediana	0,0000	3,67				
	Varianza	1,014	3,66				
	Desv. típ.	1,00700	2,85				
	Mínimo	-8,30	Menores				-8,30
	Máximo	7,46					
	Rango	15,76	-5,35				
	Asimetría	-1,069	0,114				-4,40
	Curtosis	22,421	0,228				-3,93

Tabla 5.2. Estimadores-M diferencias Tipo I

	Estimador-M de Huber	Biponderado de Tukey	Estimador-M de Hampel	Onda de Andrews
MEDIA DIFER. TIPO I	0,0008	0,0006	0,0045	0,0011

Tabla 5.3. Percentiles diferencias Tipo I

5	10	25	50	75	90	95
-1,3383	-0,6170	-0,1335	0,0000	0,1460	0,6495	1,3386

Con los datos aportados por estas tablas nos podemos hacer una idea aproximada del efecto global de las diferencias en relación al activo. En principio parece que las diferencias negativas son mas importantes que las positivas si atendemos a la media aritmética (-0,0247), pero tal y como nos indica la mediana, la media recortada y los estimadores-M de tendencia central, que son menos sensibles a los valores extremos, la media está más próxima a 0 y en todo caso denotando una ligera superioridad de las diferencias positivas.

La desviación típica de las diferencias está entorno al 1 % del activo teniendo como valores extremos un 7,46 % en cuanto a las positivas y un -8,3 % en cuanto a las negativas. Además podemos observar como el 90 % de las diferencias están entre $\pm 1,33$, mientras que el 50 % está entre -0,1335 y 0,1460.

El grado de asimetría es negativo, ya que el cociente entre el índice de asimetría y su error típico es -9,37 y, por tanto, con un valor absoluto mayor de 1,96 que es límite establecido para una distribución simétrica.

En cuanto a la curtosis, tipificando su índice dividiéndolo entre su error típico, obtenemos un valor de 98,34, mucho mayor de 1,96, lo que se traduce en una acusada curtosis positiva que indica que la distribución de las diferencias es leptocúrtica.

Así, podemos establecer también que las diferencias *Tipo I* no se distribuyen de forma normal.

5.6.2. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS DIFERENCIAS TIPO I POR AÑOS

En este apartado vamos a realizar un análisis descriptivo de las diferencia Tipo I viendo su comportamiento a lo largo de los ejercicios considerados.

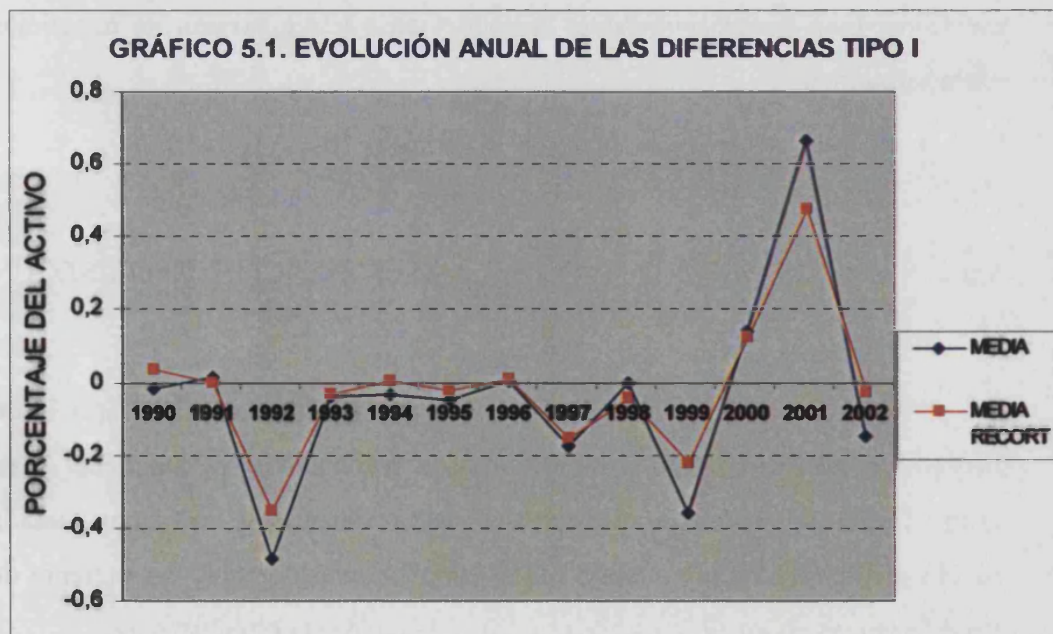
En la tabla 5.4 podemos ver los principales estadísticos descriptivos por años, mientras que en el gráfico 5.1 representamos tanto la media aritmética como la media recortada en un 5 % para ver, aproximadamente, la evolución de las diferencias a lo largo del período considerado.

Además de otras cuestiones que también resultan de interés, lo más destacable es que los únicos años donde las diferencias superan el 0,2 % del activo son 1992, 1999 y 2001. Los dos primeros años se supera ligeramente y de forma negativa, mientras que en el último la diferencia es positiva y la más importante de todos los años.

El resto de los ejercicios las diferencias están entorno al 0 % del activo, aunque parece que se aprecia un aumento en los últimos años. No obstante, todavía no estamos en condiciones de afirmar si estas diferencias son lo suficientemente significativas.

Tabla 5.4. Estadísticos descriptivos diferencias Tipo I por años

Año	N	Media	Med.Rec.	Mediana	D. Típ.	Mínimo	Máximo	Asim. ⁷⁸	Curt. ⁷⁹
1990	29	-0,0156	0,0362	0,0000	0,7755	-3,48	1,94	-6,41	19,08
1991	31	0,0127	-0,0006	0,0000	0,4451	-1,17	1,56	1,97	7,21
1992	31	-0,4849	-0,3516	-0,0246	1,0170	-3,93	0,63	-5,79	7,37
1993	31	-0,0377	-0,0344	0,0000	1,3170	-4,40	4,37	-0,17	8,77
1994	30	-0,0332	0,0033	-0,0122	0,4028	-1,76	0,66	-5,98	13,96
1995	29	-0,0503	-0,0245	0,0000	0,3599	-1,43	0,67	-4,35	8,89
1996	34	0,0047	0,0063	-0,0147	0,5278	-1,33	1,45	0,26	2,15
1997	36	-0,1734	-0,1526	-0,0107	0,6625	-2,06	1,37	-2,05	2,82
1998	39	0,0003	-0,0437	0,0000	0,9071	-2,11	3,67	3,80	9,23
1999	41	-0,3579	-0,2199	-0,0249	1,4442	-5,62	2,85	-5,81	9,94
2000	42	0,1381	0,1222	0,0322	0,5640	-1,48	1,82	1,64	3,67
2001	43	0,6640	0,4753	0,2767	1,3377	-0,73	7,46	9,78	22,5
2002	41	-0,1503	-0,0263	-0,0135	1,4712	-8,30	2,31	-11,54	33,97



⁷⁸ Grado de asimetría como cociente entre el índice de asimetría y su error típico.

⁷⁹ Tipificación del índice de curtosis dividiéndolo entre su error típico.

Los grados de asimetría y curtosis nos indican que el único ejercicio que se distribuye de acuerdo a lo normal es 1996, ya que sus valores absolutos están próximos o por debajo de 1,96. El estadístico de Shapiro Wilk, válido para tamaños muestrales iguales o inferiores a 50, así nos lo ha confirmado.

Principalmente, cabría destacar como conclusión final de este apartado, que se confirma gran parte de los resultados puestos de manifiesto en la primera parte del estudio empírico donde, entre otras cuestiones, destacamos como años en que las diferencias parecían más importantes, 1992, 1997, 1999 y 2002, aunque ahora intercambiando este último año por el 2001. No es de extrañar que destaquen en este ejercicio las diferencias positivas, dado que se produjo una fuerte reversión de las diferencias negativas acumuladas en años anteriores para poder acogerse a la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios.

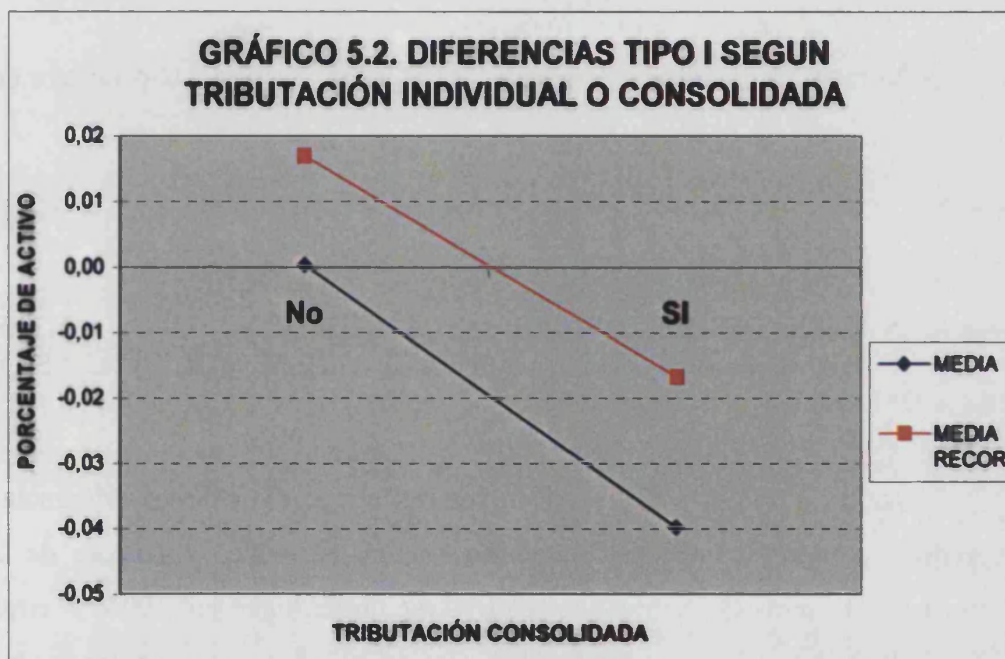
5.6.3. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS DIFERENCIAS TIPO I SEGÚN TRIBUTACIÓN INDIVIDUAL O CONSOLIDADA.

A continuación, vamos a tratar de ver si las diferencias Tipo I son mayores o menores según la empresa haya tributado individualmente o en grupo. Dado que el número de empresas que ha tributado de forma consolidada ha ido creciendo notablemente durante los años considerados, un aumento de las diferencias en los últimos años podría deberse a esta circunstancia.

En la tabla 5.5 podemos ver los principales estadísticos, representando en el gráfico 5.2 la media y la media recortada.

Tabla 5.5. Estadísticos descriptivos s/ tributación individual o consolidada.

CONS	N	Media	Med.rec.	Mediana	D. Típ.	Mín.	Máx.	Asim.	Curt.
No	172	0,0004	0,0170	0,0000	0,6112	-3,93	2,02	-11,28	45,97
SI	285	-0,0398	-0,0167	0,0000	1,1843	-8,30	7,46	-5,96	61,17



Si atendemos a la media aritmética, mientras que en las empresas que no tributan consolidadamente sus diferencias están muy próximas a 0, en las que lo hacen de forma consolidada se aprecia una superioridad de las diferencias negativas. Además, las desviaciones típicas son el doble en estas últimas, conteniendo también los dos valores extremos. Los grados de asimetría y curtosis también nos indican que ambas distribuciones distan mucho de la normalidad.

Si atendemos a la media recortada un 5 %, las distancias entre ambos tipos de diferencias se siguen manteniendo, como puede observarse claramente en la representación gráfica, y parece que la tendencia de las diferencias *Tipo I* en las empresas que tributan individualmente es ligeramente positiva, mientras que en las que tributan de forma consolidada es ligeramente negativa.

En todo caso, podemos ver como el régimen de tributación influye en las diferencias, pero nos falta por determinar si de forma significativa.

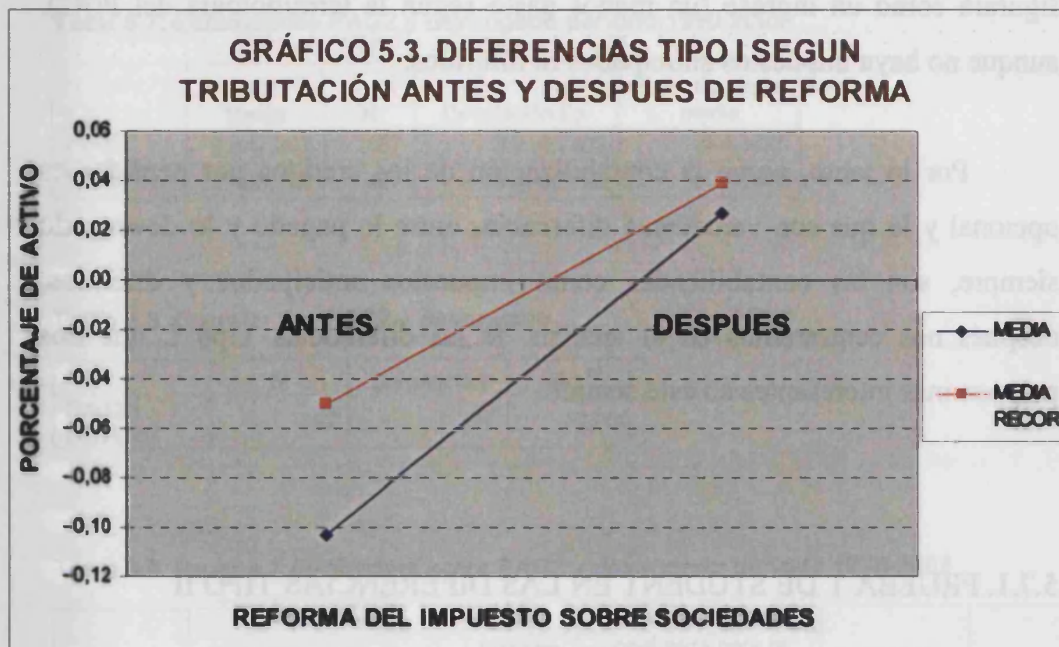
5.6.4. ANÁLISIS DESCRIPTIVO DE LAS DIFERENCIAS TIPO I ANTES DE LA REFORMA DEL IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES Y DESPUÉS.

Vamos a terminar esta serie de análisis descriptivos de las diferencias viendo si se aprecia un comportamiento diferenciado antes y después de la reforma del impuesto sobre sociedades que tuvo lugar en 1995 y cuya aplicación se produjo a partir de 1996. La tabla 5.6 resume los resultados obtenidos:

Tabla 5.6. Estadísticos descriptivos s/ tributación antes y después de reforma

REFOR	N	Media	Med.rec.	Mediana	D. Típ.	Mín.	Máx.	Asim.	Curtosis
ANTER	181	-0,1034	-0,0499	0,0000	0,8155	-4,40	4,37	-7,66	39,70
POST	276	0,0270	0,0394	0,0000	1,1133	-8,30	7,46	-6,97	76,35

Nuevamente tenemos signos diferentes de medias, cuya apreciación es más clara en la representación del gráfico 5.3:



Aunque el efecto negativo de las diferencias al recortar en la media los valores extremos es sustancialmente menor antes de la reforma y ligeramente superior después de la misma, se siguen apreciando diferencias entre ambos períodos normativos, cuya significación real valoraremos en los próximos apartados.

5.7. ANÁLISIS DE LA SIGNIFICATIVIDAD DE LAS DIFERENCIAS

Para empezar, analizaremos las diferencias de Tipo II que son las que nos marcan en principio si el impuesto devengado es significativamente diferente del impuesto pagado, pero sabiendo de ante mano que en el caso de producirse pérdidas fiscales y de contabilizarse el crédito ya tendremos una diferencia entre el impuesto pagado (cero) y el impuesto devengado que

figurará como un ingreso (un menos gasto según la terminología del PGC), aunque no haya impuestos anticipados ni diferidos.

Por lo tanto, como la contabilización de los créditos por pérdidas es opcional y lo que son verdaderas diferencias entre lo pagado y lo devengado siempre, son las contabilizadas como impuestos anticipados y diferidos, después nos centraremos en el análisis de las diferencias Tipo I, que nos parecen más interesantes en este sentido.

5.7.1. PRUEBA T DE STUDENT EN LAS DIFERENCIAS TIPO II

Para que el estadístico T se ajuste apropiadamente al modelo de distribución de probabilidad *t de Student*, es necesario que la población de diferencias sea *normal*. No obstante, con tamaños muestrales grandes, el ajuste de este estadístico es lo suficientemente bueno incluso con poblaciones alejadas de la normalidad (Pardo y Ruiz, 2002, p. 248).

Realizaremos la prueba T para dos muestras relacionadas, siendo la hipótesis nula de partida la siguiente:

H_0 : *No existen diferencias significativas entre los impuestos pagados (PAG2) y los impuestos devengados en el período 1990-2002.*

Los resultados de los diferentes estadísticos son los presentados en las tablas 5.7 a 5.9, cuyos aspectos más destacados vamos a comentar a continuación.

Tabla 5.7. Estadísticos PAG2 y devengado periodo 1990-2002

	Media	N	Desviación tip.	Error tip. de la media
PAG2	4.947,263	457	8.216,7309	384,3625
DEVENG	2.469,165	457	19.403,9932	907,6805

Tabla 5.8. Correlación PAG2 y devengado

	N	Correlación	Sig. ⁸⁰
PAG2 y DEVENG	457	0,347	0,000

Tabla 5.9. Prueba T de Student entre PAG2 y devengado periodo 1990-2002

	Media	Desviación tip.	Error tip. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia		t	gl	Sig.
				Inferior	Superior			
PAG2-DEVENG	2.478,098	18.261,116	854,219	799,404	4.156,792	2,901	456	0,004

Dado que el coeficiente de significación bilateral es menor que 0,05, se rechaza la hipótesis nula y por lo tanto se puede decir que existen diferencias significativas entre los impuestos pagados y los impuestos devengados, siendo la media de los primeros significativamente superior a la de los segundos.

Teniendo en cuenta que los impuestos devengados pueden ser positivos o negativos y que los pagados sólo pueden ser positivos o cero, una parte importante de las diferencias puede tener su origen en las empresas que no han

⁸⁰ Nivel crítico que le corresponde al coeficiente de correlación de Pearson bajo la hipótesis de independencia.

pagado impuestos y que sin embargo han contabilizado créditos por pérdidas a compensar.⁸¹

Nos interesa por tanto, saber el resultado de la prueba descartando las empresas que han tenido pérdidas fiscales y que han contabilizado el correspondiente crédito. Los resultados obtenidos de esta forma los tenemos en las tablas 5.10 a 5.12.

Tabla 5.10. Estadísticos periodo 1990-2002 empresas sin pérdidas

	Media	N	Desviación tip.	Error tip. de la media
PAG2	6.316,726	351	8.892,1929	474,6301
DEVENG	5.901,717	351	13.529,1266	722,1314

Tabla 5.11. Correlaciones PAG2 y devengado. Empresas sin pérdidas

	N	Correlación	Sig.
PAG2 y DEVENG	351	0,421	0,000

Tabla 5.12. Prueba T para PAG2/devengado. Periodo 1990-2002 empresas sin pérdidas

	Media	Desviación tip.	Error tip. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia		t	gl	Sig.
				Inferior	Superior			
PAG2 - DEVENG	415,009	12.680,644	676,843	-916,181	1.746,200	0,613	350	0,540

El nuevo coeficiente de significación bilateral 0,540 no nos permite rechazar ahora la hipótesis nula, por lo que podemos concluir que haciendo

⁸¹ O por deducciones aplicadas en el grupo fiscal en su caso.

caso omiso de las empresas con pérdidas fiscales que contabilizan los correspondientes créditos, no se producen diferencias significativas entre el valor medio del impuesto devengado y del pagado.

Según todo esto, parece ser que la única diferencia importante o significativa entre el método de la cuota a pagar y el método del efecto impositivo se estará produciendo como consecuencia de la contabilización de los créditos por pérdidas a compensar y por los créditos por deducciones aplicadas por el grupo fiscal, aun teniendo base imponible propia negativa.

Para poder confirmar este extremo debemos a realizar un análisis similar centrándonos en las diferencias Tipo I, teniendo en cuenta que éstas no contendrán el efecto de los créditos contabilizados y, de esta forma, tratar de confirmar si las diferencias contabilizadas como impuestos anticipados y/o diferidos son verdaderamente significativas.

5.7.2. PRUEBA DE WILCOXON EN LAS DIFERENCIAS TIPO II

Para dar más robustez a los resultados obtenidos mediante las pruebas paramétricas, a continuación realizamos también la prueba no paramétrica de Wilcoxon a las diferencias entre el impuesto devengado y el impuesto pagado definido por PAG 2. Empezaremos considerando todas las empresas (tablas 5.13 y 5.14), para después descartar las que han tenido pérdidas fiscales y han contabilizado el correspondiente crédito (tablas 5.15 y 5.16).

Tabla 5.13. Rangos para PAG2 y devengado

		N	Rango promedio	Suma de rangos
PAG2 - DEVENG	Rangos negativos	169(a)	195,46	33033,50
	Rangos positivos	240(b)	211,71	50811,50
	Empates	48(c)		
	Total	457		

a PAG2 < DEVENG

b PAG2 > DEVENG

c PAG2 = DEVENG

Tabla 5.14. Resultados prueba de Wilcoxon para PAG2 y devengado

ESTADÍSTICOS DE CONTRASTE (b)	PAG2 - DEVENG
Z	-3,716(a)
Sig. asintót. (bilateral)	0,000

a Basado en los rangos negativos.

b Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

Nuevamente, el coeficiente de significación bilateral es menor que 0,05, confirmándose el rechazo de la hipótesis nula y, por ende, la existencia de diferencias significativas entre los impuestos pagados medios y los impuestos devengados medios.

Tabla 5.15. Rangos para PAG2 y devengado en empresas con créditos fiscales por pérdidas

		N	Rango promedio	Suma de rangos
PAG2 - DEVENG	Rangos negativos	142(a)	154,71	21969,50
	Rangos positivos	161(b)	149,61	24968,50
	Empates	48(c)		
	Total	351		

a PAG2 < DEVENG

b PAG2 > DEVENG

c PAG2 = DEVENG

Tabla 5.16. Resultados prueba de Wilcoxon para PAG2 y devengado en empresas con créditos fiscales por pérdidas

ESTADÍSTICOS DE CONTRASTE (b)	PAG2 - DEVENG
Z	-0,693(a)
Sig. asintót. (bilateral)	0,488

a Basado en los rangos negativos.

b Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

Al igual que en el test paramétrico, el coeficiente de significación bilateral que obtenemos al quitar las empresas con créditos fiscales por pérdidas (0,488), no nos permite rechazar la hipótesis nula, lo que quiere decir que no se producen diferencias significativas entre el impuesto devengado medio y el impuesto pagado medio.

5.7.3. PRUEBA T DE STUDENT EN LAS DIFERENCIAS TIPO I

En este apartado realizaremos la prueba T a las diferencias entre PAG1 y el impuesto devengado, teniendo en cuenta que son las que más interés tienen para nuestro estudio. En este sentido, para una mayor seguridad en las conclusiones, también vamos a manejar los respectivos ratios de estas magnitudes en relación al activo.

Ahora, la hipótesis nula o de partida sería la siguiente:

H₀: No hay diferencias significativas entre el impuesto pagado definido por PAG1 y el impuesto devengado en el periodo 1990-2002.

La prueba T de Student nos proporciona los siguientes resultados (Tablas 5.17 a 5.19):

Tabla 5.17. Estadísticos de PAG1 y devengado período 1992-2002

	Media	N	Desviación tip.	Error tip. de la media
PAG1	2.586,214	457	15.334,2205	717,3046
DEVENG	2.469,165	457	19.403,9932	907,6805
PAG1/ACTIVO	,0072837	457	0,02178797	0,00101920
DEV/ACTIVO	,0075304	457	0,02235785	0,00104586

Tabla 5.18. Correlaciones PAG1 y devengado

	N	Correlación	Sig.
PAG1 y DEVENG	457	0,738	0,000
PAG1/ACTIVO y DEV/ACTIVO	457	0,896	0,000

Tabla 5.19. Prueba T entre PAG1 y devengado en el período 1990-2002

	Media	Desv. tip.	Error tip. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia		t	gl	Sig.
				Inferior	Superior			
PAG1 – DEVENG	117,048	13.136,04	614,4781	-1.090,51	1.324,61	0,190	456	0,849
PAG1/ACTIVO – DEV/ACTIVO	-0,000247	0,010070	0,000471	-0,00117	0,00068	-0,524	456	0,601

Entre otros resultados, podemos ver la media de los impuestos pagados y los devengados por estas empresas (en millones de pesetas), así como el porcentaje medio que suponen en relación a sus activos; un 0,73 % el impuesto pagado y un 0,75 % el impuesto devengado.

También podemos establecer que en un 95 % de los casos, la diferencia global entre el impuesto pagado y el impuesto devengado que se contabilizará como impuestos anticipados y/o impuestos diferidos, va a estar entre los 1.090,5 millones de pesetas (0,117 % del activo) como diferencias global negativa y los 1.324,6 millones de pesetas (0,068 % del activo) como diferencia global positiva.

Pero lo más importante de los resultados es que, con ambas comparaciones, tenemos unos coeficientes de significación bilateral mayores que 0,05, lo que nos permite aceptar la hipótesis nula y concluir que las diferencias entre los impuestos medios pagados y devengados, contabilizadas como impuestos anticipados y diferidos, no son significativas a lo largo del período 1990-2002.

Estos resultados nos hacen dudar de la verdadera utilidad del método del efecto impositivo, por lo que vamos a tratar de confirmar estos resultados mediante la realización de pruebas no paramétricas.

No obstante, también debemos ser prudentes a la hora de realizar valoraciones y obtener conclusiones. El que las diferencias no sean significativas a lo largo del período considerado, simplemente quiere decir que no se está produciendo un efecto claro de acumulación de impuestos anticipados ni diferidos y que a la larga están revirtiendo, lo cual entra dentro de lo previsto en la puesta en práctica del método del efecto impositivo. Puede haber diferencias importantes unos años, que reviertan posteriormente y que hagan que lo devengado y lo pagado coincidan a largo plazo.

Por lo tanto, nos interesa también ver la significatividad de las diferencias año por año, para poder hacer una valoración exacta de en qué años el método del efecto impositivo ha marcado diferencias significativas con respecto a lo que habría ocurrido aplicando la metodología de la cuota a pagar.

5.7.4. PRUEBA DE WILCOXON EN LAS DIFERENCIAS TIPO I

La prueba no paramétrica de Wilcoxon aplicada a las diferencias Tipo I, tanto en sus verdaderas cantidades, como a las diferencias de las proporciones respecto al activo, nos proporciona los resultados expuestos en las tablas 5.20 y 5.21.

Tabla 5.20. Rangos para PAG1 y devengado

		N	Rango promedio	Suma de rangos
PAG1 - DEVENG	Rangos negativos	204(a)	199,74	40746,50
	Rangos positivos	186(b)	190,85	35498,50
	Empates	67(c)		
	Total	457		

a PAG1 < DEVENG

b PAG1 > DEVENG

c PAG1 = DEVENG

Tabla 5.21. Resultados prueba de Wilcoxon para PAG1 y devengado

ESTADÍSTICOS DE CONTRASTE (b)	PAG1 - DEVENG	PAG1/ACTIVO - DEV/ACTIVO
Z	-1,178(a)	-0,015(a)
Sig. asintót. (bilateral)	0,239	0,988

a Basado en los rangos positivos.

b Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

Dado que el valor del nivel crítico bilateral (Sig. Asintót. Bilateral) es mayor en ambos casos de 0,05, podemos aceptar la hipótesis nula de igualdad de promedios y confirmar nuevamente que las medias de las variables PAG1 e impuesto devengado no difieren significativamente.

5.7.5. OTROS ANÁLISIS DE LA SIGNIFICATIVIDAD DE LAS DIFERENCIAS TIPO I

A continuación vamos a completar este análisis de significatividad de las diferencias haciéndolo por años, antes y después de la reforma fiscal y, finalmente, según tributación individual y consolidada.

5.7.5.1. Diferencias por años

En primer lugar, presentamos la tabla 5.22 con los estadísticos descriptivos de estas diferencias para los valores reales y también para los valores relativos en relación al activo. A continuación, la tabla 5.23 nos proporciona los estadísticos relacionados con la T de Student para las pruebas paramétricas, y la Z de Wilcoxon para las pruebas no paramétricas.

Tabla 5.22. Estadísticos descriptivos de PAG1 y devengado por años

		Media	N	Desv. Tip.	Error típ.med.	Correlación
1990	PAG1	4.482,44	29	7.613,08	1.413,71	0,959
	DEVENGADO	4.843,11	29	8.570,38	1.591,48	
	PAG1/ACTIVO	0,00946	29	0,01367	0,00254	0,837
	DEV/ACTIVO	0,00962	29	0,01345	0,00250	
1991	PAG1	4.658,54	31	8.708,31	1.564,06	0,979
	DEVENGADO	5.229,85	31	9.475,92	1.701,92	
	PAG1/ACTIVO	0,00901	31	0,01286	0,00231	0,939
	DEV/ACTIVO	0,00889	31	0,01238	0,00222	

1992	PAG1	1.161,87	31	10488,56	1883,80	0,363
	DEVENGADO	5.963,53	31	9959,24	1788,73	
	PAG1/ACTIVO	-0,00111	31	0,03477	0,00624	0,956
	DEV/ACTIVO	0,00374	31	0,03396	0,00610	
1993	PAG1	4.654,06	31	10412,96	1870,22	0,790
	DEVENGADO	5.581,66	31	12047,91	2163,87	
	PAG1/ACTIVO	0,00300	31	0,02855	0,00513	0,893
	DEV/ACTIVO	0,00338	31	0,02825	0,00507	
1994	PAG1	5.919,54	30	10.104,32	1.844,79	0,894
	DEVENGADO	5.955,91	30	9.220,91	1.683,50	
	PAG1/ACTIVO	0,01012	30	0,01188	0,00217	0,941
	DEV/ACTIVO	0,01046	30	0,01152	0,00210	
1995	PAG1	6.261,75	29	11.459,24	2.127,93	0,830
	DEVENGADO	6.618,94	29	9.646,92	1.791,39	
	PAG1/ACTIVO	0,01162	29	0,01611	0,00299	0,975
	DEV/ACTIVO	0,01213	29	0,01597	0,00296	
1996	PAG1	5.703,85	34	10.583,55	1.815,06	0,849
	DEVENGADO	5.970,64	34	10.251,32	1.758,09	
	PAG1/ACTIVO	0,01344	34	0,01992	0,00342	0,965
	DEV/ACTIVO	0,01339	34	0,01841	0,00316	
1997	PAG1	4.043,89	36	8.663,38	1.443,90	0,889
	DEVENGADO	4.823,26	36	8.250,97	1.375,16	
	PAG1/ACTIVO	0,01176	36	0,02351	0,00392	0,960
	DEV/ACTIVO	0,01350	36	0,02208	0,00368	
1998	PAG1	3.512,33	39	10.215,00	1.635,71	-0,208
	DEVENGADO	-222,29	39	26.266,68	4.206,03	
	PAG1/ACTIVO	0,01092	39	0,0195	0,0031	0,896
	DEV/ACTIVO	0,01092	39	0,0201	0,0032	
1999	PAG1	3.906,78	41	10.973,41	1.713,76	0,678
	DEVENGADO	7.936,00	41	16.871,72	2.634,92	
	PAG1/ACTIVO	0,01066	41	0,0240	0,0038	0,845
	DEV/ACTIVO	0,01423	41	0,0269	0,0042	
2000	PAG1	1.233,46	42	11.862,18	1.830,37	0,927
	DEVENGADO	1.883,09	42	13.411,69	2.069,47	
	PAG1/ACTIVO	0,00703	42	0,02000	0,00309	0,960
	DEV/ACTIVO	0,00565	42	0,01949	0,00301	
2001	PAG1	1.023,87	43	13.501,33	2.058,93	0,511
	DEVENGADO	-6.678,87	43	19.307,31	2.944,34	
	PAG1/ACTIVO	0,00332	43	0,01995	0,00304	0,800
	DEV/ACTIVO	-0,00332	43	0,02194	0,00335	
2002	PAG1	-8.889,71	41	36.862,20	5.756,91	0,926
	DEVENGADO	-9.461,91	41	43.167,34	6.741,61	
	PAG1/ACTIVO	-0,00259	41	0,02521	0,00394	0,815
	DEV/ACTIVO	-0,00108	41	0,03	0,00	

Tabla 5.23. Pruebas paramétricas y no paramétr. para PAG1 y devengado por años

		PARAMETRICAS						NO PARAM.		
		Media	Desv. típ.	Error tip	95% Inter. confianza		T	Sig.	Z	Sig.
					Inferior	Superior				
1990	PAG1 - DEVENG	-360,68	2.493,17	462,97	-1.309,03	587,68	-0,779	0,442	-0,936	0,349
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	-0,00016	0,00775	0,00144	-0,00311	0,00279	-0,108	0,915	0,349	0,420
1991	PAG1 - DEVENG	-571,31	2.008,32	360,71	-1.307,97	165,35	-1,584	0,124	-0,991	0,322
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	0,00013	0,00445	0,00080	-0,00151	0,00176	0,159	0,875	-0,017	0,986
1992	PAG1 - DEVENG	-4.801,65	11.550,67	2.074,56	-9.038,47	-564,83	-2,315	0,028	-3,057	0,002
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	-0,00485	0,01017	0,00183	-0,00858	-0,00112	-2,655	0,013	-2,857	0,004
1993	PAG1 - DEVENG	-927,60	7.442,08	1.336,64	-3.657,38	1.802,18	-0,694	0,493	-0,067	0,946
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	-0,00038	0,01317	0,00237	-0,00521	0,00445	-0,160	0,874	-0,229	0,819
1994	PAG1 - DEVENG	-36,37	4.534,13	827,81	-1.729,44	1.656,70	-0,044	0,965	-0,673	0,501
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	-0,00033	0,00403	0,00074	-0,00184	0,00117	-0,452	0,655	-0,444	0,657
1995	PAG1 - DEVENG	-357,19	6.388,45	1.186,30	-2.787,23	2.072,84	-0,301	0,766	-0,971	0,331
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	-0,00050	0,00360	0,00067	-0,00187	0,00087	-0,753	0,458	-0,486	0,627
1996	PAG1 - DEVENG	-266,79	5.740,06	984,41	-2.269,59	1.736,01	-0,271	0,788	-1,222	0,222
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	0,00005	0,00528	0,00091	-0,00179	0,00189	0,052	0,959	-0,227	0,820
1997	PAG1 - DEVENG	-779,37	4.004,99	667,50	-2.134,46	575,72	-1,168	0,251	-1,365	0,172
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	-0,00173	0,00662	0,00110	-0,00398	0,00051	-1,571	0,125	-1,683	0,092
1998	PAG1 - DEVENG	3.734,62	30.095,60	4.819,15	-6.021,25	13.490,48	0,775	0,443	-0,534	0,593
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	0,000003	0,00907	0,00145	-0,00294	0,00294	0,002	0,998	-0,424	0,671
1999	PAG1 - DEVENG	-4.029,21	12.415,23	1.938,93	-7.947,94	-110,48	-2,078	0,044	-1,994	0,046
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	-0,00358	0,01444	0,00226	-0,00814	0,00098	-1,587	0,120	-1,457	0,145
2000	PAG1 - DEVENG	-649,63	5.062,90	781,22	-2.227,34	928,08	-0,832	0,410	-0,515	0,607
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	0,00138	0,00564	0,00087	-0,00038	0,00314	1,586	0,120	-1,588	0,112
2001	PAG1 - DEVENG	7.702,74	16.994,43	2.591,63	2.472,62	12.932,85	2,972	0,005	-3,602	0,000
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	0,00664	0,01338	0,00204	0,00252	0,01076	3,255	0,002	-3,871	0,000
2002	PAG1 - DEVENG	572,20	16.586,66	2.590,40	-4.663,19	5.807,60	0,221	0,826	-0,488	0,625
	PAG1/ACT -DEVI/ACT	-0,00150	0,01471	0,00230	-0,00615	0,00314	-0,654	0,517	-0,112	0,911

En este caso, la hipótesis nula a contrastar sería:

H₀: No hay diferencias significativas entre los impuestos pagados y los impuestos devengados en cada uno de los ejercicios.

Como podemos observar, en los valores de significatividad de la tabla 5.23, tanto con la prueba paramétrica t de Student como con la no paramétrica de Wilcoxon, en los dos únicos ejercicios donde podemos rechazar la hipótesis nula y, de esta forma establecer que hay diferencias significativas es en 1992 y 2001. En 1999 las diferencias son significativas en valores reales pero cuando las relativizamos con el activo ya no llegan a ser significativas. No obstante, si que podemos establecer que las diferencias ese año así como el anterior son más importantes que en el resto aunque no lleguen a ser significativas.

En 1992 tienen un importante peso las diferencias negativas, lo que se podría deber a que después de la puesta en práctica del método del efecto impositivo en 1990, no es hasta dos años después cuando las empresas reaccionan aprovechando al máximo el diferimiento de impuestos, máxime cuando ese año se está produciendo una fuerte crisis económica y un empeoramiento de los resultados.

En 2001 tienen un importante peso las diferencias positivas, lo que se debe claramente, como ya hemos comentado con anterioridad, a la reversión en masa de las diferencias negativas de ejercicios anteriores para aprovecharse ese año de la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios.

Por lo tanto, podemos establecer que con la excepción de dos ejercicios concretos, 1992 y 2001, en líneas generales, no se producen diferencias significativas entre el impuesto medio devengado y el pagado.

5.7.5.2. Diferencias antes y después de la reforma fiscal

Primero analizaremos si las diferencias eran significativas antes de la reforma y lo siguen siendo después para, a continuación, determinar si se aprecia una variación significativa de estas diferencias a partir de la reforma.

Para la primera parte realizaremos nuevamente la prueba T para dos muestras relacionadas, pero ahora tomando solamente los datos de los impuestos pagados y devengados así como sus proporciones respecto al activo, antes y después de 1996. Trataremos de confirmar los resultados obtenidos con la prueba no paramétrica de Wilcoxon.

Para la segunda parte realizaremos la prueba T para dos muestras independientes, contrastando los resultados con la prueba no paramétrica U de Mann-Whitney.

5.7.5.2.1. Antes de la Reforma

Los resultados de los estadísticos para los ejercicios anteriores a la reforma son los mostrados en las tablas 5.24 y 5.25, siendo la hipótesis nula que contrastamos la siguiente:

H_0 : No hay diferencias significativas entre los impuestos pagados y los impuestos devengados en el periodo 1990-1995.

Tabla 5.24. Estadísticos para PAG1 y devengado Antes de Reforma

		Media	N	Desviación típ.	Error típ. de la media
Par 1	PAG1	4.496,555	181	9.884,3649	734,6991
	DEVENG	5.696,703	181	9.777,8845	726,7844
Par 2	PAG1/ACTIVO	0,0069248	181	0,02186120	0,00162493
	DEV/ACTIVO	0,0079589	181	0,02123675	0,00157851

Tabla 5.25. Prueba T para PAG1 y devengado Antes de Reforma

	Media	Desv. tip.	Error tip. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia		t	gl	Sig.
				Inferior	Superior			
PAG1-DEVENG	-1.200,15	6.748,00	501,575	-2.189,87	-210,425	-2,393	180	0,018
PAG1/ACTIVO DEV/ACTIVO	-0,00103	0,00816	0,00061	-0,00223	0,000162	-1,706	180	0,090

Según estos datos, se rechaza la hipótesis de igualdad de medias entre impuestos pagados e impuestos devengados estableciendo que hay diferencias significativas, aunque si atendemos a sus proporciones con el activo no hay diferencias significativas ya que su coeficiente de significación bilateral es mayor que 0,05.

Para confirmar estos datos vamos a realizar también la correspondiente prueba no paramétrica, obteniendo el estadístico de Wilcoxon. Los resultados de esta prueba no los proporcionan las tablas 5.26 y 5.27.

Tabla 5.26. Rangos para PAG1 y devengado Antes de Reforma

		N	Rango promedio	Suma de rangos
PAG1 - DEVENG	Rangos negativos	79(a)	72,29	5711,00
	Rangos positivos	59(b)	65,76	3880,00
	Empates	43(c)		
	Total	181		
PAG1/ACTIVO - DEV/ACTIVO	Rangos negativos	79(d)	67,92	5366,00
	Rangos positivos	59(e)	71,61	4225,00
	Empates	43(f)		
	Total	181		

a PAG1 < DEVENG

b PAG1 > DEVENG

c PAG1 = DEVENG

d PAG1/ACTIVO < DEV/ACTIVO

e PAG1/ACTIVO > DEV/ACTIVO

f PAG1/ACTIVO = DEV/ACTIVO

Tabla 5.27. Resultados prueba de Wilcoxon para PAG1 y devengado Antes de Reforma

ESTADÍSTICOS DE CONTRASTE (b)	PAG1 - DEVENG	PAG1/ACTIVO - DEV/ACTIVO
Z	-1,946(a)	-1,212(a)
Sig. asintót. (bilateral)	0,052	0,225

a Basado en los rangos positivos.

b Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

La significación de la diferencia entre el impuesto medio devengado y el pagado es ahora ligeramente superior a 0,05, por lo que se aceptaría la hipótesis de igualdad de medias y por tanto, la no significación de las diferencias. La no significación de la diferencias en relación al activo está acorde con los datos obtenidos en el análisis paramétrico.

Con estos resultados, se nos ha planteado una cierta duda en cuanto a la significatividad de las diferencias globales del período 1990-1995, lo que deberíamos interpretar como una cierta acumulación de las diferencias, en este

caso negativas, en los primeros años de aplicación del método del efecto impositivo.

5.7.5.2.2. Después de Reforma

La hipótesis nula que contrastaremos en este caso será:

H₀: No hay diferencias significativas entre los impuestos pagados y los impuestos devengados en el periodo 1996-2002.

Los resultados de los estadísticos para los ejercicios posteriores a la reforma son los siguientes (tablas 5.28 y 5.29):

Tabla 5.28. Estadísticos para PAG1 y devengado Después de Reforma

		Media	N	Desviación tip.	Error tip. de la media
Par 1	PAG1	1.333,417	276	17.943,6723	1.080,0822
	DEVENG	352,555	276	23.460,5732	1.412,1606
Par 2	PAG1/ACTIVO	0,0075190	276	0,02177635	0,00131078
	DEV/ACTIVO	0,0072493	276	0,02309722	0,00139029

Tabla 5.29. Prueba T para PAG1 y devengado Después de Reforma

	Media	Desv. tip.	Error tip. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia		t	gl	Sig.
				Inferior	Superior			
PAG1-DEVENG	980,862	15.950,943	960,134	-909,285	2.871,008	1,022	275	0,308
PAG1/ACTIVO DEV/ACTIVO	0,00027	0,01113	0,00067	-0,00105	0,001589	0,402	275	0,688

Según los niveles de significación críticos, después de la reforma las diferencias no resultan significativas en ningún caso.

El análisis no paramétrico también nos confirma esta circunstancia, como podemos comprobar en los resultados proporcionados por las tablas 5.30 y 5.31.

Tabla 5.30. Rangos para PAG1 y devengado Después de Reforma

		N	Rango promedio	Suma de rangos
PAG1 - DEVENG	Rangos negativos	125 (a)	128,25	16031,50
	Rangos positivos	127 (b)	124,78	15846,50
	Empates	24(c)		
	Total	276		
PAG1/ACTIVO - DEV/ACTIVO	Rangos negativos	125 (d)	119,82	14977,00
	Rangos positivos	127 (e)	133,08	16901,00
	Empates	24(f)		
	Total	276		

a PAG1 < DEVENG

b PAG1 > DEVENG

c PAG1 = DEVENG

d PAG1/ACTIVO < DEV/ACTIVO

e PAG1/ACTIVO > DEV/ACTIVO

f PAG1/ACTIVO = DEV/ACTIVO

Tabla 5.31. Resultados prueba de Wilcoxon para PAG1 y devengado Después de Reforma

ESTADÍSTICOS DE CONTRASTE (c)	PAG1 - DEVENG	PAG1/ACTIVO - DEV/ACTIVO
Z	-0,080(a)	-0,831(b)
Sig. asintót. (bilateral)	0,936	0,406

a Basado en los rangos positivos.

b Basado en los rangos negativos.

c Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

Podemos concluir que, en los años posteriores a la reforma, las diferencias han cambiado de signo, pasando a ser mayoritariamente positivas, aunque siguen sin ser significativas.

5.7.5.2.3. Cambio en las diferencias y en los impuestos pagados tras la reforma

Para analizar si se produce una variación significativa de las diferencias después de la reforma tenemos que realizar nuevamente la prueba T pero ahora para dos muestras independientes con diferente número de casos, obteniendo dos resultados según sean homocedásticas o no. La hipótesis nula de partida sería la siguiente:

H₀: Las diferencias medias después de la reforma fiscal no cambian significativamente respecto a las existentes antes de la reforma.

Los resultados de los estadísticos y de la prueba T los podemos ver en las tablas 5.32 y 5.33.

Tabla 5.32. Estadísticos de grupo para diferencias Antes y Después de Reforma

	REFORMA	N	Media	Desviación tip.	Error tip. de la media
DIFER1REAL	ANTES REFORMA	181	-1200,148	6748,0006	501,57493
	DESPUES REFORMA	276	980,862	15950,943	960,13396
DIF1REAL/ACTIVO (en porcentaje)	ANTES REFORMA	181	-0,10341	0,815455	0,060612
	DESPUES REFORMA	276	0,02697	1,113313	0,067014

Tabla 5.33. Prueba T para muestras independientes de diferencias Antes y Después de Reforma

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		t	gl	Sig.	Difer. de medias	Error tip. de la difer.	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		F	Sig.						Inferior	Super.
		DIFER1	Se han asumido varianzas iguales						3,619	0,058
	No se han asumido varianzas iguales			-2,013	400,1	0,045	-2181,01	1083,25	-4310,59	-51,43
DIF1/ ACTIVO	Se han asumido varianzas iguales	3,155	0,076	-1,355	455	0,176	-0,1304	0,0962	-0,319	0,059
	No se han asumido varianzas iguales			-1,443	449,4	0,150	-0,1304	0,0904	-0,308	0,047

Aceptando la hipótesis de igualdad de varianzas según la prueba de Levene en ambos casos, podemos concluir en este caso que se acepta la hipótesis de igualdad de medias, por lo que no se han producido cambios significativos en las diferencias Tipo I después de la reforma del impuesto.

Esta misma prueba, pero aplicada ahora para ver si los impuestos pagados⁸² antes y después de la reforma han variado de forma sustancial, nos arroja los resultados recogidos en las tablas 5.34 y 5.35, siendo la hipótesis nula en este caso la siguiente:

H₀: No hay diferencias significativas entre los impuestos pagados antes de la reforma fiscal y los pagados después.

⁸² Recordemos que PAG2 recoge los impuestos efectivamente pagados cada año, figurando con cero los años en que nos se ha pagado nada.

Tabla 5.34. Estadísticos de grupo para PAG2 Antes y Después de Reforma

	REFORMA	N	Media	Desviación tip.	Error típ. de la media
PAG2	ANTES REFORMA	181	5.247,217	8.552,9816	635,7381
	DESPUES REFORMA	276	4.750,555	7.998,2030	481,4352
PAG2/ACTIVO	ANTES REFORMA	181	0,0102812	0,01157743	0,00086054
	DESPUES REFORMA	276	0,0110668	0,01809432	0,00108915

En principio, los impuestos pagados son menores tras la reforma, pero si los valoramos en proporción a sus activos se aprecia un ligero aumento.

Tabla 5.35. Prueba T para muestras independientes de PAG2 Antes y Después de Reforma

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		t	gl	Sig.	Difer. de medias	Error típ. de la difer.	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		F	Sig.						Inferior	Superior
PAG2	Se han asumido varianzas iguales	0,160	0,690	0,632	455	0,528	496,66	786,41	-1.048,79	2.042,11
	No se han asumido varianzas iguales			0,623	366,7	0,534	496,66	797,46	-1.071,51	2.064,83
PAG2/ ACTIVO	Se han asumido varianzas iguales	5,846	0,016	-0,518	455	0,604	-0,00079	0,00152	-0,00376	0,002192
	No se han asumido varianzas iguales			-0,566	454,8	0,572	-0,00079	0,00139	-0,00351	0,001942

Asumiendo en el primer caso la hipótesis de igualdad de varianzas y rechazándola en el segundo, podemos apreciar como se acepta la hipótesis nula de igualdad de medias para los impuestos pagados antes y después de la reforma.

En ambos casos, la prueba no paramétrica que nos permitiría reforzar las conclusiones anteriores sería la U de Mann-Whitney, que consiste en un procedimiento equivalente al de Wilcoxon, pero para tamaños poblacionales desiguales, como es el caso que ahora nos ocupa.

Los resultados obtenidos son los siguientes (tabla 5.36):

Tabla 5.36. Resultados prueba U de Mann-Whitney para las diferencias y los impuestos pagados Antes y Después de Reforma

ESTADÍSTICOS DE CONTRASTE (a)	DIFER1	DIF1/ACTIVO	PAG2	PAG2/ACTIVO
U de Mann-Whitney	23177,000	23172,000	22598,500	22347,000
W de Wilcoxon	39648,000	39643,000	60824,500	60573,000
Z	-1,306	-1,310	-1,738	-1,921
Sig. asintót. (bilateral)	0,191	0,190	0,082	0,055

a Variable de agrupación: REFORMA

Nuevamente, el coeficiente de significación superior a 0,05 nos confirma el resultado de la prueba paramétrica, según el cual hemos establecido que no hay un cambio significativo ni en las diferencias ni en los impuestos pagados tras la reforma.

5.7.5.3. Diferencias en tributación individual y consolidada

Primero analizaremos si las diferencias son significativas en las empresas que han tributado individualmente y en las que lo han hecho consolidadamente. A continuación veremos si las diferencias y los impuestos pagados son significativamente distintos en uno y otro tipo de empresas.

Para la primera parte, volveremos a realizar la prueba T para dos muestras relacionadas y trataremos de confirmar los datos obtenidos con la prueba no paramétrica de Wilcoxon.

Para la segunda parte, realizaremos la prueba T para dos muestras independientes contrastando los resultados con la prueba no paramétrica U de Mann-Whitney.

5.7.5.3.1. Tributación individual

Nuevamente comenzaremos analizando la significatividad de las diferencias entre los impuestos pagados, medidos por PAG1, y los impuestos devengados, centrándonos ahora en las empresas que han tributado individualmente. La hipótesis nula que tenemos que contrastar en este caso sería la siguiente:

H₀: No hay diferencias significativas entre los impuestos pagados y los devengados en las empresas que han tributado individualmente.

Los estadísticos necesarios para el análisis son los proporcionados por las tablas 5.37 y 5.38.

Tabla 5.37. Estadísticos de empresas en tributación individual

		Media	N	Desviación tip.	Error tip. de la media
Par 1	PAG1	3.674,342	172	7.281,3468	555,1975
	DEVENG	3.766,808	172	6.968,4170	531,3368
Par 2	PAG1/ACTIVO	0,0138428	172	0,02054739	0,00156672
	DEV/ACTIVO	0,0138388	172	0,02035089	0,00155174

Tabla 5.38. Prueba T entre PAG1 y devengado en tributación individual

	Media	Desv. tip.	Error tip. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia		t	gl	Sig.
				Inferior	Superior			
PAG1-DEVENG	-92,4651	3.800,71	289,801	-664,514	479,584	-0,319	171	0,750
PAG1/ACTIVO DEV/ACTIVO	0,000004	0,006112	0,00047	-0,000916	0,000924	0,009	171	0,993

Se puede observar claramente como apenas hay diferencias entre los impuestos pagados y devengados en las empresas que tributan individualmente, siendo la diferencia media negativa, aunque ligeramente positiva en proporción al activo.

Los coeficientes de significación superiores a 0,05 suponen que aceptemos la hipótesis nula, es decir, que no hay diferencias significativas entre los impuestos medios pagados y devengados en estas empresas.

Para confirmar estos resultados realizamos también las pertinentes pruebas no paramétricas, concretamente la de Wilcoxon, obteniendo los datos de las tablas 5.39 y 5.40.

Tabla 5.39. Rangos entre PAG1 y devengado en tributación individual

		N	Rango promedio	Suma de rangos
PAG1 - DEVENG	Rangos negativos	72(a)	76,51	5509,00
	Rangos positivos	73(b)	69,53	5076,00
	Empates	27(c)		
	Total	172		
PAG1/ACTIVO - DEV/ACTIVO	Rangos negativos	72(d)	69,00	4968,00
	Rangos positivos	73(e)	76,95	5617,00
	Empates	27(f)		
	Total	172		

a PAG1 < DEVENG

b PAG1 > DEVENG

- c PAG1 = DEVENG
- d PAG1/ACTIVO < DEV/ACTIVO
- e PAG1/ACTIVO > DEV/ACTIVO
- f PAG1/ACTIVO = DEV/ACTIVO

Tabla 5.40. Resultados prueba de Wilcoxon para PAG1 y devengado en tributación individual

ESTADÍSTICOS DE CONTRASTE (c)	PAG1 - DEVENG	PAG1/ACTIVO - DEV/ACTIVO
Z	-0.427(a)	-0.640(b)
Sig. asintót. (bilateral)	0,669	0,522

a Basado en los rangos positivos.

b Basado en los rangos negativos.

c Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

Como era de esperar por los valores obtenidos en las pruebas paramétricas, nuevamente ratificamos la aceptación de la hipótesis nula y por tanto la no significación de las diferencias.

5.7.5.3.2. Tributación consolidada

El mismo análisis que hemos hecho para las empresas que han tributado de forma individual, ahora lo hacemos para las que lo han hecho de forma consolidada, siendo la hipótesis nula en este caso la siguiente:

H₀: No hay diferencias significativas entre los impuestos pagados y los devengados en las empresas que han tributado consolidadamente.

Las tablas 5.41 y 5.42 nos proporcionan los resultados obtenidos.

Tabla 5.41. Estadísticos de empresas en tributación consolidada

		Media	N	Desviación tip.	Error tip. de la media
Par 1	PAG1	1.929,518	285	18.559,9936	1.099,3991
	DEVENG	1.686,027	285	23.951,4502	1.418,7615
Par 2	PAG1/ACTIVO	0,0033252	285	0,02159236	0,00127902
	DEV/ACTIVO	0,0037232	285	0,02268471	0,00134373

Tabla 5.42. Prueba T entre PAG1 y devengado en tributación consolidada

	Media	Desv. tip.	Error tip. de la media	95% Intervalo de confianza para la diferencia		t	gl	Sig.
				Inferior	Superior			
PAG1-DEVENG	243,491	16.380,5	970,3	-1.666,4	2.153,38	0,251	284	0,802
PAG1/ACTIVO DEV/ACTIVO	-0,000398	0,01184	0,000702	-0,00178	0,00098	-0,567	284	0,571

Aunque las diferencias ahora son mayores, siguen sin ser significativas según los respectivos coeficientes de significación bilateral: 0,802 y 0,571.

Mientras que antes, la media de las diferencias relativas era ligeramente positiva, ahora ha pasado a ser ligeramente negativa.

Los resultados se confirman nuevamente con la prueba no paramétrica de Wilcoxon (tablas 5.43 y 5.44), obteniendo una significatividad asintótica en ambos casos superior a 0,05.

Tabla 5.43. Rangos entre PAG1 y devengado en consolidada

		N	Rango promedio	Suma de rangos
PAG1 - DEVENG	Rangos negativos	132 (a)	123,89	16353,00
	Rangos positivos	113 (b)	121,96	13782,00
	Empates	40(c)		
	Total	285		

PAG1/ACTIVO - DEV/ACTIVO	Rangos negativos	132 (d)	117,42	15500,00
	Rangos positivos	113 (e)	129,51	14635,00
	Empates	40(f)		
	Total	285		

a PAG1 < DEVENG

b PAG1 > DEVENG

c PAG1 = DEVENG

d PAG1/ACTIVO < DEV/ACTIVO

e PAG1/ACTIVO > DEV/ACTIVO

f PAG1/ACTIVO = DEV/ACTIVO

Tabla 5.44. Resultados prueba de Wilcoxon para PAG1 y devengado en tributación consolidada

ESTADÍSTICOS DE CONTRASTE (b)	PAG1 - DEVENG	PAG1/ACTIVO - DEV/ACTIVO
Z	-1,158(a)	-0,389(a)
Sig. asintót. (bilateral)	0,247	0,697

a Basado en los rangos positivos.

b Prueba de los rangos con signo de Wilcoxon

5.7.5.3.3. Las diferencias y los impuestos pagados en tributación individual y consolidada

Para analizar si se produce una tendencia distinta en las diferencias al pasar de tributación individual a consolidada, realizaremos nuevamente la prueba T para dos muestras independientes con diferente número de casos, obteniendo dos resultados según sean homocedásticas o no.

La hipótesis nula en este caso será la siguiente:

H₀: No hay un cambio significativo de las diferencias al pasar de tributación individual a consolidada.

Los resultados de los estadísticos y de la prueba T nos los ofrecen las tablas 5.45 y 5.46.

Tabla 5.45. Estadísticos de grupo para diferencias en tributación individual/consolidada

	TRIB. CONS.	N	Media	Desviación tip.	Error tip. de la media
DIFER1REAL	NO	172	-92,4651	3800,70817	289,80128
	SI	285	243,4912	16380,49645	970,29687
DIF1REAL/ ACTIVO	NO	172	0,00040	0,611187	0,046603
	SI	285	-0,03980	1,184338	0,070154

Tabla 5.46. Prueba T de muestras independientes de diferencias en tributación individual y consolidada

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		t	gl	Sig.	Diferencia de medias	Error tip. de la difer.	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		F	Sig.						Inferior	Superior
DIFER1 REAL	Se han asumido varianzas iguales	14,69	0,000	-0,265	455	0,791	-335,956	1269,64	-2831,03	2159,12
	No se han asumido varianzas iguales			-0,332	332,5	0,740	-335,956	1012,65	-2327,97	1656,05
DIF1REAL/ ACTIVO	Se han asumido varianzas iguales	12,34	0,000	0,413	455	0,680	0,0402	0,0973	-0,15105	0,23145
	No se han asumido varianzas iguales			0,477	445,8	0,633	0,0402	0,0842	-0,12532	0,20572

Rechazando la hipótesis de igualdad de varianzas según la prueba de Levene en ambos casos, podemos concluir que se acepta la hipótesis de igualdad de medias, por lo que las diferencias no sufren un cambio significativo por el hecho de tributar de forma individual o consolidada.

Esta misma prueba, pero aplicada ahora para ver si los impuestos pagados⁸³ difieren sustancialmente según se tribute individual o consolidadamente, nos proporciona los resultados recogidos en las tablas 5.47 y 5.48.

Tabla 5.47. Estadísticos de grupo para PAG2 en tributación individual y consolidada

	TRIB. CONS.	N	Media	Desviación tip.	Error tip. de la media
PAG2	NO	172	4.319,277	6.366,9508	485,4754
	SI	285	5.326,259	9.143,9796	541,6426
PAG2ACTIVO	NO	172	0,0145993	0,01935727	0,00147598
	SI	285	0,0084360	0,01273806	0,00075454

Tabla 5.48. Prueba T para muestras independientes de PAG2 en tributación individual y consolidada

		Prueba de Levene para la igualdad de varianzas		t	gl	Sig.	Diferencia de medias	Error tip. de la difer.	95% Intervalo de confianza para la diferencia	
		F	Sig.						Inferior	Superior
PAG2	Se han asumido varianzas iguales	7,91	0,005	-1,270	455	0,205	-1.006,98	792,83	-2.565,04	551,08
	No se han asumido varianzas iguales			-1,384	445,8	0,167	-1.006,98	727,37	-2.436,48	422,51
PAG2/ ACTIVO	Se han asumido varianzas iguales	12,90	0,000	4,102	455	0,000	0,006163	0,00150	0,00321	0,00912
	No se han asumido varianzas iguales			3,718	261,3	0,000	0,006163	0,00166	0,00290	0,00943

Rechazando nuevamente la hipótesis de igualdad de varianzas vemos como, aunque las cantidades pagadas por impuestos no difieren

⁸³ Recordemos que PAG2 recoge los impuestos efectivamente pagados cada año, figurando con cero los años en que nos se ha pagado nada.

significativamente de la tributación individual a la consolidada, no ocurre lo mismo si observamos lo que pagan unas y otras empresas en proporción a sus activos, pudiendo establecer que los pagos relativos por impuesto sobre sociedades en las empresas que tributan de forma consolidada son significativamente menores que en las que lo hacen individualmente.

Para reforzar todas estas conclusiones, la prueba U de Mann-Whitney nos ofrece los siguientes resultados (tabla 5.49):

Tabla 5.49. Resultados prueba U de Mann-Whitney para las diferencias y los impuestos pagados en tributación individual y consolidada

ESTADÍSTICOS DE CONTRASTE (a)	DIFER1	DIF1/ACTIVO	PAG2	PAG2/ACTIVO
U de Mann-Whitney	23590,500	23378,000	22541,500	17960,000
W de Wilcoxon	64345,500	64133,000	63296,500	58715,000
Z	-0,673	-0,829	-1,451	-4,828
Sig. asintót. (bilateral)	0,501	0,407	0,147	0,000

a Variable de agrupación: TRIBUTACION CONSOLIDADA

Se confirma nuevamente, la significatividad de la diferencia entre los pagos en proporción a sus activos de las empresas que tributan consolidadamente, de las que no lo hacen.

5.7.6. ANÁLISIS DE LA VARIANZA DE LAS DIFERENCIAS Y DE LOS IMPUESTOS PAGADOS POR AÑOS

De la misma forma que hemos analizado la varianza de las diferencias antes y después de la reforma por un lado, y tributando de forma individual y consolidada por otro, a continuación analizaremos como han variado las

diferencias Tipo I y Tipo II por años, tratando de ver si hay diferencias significativas entre los diferentes años y, si es así, determinaremos entre cuáles.

Realizaremos también un análisis similar con los impuestos pagados realmente (PAG2), para ver si hay diferencias significativas entre los diferentes años, en cuyo caso obtendremos cuáles son los que destacan.

Para este tipo de análisis, utilizaremos el procedimiento ANOVA (análisis de la varianza), que permite comparar diferentes grupos definidos por uno o varios factores (el año en este caso), contrastando la existencia de diferencias significativas entre ellos.

Como el número de datos varía de un año a otro, la prueba de *Levene* para contrastar la hipótesis de igualdad de varianzas, nos permitirá elegir el procedimiento *post hoc*⁸⁴ más adecuado, incluyendo el estadístico de *Brown-Forsythe* cuando no se pueda mantener el supuesto de igualdad de varianzas ya que, en estos casos, es preferible al estadístico *F de Fisher-Snedecor* en el que se basan los procedimientos ANOVA.

No es necesario que realicemos este tipo de análisis para comparar las diferencias medias antes y después de la reforma, ni con tributación individual y consolidada, ya que cuando el factor sólo tiene dos variantes sería lo mismo que comparar medias para dos muestras independientes, lo que ya hemos realizado con anterioridad.

⁸⁴ Este procedimiento nos permitirá, en el caso de que se acepte que hay diferencias significativas entre los años, determinar entre qué años se producen éstas. Si asumimos varianzas iguales el método más aceptado es la Diferencia Honestamente Significativa de Tukey, mientras que en los casos en que no podamos asumir la homocedasticidad el método más aceptado es el de Games-Howell.

5.7.6.1. Diferencias Tipo I por años

La hipótesis nula que contrastaremos en este caso es la siguiente:

H₀: La media de las diferencias Tipo I no varía significativamente de un año a otro en el periodo 1990-2002.

Los resultados más destacados para este análisis nos los presentan las tablas 5.50 a 5.52.

Tabla 5.50. Prueba de homogeneidad de varianzas en las diferencias Tipo I

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
DIFER1REAL	3,269	12	444	0,000
DIF1REAL/ACTIVO	2,560	12	444	0,003

Tabla 5.51. ANOVA diferencias Tipo I real y en relación al activo

		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
DIFER1REAL	Inter-grupos	4569059467,523	12	380754955,627	2,281	0,008
	Intra-grupos	74116276103,638	444	166928549,783		
	Total	78685335571,161	456			
DIF1REAL/ACTIVO	Inter-grupos	34,196	12	2,850	2,955	0,001
	Intra-grupos	428,209	444	0,964		
	Total	462,405	456			

Tabla 5.52. Pruebas robustas de igualdad de medias para las diferencias Tipo I

		Estadístico	gl1	gl2	Sig.
DIFER1REAL	Brown-Forsythe	2,549	12	142,976	0,004
DIF1REALACTIVO	Brown-Forsythe	3,168	12	287,560	0,000

Según el estadístico de Levene, hay heterocedastidad con ambas variables, lo que tenemos que tener en cuenta en las comparaciones *post hoc* o a posteriori. A partir de los resultados obtenidos, tenemos que rechazar la hipótesis de igualdad de medias de las diferencias por años con ambas variables, tanto si atendemos a la significatividad del estadístico F de Fisher-Snedecor, como si el estadístico utilizado es el de Brown-Forsythe, mucho más robusto cuando no se da la homocedasticidad como en este caso.

Por lo tanto, las diferencias varían de forma considerable de unos años a otros, pero tenemos que realizar las correspondientes comparaciones a posteriori.

Las comparaciones entre los diferentes años aplicando el método de Games-Howell, válido en situaciones de no igualdad de varianzas, nos va a permitir determinar entre qué años se producen las divergencias, lo que queda resumido en las tablas 5.53 y 5.54.

Tabla 5.53. Significatividad de las diferencias reales por años según el procedimiento de Games-Howell

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1990		1,000	0,670	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,819	1,000	0,139	1,000
1991	1,000		0,720	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,999	0,861	1,000	0,113	1,000
1992	0,670	0,720		0,931	0,641	0,809	0,742	0,814	0,913	0,819	0,800	0,019	0,918
1993	1,000	1,000	0,931		1,000	1,000	1,000	1,000	0,999	0,982	1,000	0,164	1,000
1994	1,000	0,720	0,641	1,000		1,000	1,000	1,000	1,000	0,791	1,000	0,215	1,000
1995	1,000	1,000	0,809	1,000	1,000		1,000	1,000	1,000	0,918	1,000	0,218	1,000
1996	1,000	1,000	0,742	1,000	1,000	1,000		1,000	1,000	0,874	1,000	0,200	1,000
1997	1,000	1,000	0,814	1,000	1,000	1,000	1,000		0,999	0,926	1,000	0,108	1,000
1998	1,000	0,999	0,913	0,999	1,000	1,000	1,000	0,999		0,951	0,999	1,000	1,000
1999	0,819	0,861	1,000	0,982	0,791	0,918	0,874	0,926	0,951		0,917	0,028	0,967
2000	1,000	1,000	0,800	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,999	0,917		0,129	1,000
2001	0,139	0,113	0,019	0,164	0,215	0,218	0,200	0,108	1,000	0,028	0,129		0,763
2002	1,000	1,000	0,918	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,967	1,000	0,763	

Tabla 5.54. Significatividad de las diferencias reales/Activo por años según el procedimiento de Games-Howell

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1990		1,000	0,717	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,986	0,999	0,264	1,000
1991	1,000		0,404	1,000	1,000	1,000	1,000	0,976	1,000	0,937	0,997	0,163	1,000
1992	0,717	0,404		0,951	0,534	0,574	0,462	0,958	0,677	1,000	0,135	0,005	0,995
1993	1,000	1,000	0,951		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,999	1,000	0,562	1,000
1994	1,000	1,000	0,534	1,000		1,000	1,000	0,997	1,000	0,974	0,951	0,094	1,000
1995	1,000	1,000	0,574	1,000	1,000		1,000	0,999	1,000	0,982	0,881	0,073	1,000
1996	1,000	1,000	0,462	1,000	1,000	1,000		0,988	1,000	0,952	0,997	0,168	1,000
1997	1,000	0,976	0,958	1,000	0,997	0,999	0,988		0,999	1,000	0,584	0,031	1,000
1998	1,000	1,000	0,677	1,000	1,000	1,000	1,000	0,999		0,980	1,000	0,300	1,000
1999	0,986	0,937	1,000	0,999	0,974	0,982	0,952	1,000	0,980		0,695	0,058	1,000
2000	0,999	0,997	0,135	1,000	0,951	0,881	0,997	0,584	1,000	0,695		0,478	0,993
2001	0,264	0,163	0,005	0,562	0,094	0,073	0,168	0,031	0,300	0,058	0,478		0,299
2002	1,000	1,000	0,995	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,993	0,299	

Una vez más, se puede observar como las diferencias de 1992 difieren significativamente de las de 2001, destacando también el año 1999 con relación al 2001, en las diferencias totales, y 1997 en relación con 2001, en cuanto a las diferencias relativas según el activo.

5.7.6.2. Diferencias Tipo II por años

Partiendo de la hipótesis de igualdad de medias de las diferencias Tipo II por años, los resultados son los ofrecidos por las tablas 5.55 a 5.57.

Tabla 5.55. Prueba de homogeneidad de varianzas de las diferencias Tipo II

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
DIFER2REAL	6,644	12	444	0,000
DIF2REAL/ACTIVO	3,744	12	444	0,000

Tabla 5.56. ANOVA diferencias Tipo II reales y en relación al activo

		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
DIFER2REAL	Inter-grupos	11584636860,251	12	965386405,021	3,051	0,000
	Intra-grupos	140476925368,977	444	316389471,552		
	Total	152061562229,228	456			
DIF2REAL/ACTIVO	Inter-grupos	62,053	12	5,171	2,326	0,007
	Intra-grupos	986,944	444	2,223		
	Total	1048,997	456			

Tabla 5.57. Pruebas robustas de igualdad de medias para las diferencias Tipo II

		Estadístico	gl1	gl2	Sig.
DIFER2REAL	Brown-Forsythe	3,537	12	126,093	0,000
DIF2REAL/ACTIVO	Brown-Forsythe	2,293	12	160,536	0,010

A partir del estadístico de Levene, tenemos que rechazar la hipótesis de igualdad de varianzas con ambas variables, por lo que en las comparaciones *post hoc* debemos utilizar nuevamente el método de Games-Howell. Según los resultados obtenidos tenemos que rechazar la hipótesis de igualdad de medias de las diferencias por años con ambas variables y con ambos estadísticos.

Las comparaciones entre los diferentes años aplicando el método de Games-Howell, válido en situaciones de no igualdad de varianzas, nos va a permitir determinar entre qué años se producen las divergencias, lo que queda resumido en las tablas 5.58 y 5.59.

Tabla 5.58. Significatividad de las diferencias² reales por años según el procedimiento de Games-Howell

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1990		1,000	0,925	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,994	0,993	0,988	0,042	0,727
1991	1,000		0,959	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,993	0,996	0,983	0,039	0,715
1992	0,925	0,959		0,999	0,914	0,980	0,995	0,898	0,933	1,000	0,648	0,010	0,524
1993	1,000	1,000	0,999		1,000	1,000	1,000	1,000	0,994	1,000	0,996	0,065	0,728
1994	1,000	1,000	0,914	1,000		1,000	1,000	1,000	0,995	0,991	0,994	0,048	0,740
1995	1,000	1,000	0,980	1,000	1,000		1,000	1,000	0,995	0,997	0,995	0,053	0,735
1996	1,000	1,000	0,995	1,000	1,000	1,000		1,000	0,989	0,999	0,966	0,033	0,686
1997	1,000	1,000	0,898	1,000	1,000	1,000	1,000		0,995	0,990	0,991	0,044	0,735
1998	0,994	0,993	0,933	0,994	0,995	0,995	0,989	0,995		0,941	1,000	0,998	0,999
1999	0,993	0,996	1,000	1,000	0,991	0,997	0,999	0,990	0,941		0,852	0,023	0,539
2000	0,988	0,983	0,648	0,996	0,994	0,995	0,966	0,991	1,000	0,852		0,348	0,917
2001	0,042	0,039	0,010	0,065	0,048	0,053	0,033	0,044	0,998	0,023	0,348		1,000
2002	0,727	0,715	0,524	0,728	0,740	0,735	0,686	0,735	0,999	0,539	0,917	1	

Tabla 5.59. Significatividad de las diferencias² reales/Activo por años según el procedimiento de Games-Howell

AÑO	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1990		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,963	0,052	0,778
1991	1,000		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,996	0,980	0,050	0,825
1992	1,000	1,000		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	0,997	1,000	0,996	1,000
1993	1,000	1,000	1,000		0,999	0,999	0,999	0,998	1,000	0,989	1,000	0,986	1,000
1994	1,000	1,000	1,000	0,999		1,000	1,000	1,000	0,999	1,000	0,350	0,006	0,521
1995	1,000	1,000	1,000	0,999	1,000		1,000	1,000	1,000	1,000	0,546	0,009	0,588
1996	1,000	1,000	1,000	0,999	1,000	1,000		1,000	1,000	1,000	0,377	0,006	0,544
1997	1,000	1,000	1,000	0,998	1,000	1,000	1,000		0,999	1,000	0,383	0,006	0,516
1998	1,000	1,000	1,000	1,000	0,999	1,000	1,000	0,999		0,989	0,998	0,086	0,893
1999	1,000	0,996	0,997	0,989	1,000	1,000	1,000	1,000	0,989		0,656	0,017	0,462
2000	0,963	0,980	1,000	1,000	0,350	0,546	0,377	0,383	0,998	0,656		0,261	0,993
2001	0,052	0,050	0,996	0,986	0,006	0,009	0,006	0,006	0,086	0,017	0,261		1,000
2002	0,778	0,825	1,000	1,000	0,521	0,588	0,544	0,516	0,893	0,462	0,993	1,000	

De nuevo destacan las diferencias de 2001 con respecto a las de otros años, fundamentalmente los años 1994, 1996, 1997 y 1999 donde, con ambas variables, los coeficientes de significación son inferiores a 0,05.

Según estos resultados de los estadísticos, como conclusión final de este análisis de la varianza de las diferencias, podemos decir que el único año donde se produce una variación significativa de las diferencias con respecto a otros años es el 2001 y por lo tanto, ni la reforma fiscal, ni el importante aumento de las empresas en tributación consolidada ha dado lugar a un cambio significativo de las diferencias entre los ámbitos contable y fiscal. Parece ser que solamente un hecho puntual producido en 2001, ha sido el que ha producido una variación sustancial de las diferencias con respecto a las de otros años.

5.7.7. IMPUESTOS PAGADOS POR AÑOS

La hipótesis nula a contrastar en este caso es:

H₀: No hay diferencias significativas entre los impuestos pagados en cada uno de los años considerados en el estudio.

Los resultados son los siguientes (tablas 5.60 a 5.62):

Tabla 5.60. Prueba de homogeneidad de la varianza de los impuestos pagados

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
PAG2	0,582	12	444	0,857
PAG2/ACTIVO	0,994	12	444	0,454

Tabla 5.61. ANOVA de los impuestos pagados reales y en relación al activo

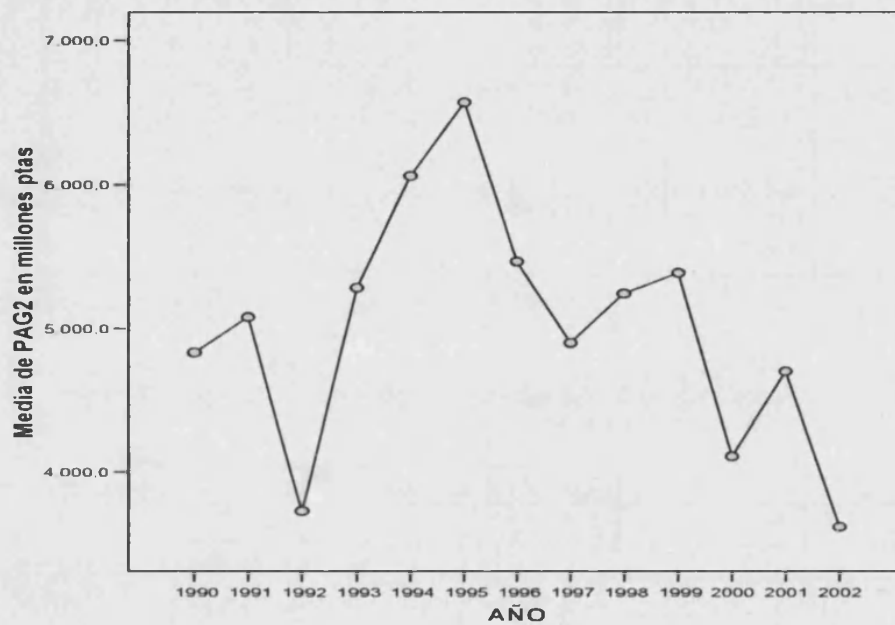
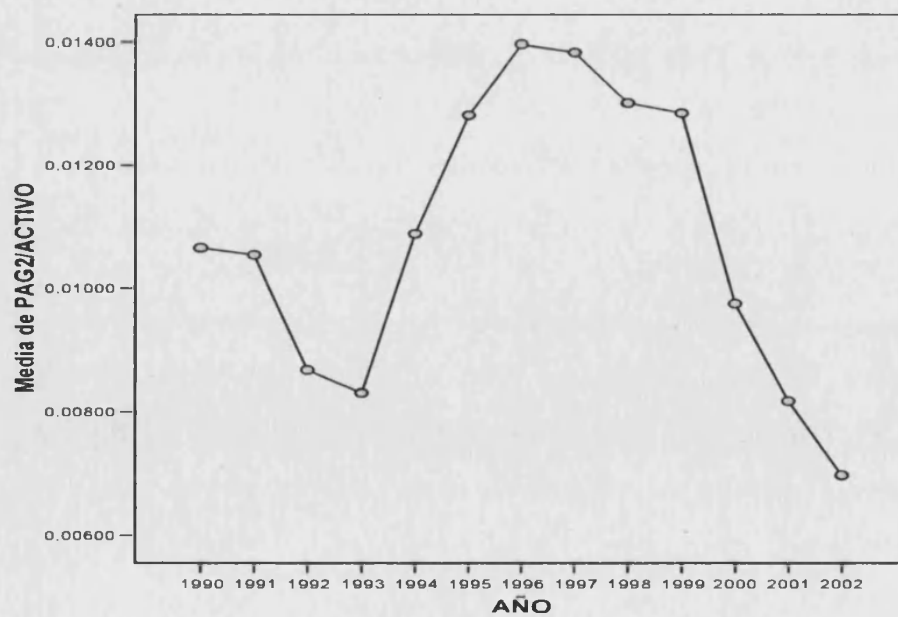
		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
PAG2	Inter-grupos	290187869,306	12	24182322,442	0,352	0,978
	Intra-grupos	30496499868,334	444	68685810,514		
	Total	30786687737,640	456			
PAG2/ACTIVO	Inter-grupos	0,002	12	0,000	0,805	0,645
	Intra-grupos	0,112	444	0,000		
	Total	0,114	456			

Tabla 5.62. Pruebas robustas de igualdad de las medias de los impuestos pagados

		Estadístico	gl1	gl2	Sig.
PAG2	Brown-Forsythe	0,346	12	361,479	0,980
PAG2/ACTIVO	Brown-Forsythe	0,841	12	362,024	0,608

Con estos resultados, tenemos que aceptar la hipótesis nula y por lo tanto aceptar que los impuestos medios pagados cada año no difieren significativamente entre si. De esta forma, también podemos establecer que la reforma de 1995 así como el hecho de que en los últimos años el número de empresas que ha tributado consolidadamente haya crecido de forma considerable, no ha supuesto un cambio significativo en los impuestos pagados.

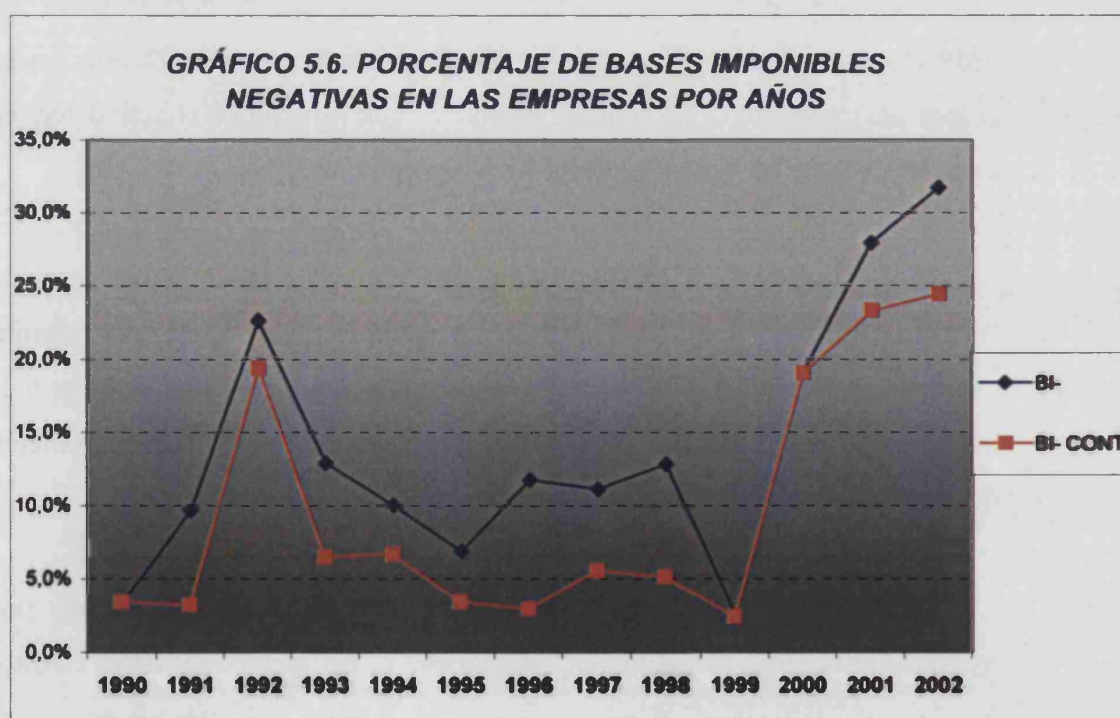
No obstante, en los gráficos 5.4 y 5.5 podemos observar cuál ha sido la evolución de los impuestos pagados, pudiendo apreciar un aumento en los años previos a la reforma y un descenso en los años posteriores, lo cual también se puede deber al aumento de empresas que optan por la tributación consolidada.

Gráfico 5.4. Evolución de los impuestos pagados por años*Gráfico 5.5. Evolución de los impuestos pagados/activo por años*

5.8. LOS CRÉDITOS IMPOSITIVOS

Los créditos fiscales que las empresas pueden tener son, fundamentalmente, con Hacienda como consecuencia de la contabilización del derecho de compensación futura de las bases imponibles negativas.

En el gráfico 5.6 podemos ver la distribución de la proporción de bases imponibles negativas obtenidas por las empresas cada año, así como las que verdaderamente se han contabilizado como “Crédito por pérdidas a compensar”.



El porcentaje de bases imponibles contabilizadas ha sido del 70 %, destacando como ejercicios donde se ha producido un importante incremento

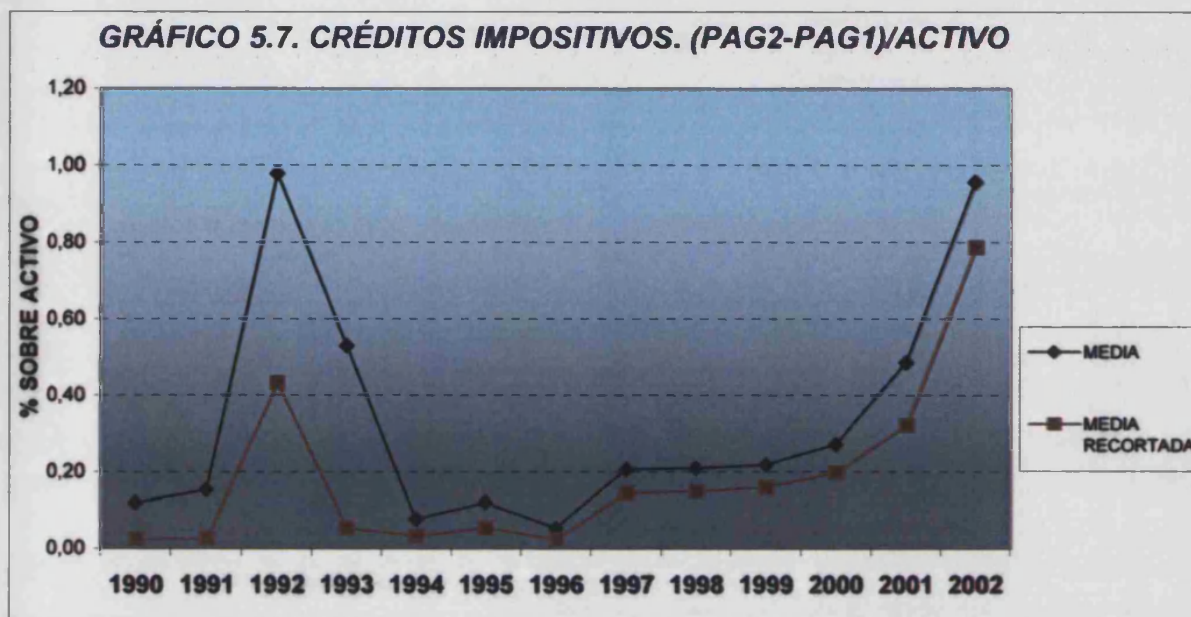
de las pérdidas fiscales los años 1992 y los tres últimos. Coincidimos en este sentido con Ribas (2003), cuando entre sus conclusiones establece que la mayoría de las grandes empresas opta por la contabilización de los créditos fiscales por pérdidas.

Así, debemos tener en cuenta que, en la medida en que se produzcan bases imponibles negativas y se contabilicen como crédito fiscal, también se estará produciendo una diferencia entre el método del efecto impositivo y el de la cuota a pagar.

Pero también se pueden producir créditos fiscales en el caso de empresas que tributen de forma consolidada como consecuencia de deducciones aplicadas por el grupo fiscal cuando no ha sido posible en su propia base imponible. La contabilización de este derecho en el activo será en este caso, contra las empresas de su propio grupo fiscal.

Algo parecido, pero en relación con Hacienda, puede haber ocurrido también en el ejercicio 2002 cuando contablemente se empieza a permitir contabilizar las deducciones no aplicadas fiscalmente. Esto se ha dado en 6 de las empresas analizadas ese ejercicio, lo que ha supuesto un incremento medio de los resultados del 15 %.

La comparación de las magnitudes PAG2 y PAG1 nos puede dar una medida aproximada de cuál ha sido la evolución global de estos créditos fiscales contabilizados, por lo que en el gráfico 5.7 procedemos a su representación en relación al activo para una mayor precisión.



Podemos observar nuevamente como en los ejercicios anteriores a la reforma los créditos fiscales apenas tienen influencia, con la excepción ya hecha anteriormente de 1992. Es a partir de 1997 cuando se empieza a producir un incremento progresivo de estos créditos, sobre todo por el progresivo aumento de empresas que pasan a tributar consolidadamente, pudiendo aplicar sus deducciones en el grupo fiscal. Destaca el aumento de los tres últimos años, sobre todo el último, donde convergen el mayor número de bases imponibles negativas, el mayor número de empresas en tributación consolidada y la posibilidad de contabilizar un crédito por las deducciones no aplicadas fiscalmente.

CONCLUSIONES

CONCLUSIONES

- ✦ La información fiscal presentada por las grandes empresas no es suficiente y en muchos casos no se ajusta a lo establecido por la normativa contable.

A pesar de los años de experiencia, el método del efecto impositivo no se ha madurado lo suficiente por parte de estas empresas que son las que cuentan con mejores medios y, por lo tanto, deberían dar ejemplo a la hora de aplicar la normativa.

En este sentido, casi todos los trabajos realizados en España relacionados con la contabilización del Impuesto sobre Sociedades, coinciden en destacar las deficiencias de la información suministrada en el apartado "Situación Fiscal" de la memoria, lo que dificulta su análisis.

- ✦ En las grandes empresas, el régimen de tributación consolidada se ha ido imponiendo con el paso de los años, siendo las condiciones fiscales más favorables a partir del ejercicio 2002.

Esta circunstancia debería redundar en un aumento paralelo de las diferencias por tributación consolidada lo que realmente no llega a producirse por lo que sospechamos que la información al respecto no está siendo adecuada, al menos en lo que a los estados contables individuales se refiere.

Tendríamos que estudiar y valorar si el hecho de realizar estados contables consolidados puede suponer una relajación en la información proporcionada en los estados individuales, restándoles importancia.

Teniendo en cuenta que la aplicación del método del efecto impositivo es mucho más compleja al elaborar los estados contables consolidados y, dada la mala aplicación en el ámbito individual, verdaderamente dudamos de su correcta aplicación en la contabilidad del grupo.

- La presión fiscal de estas empresas se ha ido reduciendo a lo largo del período considerado, pero no como consecuencia de la reforma fiscal sino por la continua incorporación de estas empresas al régimen de consolidación fiscal.

Además, tenemos que destacar el aumento de pérdidas fiscales en los últimos años.

- Paralelamente a esta evolución de los impuestos devengados y pagados, la rentabilidad de estas empresas también ha evolucionado a la baja en los últimos años, lo que también justifica, lógicamente, ese descenso en la presión fiscal ya que los resultados han ido empeorando.
- Con la excepción del ejercicio 2001, el resultado contable siempre ha estado por encima del fiscal, lo que indica que el efecto global de los ajustes negativos ha sido superior al de los positivos, destacando como

ejercicios en los que las diferencias han sido más importantes 1992, 1997, 1999 y 2002.

- En la mayoría de los ejercicios en los que se ha producido una caída de los resultados antes de impuestos, el efecto de las diferencias negativas ha sido aun mayor, lo que denota un esfuerzo por parte de los gestores para que el resultado contable se vea menos afectado por el Impuesto sobre sociedades.

- La composición de las diferencias en los primeros años de aplicación del método del efecto impositivo en comparación con los últimos ha cambiado, sobre todo por la cesión de gran parte del protagonismo de las diferencias temporales individuales a las diferencias por tributación consolidada.

Además, las diferencias permanentes por impuestos anticipados no contabilizados se han reducido notablemente hasta su casi total desaparición.

- Según los datos aportados por el estudio descriptivo, a priori, parece que con la excepción del ejercicio 1992, las diferencias entre el resultado contable y el resultado fiscal empiezan a ser significativas a partir de 2001 como consecuencia, principalmente, del incremento de las diferencias por tributación consolidada, aunque la contabilización de créditos por bases imponibles negativas también adquiere un papel importante.

- Las empresas en las que la información sobre su situación fiscal no es muy acertada tienen un claro sesgo hacia la contabilización de diferencias negativas.

- A diferencia de lo que ha ocurrido en otros países, en España no podemos establecer que se esté produciendo un efecto continuado de diferimiento de impuestos cuya reversión se posponga en el tiempo. Lo ocurrido en los primeros años parecía indicar que este fenómeno también se haría extensivo a nuestro país, pero los impuestos anticipados y la reversión de los diferidos, sobre todo en 2001, han ido contrarrestando las diferencias negativas.

En todo caso, el efecto acumulativo se puede estar dando en los últimos años en las diferencias positivas, para las cuales, la legislación vigente tiene establecidos unos preceptos que limitan su contabilización y, por tanto, la posible acumulación de créditos fiscales.

- En algunas grandes empresas, los ingresos de explotación están cediendo su protagonismo a los ingresos financieros, debido a que la principal fuente de ingresos corresponde a las participaciones en capital de las filiales. Esto también supone que la cifra de negocios está perdiendo relevancia informativa a efectos comparativos y como parámetro de referencia a la hora de aplicar determinadas normativas.

- La revalorización de balances de 1996, que fue seguida por algo más de la mitad de estas empresas, supuso un pago adicional de impuestos de entorno al 5-7 % del resultado antes de impuestos de las empresas que se acogieron y también una mayor desgravación fiscal por amortizaciones a partir de ese año.

- Varias han sido las empresas que en alguno de los ejercicios han hecho un uso contablemente incorrecto de las reservas, lo que ha permitido mejorar el resultado contable de ese ejercicio. Nosotros hemos corregido sus efectos en los resultados, por lo que las rentabilidades que hemos obtenido estarán por debajo de las que corresponden considerando el resultado contable puesto de manifiesto en las cuentas anuales.

- En la primera parte del estudio estadístico destacamos como años en los que las diferencias han sido más importantes 1992, 1997 y 1999 para las negativas y 2001 para las positivas.

- Las diferencias en las empresas que tributan individualmente son ligeramente positivas, mientras que en las que lo hacen de forma consolidada hay una superioridad de las diferencias negativas.

- El efecto de las diferencias es negativo antes de la reforma fiscal y positivo después, a pesar de que a partir de ésta aumenta considerablemente el número de empresas que pasan a tributar

consolidadamente, lo que favorecería el aumento de las diferencias negativas.

- En el primer análisis de significatividad centrado en las diferencias Tipo II, donde comparamos los impuestos devengados con los pagados (positivos o cero) a lo largo de todo el período 1990-2002, obtenemos diferencias significativas debido a la contabilización de los créditos por pérdidas a compensar o por deducciones aplicadas por el grupo fiscal.

Si hacemos caso omiso de las empresas que han contabilizado este tipo de créditos, las diferencias entre ambas magnitudes son mínimas y carecen de significatividad.

- En el análisis de significatividad de las diferencias Tipo I, la primera conclusión importante que obtenemos es que las diferencias entre el impuesto devengado y el impuesto pagado a lo largo de todo el período 1990-2002 no son significativas, lo que debemos interpretar como que no se ha producido un efecto acumulativo de impuestos anticipados ni diferidos. En consecuencia, no ha ocurrido lo que en otros países donde el método del efecto impositivo cuenta con más años de experiencia y este problema ha supuesto que se ponga en duda la asignación comprensiva, proponiendo multitud de autores la asignación parcial.

- En el análisis de significatividad de las diferencias Tipo I por años, los dos únicos ejercicios en los que resultan significativas son 1992 y 2001, por lo

tanto, podemos decir que, en líneas generales, no se han producido diferencias significativas entre el impuesto devengado y el pagado, salvo excepciones.

- En el análisis de significatividad, cuando dividimos el período total en dos subperíodos, el primero centrado en los años anteriores a la reforma fiscal (90-95) y el segundo en los años posteriores (96-02), observamos que en primer subperíodo, las diferencias entre los impuestos devengados y pagados no llegan a ser significativas, aunque sí que podemos hablar de una cierta acumulación de las negativas.

En el segundo subperíodo, el posterior a la reforma fiscal, las diferencias cambian de signo, pasando a ser mayoritariamente positivas, pero siguen sin ser significativas en ningún caso.

- Al analizar la variación de las diferencias entre ambos subperíodos para ver si con la reforma fiscal se ha producido un cambio importante, los resultados nos indican que el cambio no ha sido significativo. El resultado es el mismo cuando la variable que comparamos es el impuesto pagado verdaderamente (PAG2), de tal forma que podemos decir que la reforma fiscal de 1995 no supuso cambios importantes en la tributación de las empresas ni en sus efectos impositivos.
- Si en el análisis de significatividad discriminamos entre las empresas que han tributado de forma individual y aquellas otras que lo han hecho

consolidadamente, aunque las diferencias son mayores en estas últimas, se da una ausencia de significatividad.

No nos parece muy normal que, aun tributando de forma consolidada, las diferencias entre lo pagado y lo devengado sigan sin ser significativas, ya que a las diferencias habituales se unen en este caso las que tienen su origen en el citado régimen especial. Sin embargo, no nos sorprenden estos resultados después de haber puesto de manifiesto en la parte descriptiva del estudio empírico, las deficiencias en la información de las diferencias por tributación consolidada, centrándose en la mayoría de los casos en las diferencias negativas permanentes por eliminación de dividendos intra-grupo, mientras que las diferencias temporales, cuyos efectos impositivos se tienen que contabilizar han sido mínimas.

Esto nos hace plantearnos hasta qué punto las empresas que tienen que presentar estados contables consolidados están dejando un poco de lado sus cuentas anuales individuales. Realmente, ¿la información financiera buena es la del grupo? ¿Qué utilidad adicional proporciona la información individual de cada empresa a los usuarios?

Si podemos prescindir de la información individual de la dominante, entonces se les debería eximir de su elaboración, pero si no es así, se debería exigir que se realizase con más rigor, de acuerdo con lo exigido por la normativa al respecto.

Si comparamos lo pagado por el Impuesto sobre Sociedades en las empresas que han tributado individualmente con las que lo han hecho de

forma consolidada, podemos establecer que en estas últimas los pagos son significativamente menores, lo que justifica las ventajas de este régimen fiscal.

- Al realizar un análisis de la varianza de las diferencias entre la contabilidad y la fiscalidad por años, nuevamente destaca el año 2001. Ni la reforma fiscal de 1996, ni el importante aumento de las empresas que han pasado a tributar consolidadamente han supuesto un cambio significativo en estas diferencias. El hecho puntual de la reversión masiva de diferencias negativas de ejercicios anteriores, para acogerse a la deducción por reinversión de beneficios extraordinarios, es el que ha provocado una variación sustancial de las diferencias con respecto a las de otros años.

- Si analizamos la varianza de los impuestos pagados cada año, no se aprecian diferencias significativas entre ninguno de los años considerados, por lo que podemos establecer que ni la reforma fiscal de 1995, ni el progresivo aumento de las empresas que han pasado a tributar consolidadamente, han supuesto un cambio significativo en los impuestos pagados. No obstante, sí se aprecia una cierta disminución de los impuestos pagados a partir de 1996, lo que atribuimos, básicamente, a los mayores efectos de la tributación consolidada por el referido aumento de las empresas acogidas a este régimen fiscal.

- Cuando las empresas objeto de estudio han tenido bases imponibles negativas, han contabilizado mayoritariamente el correspondiente crédito fiscal, concretamente en un 70 % de los casos.

- En el período anterior a la reforma fiscal los créditos fiscales han sido importantes en el ejercicio 1992, mientras que en el posterior no destacan hasta los tres últimos ejercicios, en especial 2002, año en el que convergen el mayor número de bases imponibles negativas, el mayor número de empresas en tributación consolidada y la posibilidad, por primera vez, de contabilizar un crédito por las deducciones no aplicadas fiscalmente.

CONCLUSIÓN FINAL

En teoría, el método del efecto impositivo proporciona una información adicional a los usuarios con respecto al de la cuota a pagar, lo que requiere también un mayor esfuerzo por parte de los contables de la empresa.

Sin embargo, debido tal vez a que dicha metodología no se está aplicando en la práctica correctamente, empezando por las grandes empresas, la información adicional que proporciona no está siendo suficiente y además esta motivando que los resultados obtenidos por estas empresas no sean en mucho casos comparables.

También es importante destacar que en España, a diferencia de otros países, de momento, no se está produciendo una acumulación de impuestos diferidos que haga replantearse su reconocimiento total.

Consideramos que, el método de la cuota a pagar sería válido en las pequeñas y medianas empresas, mientras que el método del efecto impositivo se tendría que reservar a las grandes, sobre todo a los grupos, siendo necesario también un mayor rigor en su aplicación y un mayor control por parte de los auditores.

POSIBLES INVESTIGACIONES FUTURAS

El estudio que hemos realizado se ha centrado en las cuentas individuales de las grandes empresas españolas. La mayoría de estas empresas forma parte de un grupo, normalmente como empresa matriz. De esta forma, sería interesante que de la misma forma que hemos hecho con sus cuentas individuales, el estudio del efecto impositivo se hiciese extensivo a las cuentas consolidadas del grupo.

Precisamente, en relación con las cuentas consolidadas, también consideramos que sería un buen trabajo futuro analizar el tipo impositivo efectivo de las empresas matrices, en comparación con el tipo impositivo efectivo del grupo, para tratar de confirmar si la presión fiscal de las empresas individualmente consideradas se ve favorecida por su incursión dentro de un grupo fiscal.

En esta misma línea, también sería interesante hacer un análisis de los balances de las cuentas individuales de la matriz y de las cuentas consolidadas del grupo, mediante el cálculo de algunos de los ratios típicamente utilizados para valorar la solvencia, el endeudamiento, la rentabilidad, la garantía, etc.y, de esta forma, ver si estos indicadores de la imagen y de la situación de la

empresa matriz se ven favorecidos o perjudicados, como consecuencia de la incorporación a los estados contables del resto de empresas que forman el grupo.

Por otro lado, recordemos que en el gráfico 4.10 de la primera parte del estudio empírico, parece que se aprecia una cierta relación entre las diferencias contabilidad-fiscalidad y la rentabilidad económica de las empresas. Sería interesante poder demostrar estadísticamente esta correlación y su signo, para determinar si la contabilización de las diferencias está condicionada por el resultado que tienen las empresas en cada momento. A su vez, también podríamos buscar otras variables que puedan explicar las diferencias.

Finalmente, sería conveniente seguir haciendo nuevas valoraciones sobre las prácticas relacionadas con la contabilización del impuesto sobre beneficios en todo tipo de empresas y en nuevos ejercicios, de tal forma que su seguimiento nos permita emitir juicios de valor sobre aquellas cuestiones que consideremos deficientes o que no aporten ninguna utilidad a la información que demandan los usuarios. Este tipo de trabajos será muy importante en los próximos años, dados los cambios que se están produciendo en la normativa contable para su adaptación a la normativa internacional.

ANEXO

ANEXO

PRÁCTICAS CONTABLES REALIZADAS POR LAS EMPRESAS CONSIDERADAS EN EL ESTUDIO QUE SUPONEN UN DETERIORO DE LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN CONTABLE PROPORCIONADA POR LAS CUENTAS ANUALES:

- En 1992 se produjo la fusión de dos empresas lo que supuso la aparición de un fondo de comercio negativo por la diferencia entre el precio de adquisición de las participaciones y el valor teórico-contable de los activos y pasivos adquiridos, recogándose contablemente como "Diferencias de Fusión". Dicha diferencia se va imputando a los resultados de la sociedad a medida que se amortizan los activos a los que se han asignado las mismas. Si la diferencia negativa de fusión se hubiese asignado realmente a los activos, entonces no debería aparecer dicha diferencia ya que precisamente aparece cuando no se puede hacer su asignación (art. 23.5 RD 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas).

Por lo tanto, no se está explicando correctamente su contabilización y, además, la diferencia negativa de consolidación que está exenta de tributación (supondría una diferencia permanente negativa), cuando pasa a ser diferencia de fusión, puede tributar directamente ese ejercicio o por el contrario diferirse su tributación, manteniendo a efectos fiscales los valores anteriores a la fusión. En el caso que nos ocupa, parece que la empresa ha pagado (tributado) por la diferencia de fusión, mientras que

contablemente el ingreso de la diferencia se lleva a resultados en ejercicios sucesivos y, de esta forma, tributa fiscalmente antes que contablemente, lo que conlleva impuestos anticipados. Además hay que añadir que la diferencia de fusión diferida contablemente, aparece en el balance por su efecto neto de impuestos, cuando se tendría que mantener íntegramente.

- Ha habido 5 empresas que han utilizado las reservas para dotar una provisión por depreciación de inversiones, cubrir parte del gasto extraordinario que supone un expediente de regulación de empleo, dotar una provisión para pensiones por jubilaciones anticipadas y compensar unos gastos extraordinarios por reestructuración de la plantilla. Esta práctica contable no está permitida por nuestra normativa ya que desvirtúa el resultado contable y así se ha puesto normalmente de manifiesto en el informe de auditoría.

En estos casos, hemos considerado el resultado contable que realmente hubiera correspondido porque, de lo contrario, estos gastos cubiertos con reservas, que normalmente suelen ser importantes en su cuantía, nunca afectarían al resultado contable que aparece en el balance y en la cuenta de pérdidas y ganancias de las cuentas anuales.

- Empresas como Acciona, Acesa, ACS, Dragados y Construcciones, Endesa, Hidrocantábrico, Iberdrola, Mapfre, Prisa, Telefónica, Unión Fenosa y Vallehermoso, en un determinado ejercicio ceden gran parte de su inmovilizado a una empresa filial ya existente o de nueva creación, a cambio de participaciones en su capital. De esta forma, gran parte de los ingresos del negocio se convierten en ingresos financieros

proporcionados por sus filiales, cayendo radicalmente su cifra de negocios y su inmovilizado material e inmaterial si antes eran importantes. Este hecho hace que cuando, trabajamos con grandes empresas, al utilizar la cifra de negocios y el importe del inmovilizado material e inmaterial con fines comparativos o como indicadores de la evolución de ciertas magnitudes, las conclusiones que podamos obtener no estén acorde con la realidad.

- ☛ En línea con lo anterior, una empresa considera los ingresos de participaciones en capital como resultado de explotación en el apartado de cifra de negocios.
- ☛ Un total de 7 empresas, cuando hacen la declaración del Impuesto sobre Sociedades del ejercicio 2001 al año siguiente, integran en la base imponible los impuestos diferidos por reinversión de beneficios extraordinarios, para así poder aplicar la deducción del 17 % en la cuota íntegra. Cuando este hecho no se tuvo en cuenta en la contabilización del impuesto del año anterior, sus efectos supusieron un ajuste en el resultado de 2002 (aplicación a posteriori de la Disposición Transitoria 3ª de la Ley 41/2001). Esta circunstancia se ha corregido en los resultados de ambos ejercicios para que el efecto impositivo sea el correcto.
- ☛ La base imponible de una de las empresas más importantes no está bien obtenida en los últimos 4 años. A las diferencias permanentes de consolidación por dividendos y provisiones, se les da el tratamiento de deducción por su efecto impositivo. Aunque el impuesto a pagar resulta el mismo que haciéndolo correctamente, la base imponible atribuible a la sociedad individualmente considerada estará mal calculada ya que no

incluirá las diferencias permanentes negativas por tributación consolidada. La base imponible ha sido corregida.

- En 5 empresas no se informa de la base imponible en varios ejercicios y en otras 3 se producen errores de cálculo en algún ejercicio al obtenerla a partir del resultado contable antes de impuestos.
- Hay 4 empresas que parece ser que tienen rendimientos en sociedades transparentes y sin embargo no informan en la memoria de las retenciones y pagos a cuenta. Además, las que informan, no incluyen toda la información que se les exige en el PGC.
- 16 han sido las empresas que han modificado en alguno de los ejercicios considerados los datos del balance de situación o de la cuenta de pérdidas y ganancias presentados en el ejercicio anterior.
- Ha habido una empresa que ha contabilizado el Impuesto sobre Sociedades según el método de la cuota a pagar hasta el ejercicio 1998, aun teniendo impuestos diferidos en alguno de los ejercicios. El impuesto devengado y el resultado han sido ajustados teniendo en cuenta el impuesto diferido, ya que los impuestos anticipados y los créditos por pérdidas a compensar sí que cabe la posibilidad de no contabilizarlos.

Otra empresa, salvo en un ejercicio, también ha utilizado la cuota a pagar y otras lo han hecho en determinados ejercicios al decidir no contabilizar los impuestos anticipados ni los créditos por pérdidas a compensar y no tener impuestos diferidos.

- Una empresa con base imponible negativa, contabiliza en 1998 y 1999 las deducciones pendientes de aplicación. Otra de las más importantes también hizo algo parecido de 1991 a 1993. Hay que tener en cuenta que esa práctica contable no ha sido admisible hasta 2002.
- Hay un caso en que se considera el impuesto devengado negativo como un resultado extraordinario.
- En una de las empresas, no coinciden los datos del impuesto devengado y del resultado contable del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, con los de la conciliación de la memoria.
- Otra empresa presenta en 2002 como información fiscal individual la del grupo fiscal.
- El detalle en la conciliación de los datos referentes a la tributación consolidada suele ser escaso o nulo.
- Los informes de auditoría en ningún caso ha hecho referencia a la deficiente y en muchos casos mala información fiscal presentada por estas empresas en la memoria.

BIBLIOGRAFÍA

BIBLIOGRAFÍA

ACCOUNTING STANDARDS BOARD (ASB) (1994a): *Acquisitions and Mergers. Financial Reporting Standard. (FRS) n° 6.* London.

_____ (1994b): *Fair Values in Acquisitions Accounting. Financial Reporting Standard. (FRS) n° 7.* London.

ADDY, N. y SWANSON, E. (1994): "Were Lobbyists on Income Tax Accounting Influenced by Income Strategies?". *Contemporary Accounting Research*, Vol. 11, pp. 497-514.

ALCARRIA JAIME, J.J. (1997): "La repercusión del método del efecto impositivo sobre las Cuentas Anuales: un estudio empírico". *Técnica Contable*. Diciembre, pp. 857-872.

ALONSO CARRILLO, I. (1996): *Tratamiento contable del Impuesto sobre Beneficios. Algunos casos particulares.* Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC). Madrid.

ÁLVAREZ MELCÓN, S. y BESTEIRO VARELA, M.A. (1999): "Contabilidad y fiscalidad". *I Jornada de Contabilidad Financiera de ASEPUK*. Madrid, Enero, pp. 461-513.

AMERICAN INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS (AICPA) (1970): *Business Combinations.* APB n° 16. New York.

AMIR, E.; KIRSCHENHEITER, M. y WILLARD, K. (1997): "The Valuation of Deferred Taxes". *Contemporary Accounting Research*, winter, Vol. 14, nº 4, pp. 597-622.

APELLÁNIZ GÓMEZ, T. (1999): "Análisis de la información contable en los procesos de fusión: evidencia empírica del efecto de los métodos contables en España". *X Congreso de AECA*, Zaragoza.

ARCHIBALD, T.R. (1967): "The Return to Straight-Line Depreciation. An Analysis of a Change in Accounting Methods". *Journal of Accounting Research*, supl., pp. 164-180. En Túa (1991).

_____ (1972): "Stock Market Reaction to the Depreciation Switchback". *The Accounting Review*. January, pp. 22-30.

ARNOLD, A.J. (1994): "The Adoption of Partial Deferral in the UK, 1977-78: Evidence on an Accounting Choice". *Journal of Business Finance and Accounting*, september, Vol. 21 (6), pp. 875-888.

ASOCIACION ESPAÑOLA DE CONTABILIDAD Y ADMINISTRACION DE EMPRESAS (AECA) (1989): *Principios contables. Impuesto sobre Beneficios*. Documento nº9. Madrid.

_____ (1998): *El Impuesto sobre Beneficios en las Cuentas Anuales*. Documento nº 21. Madrid.

AYERS, B.C. (1998): "Deferred Tax Accounting Under SFAS n° 109: An Empirical Investigation of its Incremental Value-Relevance Relative to APB n° 11". *The Accounting Review*, april 1998, Vol. 73, n° 2, pp. 203-220.

BEAVER, W.H. y DUKES, R.E. (1972): "Interperiod Tax Allocation, Earnings Expectations, and the Behaviour of Security Prices". *The Accounting Review*, april, pp. 320-332.

_____ (1973): "Interperiod Tax allocation and Delta-depreciation Methods: some Empirical Results". *The Accounting Review*, july, pp. 549-559.

BEECHY, T.H. (1981): "Impact of Deferred Taxes on Net Income". *Annual Conference of the Canadian Academic Accounting Association*, pp. 150-160.

_____ (1983): *Accounting for Corporate Income Taxes: Conceptual Considerations and Empirical Analysis*. The Canadian Institute of Accountants. Toronto.

BEHN, B.K.; EATON, T.V. y WILLIAMS, J.R. (1998): *The Determinants of the Deferred Tax Allowance Account under SFAS 109*. *Accounting Horizons*, march.

BEVIS, H.W. (1968): "Contingencies and Probabilities in Financial Statements". *The Journal of Accounting*, October, pp. 37-45.

BRAIOTTA, L. (1995): "How Early Adoption of SFAS on Taxes Affects Financials". *Taxation For Accountants*. Vol. 55, November, pp. 276-280.

BRUSCA ALIJARDE, I.; CASTILLO NAVARRO, F.J.; CONDOR LÓPEZ, V.; COSTA TODA, A.; GARCÍA BENAÚ, M.A.; GARCÍA CASTELVÍ, A.; LABATUT SERER, G.; MONTESINOS JULVE, V. y VALLVERDÚ CALAFELL, J. (2004): *Introducción a la Contabilidad Financiera: un enfoque internacional*. Ed. Ariel, S.A., octubre, Barcelona.

BUCKLEY, J.W. (1972): *Income Tax Allocation: An Inquiry Into Problems of Methodology and Estimation*. Financial Executives Research Foundation, New York.

BUIJINK, W.; JANSSEN, B. y SCHOLS, Y. (2002): "Evidence of the effect of domicile on corporate average effective tax rate in the European Union". *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, nº 11, pp. 115-130.

CARTER B.D. (1986): *An Empirical Investigation into the Predictability of Changes in Cash Flow from Operations under Alternative Methods of Accounting for Income Taxes*. Tesis Doctoral. University of Arkansas.

CAWSEY, T.F.; DIPCHANG, C.R.; LAIKEN, S.N. y PROUT, H.W. (1973): "Are Deferred Tax credits Necessary?". *Cost and Management*. May-june, pp. 7-12.

CHANDRA, U. y RO, T. (1997): "The Association Between Deferred Taxes and Common Stock Risk". *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 16, nº 3, pp. 311-333.

CHANEY, P.K. y JETER, D.C. (1994): "The effect of Deferred Taxes on Security Prices". *Journal of Accounting Auditing and Finance*, winter, Vol. 9, nº 1, pp. 91-116.

CHATTOPADHYAY, S.; ARCELUS, F.J. y SRINIVASAN, G. (1997): "Deferred Taxes and Bond Ratings a Canadian Case". *Journal of Business Finance & Accounting*, April, pp. 541-557.

CHEUNG, J.K.; KRISMAN, G.V. y MIN, C. (1997): "Does Interperiod Income Tax Allocation Enhance of Cash Flows?". *Accounting Horizons*, December, pp. 1-15.

CHRISTOPHER, T.; ISLAM, A. y LÓPEZ, R. (1997): *Auditors' Perceptions of Provision for Deferred Income Taxes: Austrian Evidence*. British Accounting Association (BAA) Annual Conference, Birmingham.

CIRCULAR 4/1991, de 14 de junio del Banco de España. Entidades de crédito. Normas de contabilidad y modelos de estados financieros.

CITRON, D.B. (1999): *The Valuation of Deferred Taxation: Evidence over Time From the UK Partial Provision Approach*. 22nd Annual Congress of the European Accounting Association, Bourdeaux, may.

COLLINS, J.H. y SHACKELFORD, D.A. (1995): "Corporate domicile and Average Effective Tax Rates: The Cases of Canada, Japan, The United Kingdom and the United States". *International Tax and Public Finance*, nº 2, pp. 55-83.

COMISKEY, E. (1971): "Market Response to changes in Depreciation Accounting". *The Accounting Review*. April, pp. 279-285.

CÓNDOR LÓPEZ, V. y LÓPEZ GARCÍA, A. M. (1997): "El régimen tributario de los grupos de sociedades". *Partida Doble* nº 75. Febrero, pp. 15-37.

_____ (1998): "La contabilización del impuesto de sociedades de los grupos de empresas después de la Resolución del ICAC de 9 de octubre de 1997". *Partida Doble* nº 86. Febrero, pp. 12-36.

CONSEIL DES COMMUNAUTES EUROPEENES (1978): Tercera Directriz del Consejo de 9 de octubre, relativa a las fusiones entre Sociedades Anónimas. *Journal officiel de Communautés Européennes* de 20 de octubre de 1978, núm. L 295.

_____ (1990): Directiva 90/434 de la CEE, de 20 de julio, relativa al régimen fiscal común aplicable a las fusiones, escisiones, aportaciones de activos y canjes de acciones realizados entre sociedades de diferentes Estados miembros.

CORONA ROMERO, E. (1997): *Valoración e imputación temporal en el Impuesto sobre Sociedades*. Incluido en: *El Impuesto sobre Sociedades. La Ley y su nuevo reglamento*. Recoletos Cía Editorial S.A. Madrid.

_____ (2000): "Normas Contables y Marco Conceptual". Incluido en Tua Pereda, J. coordinador (2000): *El Marco conceptual de la Información Financiera*. AECA, Madrid, pp. 305-329.

____ (2002): "Reforma contable y fiscalidad". *Partida doble* n° 136. Septiembre, pp. 90-99.

CORONA ROMERO, E. y GARCÍA MARTÍNEZ, F. (2004): "Reforma contable y las normas del IASB". *Partida Doble* n° 160. Noviembre, pp. 60-72.

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.

DAVIDSON, S.; KIRSCH, R. y PALAST, G. (1981): "Utilities, Accelerated Depreciation and Income Tax Allocation: An Empirical Study". *Public Utilities Fortnightly*, July, Vol. 108, pp. 42-45.

DAVIDSON, S.; RASCH, S.F. y WEIL, R.L. (1984): "Behavior of the Deferred Tax Credit Account 1973-1982". *The Journal of Accountancy*, October, pp. 138-150.

DAVIDSON, S.; SKELTON, L. y WEIL, R.L. (1977): "A Controversy Over the Expected Behavior of Deferred Tax Credits". *The Journal of Accountancy*, Abril, pp. 53-59.

DERASHID, C. y ZHANG, H. (2003): "Effective tax rates and the industrial policy hypothesis: evidence from Malaysia". *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, Vol. 12, n° 1, pp. 45-62.

DIRKSEN, C. y CHEW M.C. JR. (1980): "Deferred Taxes. Changes Over Time". *Annual Conference of the Canadian Academic Accounting Association*, pp. 92-99.

DRUMMOND, C.S. y WIGLE, S.L. (1981): "Let's Stop taking Comprehensive Tax Allocation for Granted". *CA Magazine*, October, pp.56-61.

ESPAHBODI, H.; ESPAHBODI, P. y TEHRANIAN, H. (1995): "Equity Price Reaction to the Pronouncements Related to Accounting for Income Taxes". *The Accounting Review*, october, Vol. 70, nº 4 pp. 655-668.

FERNANDEZ RODRIGUEZ, M.E. (2001): *La reforma del Impuesto sobre Sociedades a través de las diferencias Contabilidad versus Fiscalidad y su incidencia en el Tipo Impositivo Efectivo*. Tesis Doctoral. Universidad de Oviedo.

_____ (2004): "Los factores condicionantes de la presión fiscal empresarial española a partir de la información contable. Especial mención a las decisiones financieras". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 33, nº 120, enero-marzo, pp. 125-159.

FOOT, J. (1981): "Los impuestos diferidos. Un análisis". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 34, pp. 65-95. En Ribas (2003).

GALLEGO ÁLVAREZ, I. y GALENDE DEL CANTO, J. (1995): "Los estudios anglosajones sobre las diferencias entre el resultado contable y el

fiscal: Una aplicación empírica en las empresas de Castilla y León". *VIII Congreso de AECA*. Sevilla, pp. 395-416.

_____ (1996): "Un análisis empírico de las diferencias entre el resultado contable y el fiscal por sectores de actividad". *Actualidad Financiera*. Enero, pp. 125-136.

GANDÍA CABEDO, J.L.; LABATUT SERER, G. y RODRIGUEZ COLLEL, V. (1993): "La relevancia de la información contable consolidada del tratamiento del impuesto sobre beneficios". *VII Congreso de AECA*. Victoria, Tomo 2, pp. 113-136.

_____ (1994): *The Revelance in the Financial Statements of the Income Tax Tretment in Spain: An Empirical Research in 1991 and 1992*. The 17th Annual Congress of The European Accounting Associations. Venice, April.

GARCÍA-AYUSO COVARSI, M.; SIERRA MOLINA, G.; ZAMORA RAMÍREZ, C. y MATA MELO, J. (2000): "La valoración del efecto impositivo por el mercado de capitales español". *IX Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad (ASEPUC)*. Las Palmas de Gran Canaria, mayo.

GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, R. (1997): "Las diferencias temporarias: otro enfoque en el tratamiento contable del Impuesto sobre Beneficios". *Técnica Contable*, octubre, n° 586, pp. 665-680.

_____ (1998): "El IASC revisa la contabilización del Impuesto sobre Beneficios". *Boletín AECA*, octubre, n° 46, marzo-junio, pp. 32-35.

_____ (2001): "Los orígenes de la contabilización de los tributos diferidos". *Técnica Contable*, octubre, Vol. 53, nº 634, pp. 705-726.

_____ (2002): "Interrogantes en la aplicación del enfoque del balance seguido por la Norma Internacional de Contabilidad n ° 12". *Técnica Contable*, diciembre, nº 648, pp. 929-948.

GEAN, G.F. (1981): *A Study of the Desirability of Deferred Tax Accounting for Depreciation Timing Differences*. Tesis Doctoral. Georgia State University. En Carter (1986).

GIVOLY, D. y HAYN, C. (1992): "The Valuation of the Deferred Tax Liability: Evidence from the Stock Market". *The Accounting Review*, april, Vol. 67, nº 2, pp. 394-410.

GÓMEZ VALLS, F. (1995): "Aplicación y consecuencias del método del efecto impositivo en las grandes empresas españolas". *VIII Congreso de AECA*. Sevilla, pp. 523-539.

GONZALO ANGULO, J. A. (1987): "Algunas cuestiones relativas a la contabilización del efecto impositivo". *Ponencias y comunicaciones presentadas al IV Congreso de AECA*, Barcelona.

GONZALO ANGULO, J. A. (2003): "Principales cambios que suponen las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) respecto al Plan General de Contabilidad (PGC)". *Scampus.org. Contabilidad Internacional*, <http://www.5campus.org/leccion/niif>, noviembre.

GUJARATHI, M.R. y HOSKIN, R.E. (1992): "Evidence of Earnings Management by the Early Adopters of SFAS 96". *Accounting Horizons*, december, pp. 18-31.

GUPTA, S. (1995): "Determinants of the Choice Between Partial and Comprehensive Income Tax Allocation: The Case of The Comestic International Sales Corporation". *The Accounting Reviw*, july, vol. 70, nº 3, pp. 489-511.

GUPTA, S. y NEWBERRY, K. (1992): "Corporate Average Effective Tax Rates after the Tax Reform Act of 1986". *Tax Notes*, nº 55, May 4, pp. 689-702.

_____ (1997): "Determinants of the Variability in Corporate Effective Tax Rates: Evidence from Longitudinal Data". *Journal of Accounting and Public Policy*, nº 16, pp. 1-34.

HEIMAN-HOFFMAN, V.B. y PATTON, J.M. (1994): "An Experimental Investigation of Deferred Tax Asset Judgments under SFAS 109". *Accounting Horizons*, march, Vol. 8, nº 1, pp. 1-7.

HERRING, H.C. y JACOBS, F.A. (1976): "The Expected Behavior of Deferred Tax Credits". *The Journal of Accounting*, August, pp. 52-56.

HORNG-CHING, K. (1994): "The Effects of the Liability Method of Interperiod Income Tax Allocation on the Financial Statements of Early Adopters of SFAS 96". *Journal of Applied Business Research*, Vol. 10, nº 2, pp. 114-120.

HUSS, H.F. (1982): *The Effects of Alternative Treatments of Deferred Income Tax Credits on Predictive Ability of Financial Ratios in Bon Rating*. Tesis Doctoral. University of Tennessee. En Carter (1986).

HUSS, H.F. y ZHAO, J. (1991): "An Investigation of Alternative Treatment of Deferred Taxes in Bond Raters`Judgments". *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, winter, Vol. 6, nº 1, pp. 53-73.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1993): "Borrador de Normas de Contabilidad aplicables a las Fusiones y Escisiones de Sociedades". BOICAC nº 14, octubre.

_____ (2002a): Resolución de 15 de marzo de 2002 por la que se modifica parcialmente la de 9 de octubre de 1997 sobre algunos aspectos de la norma de valoración decimosexta del Plan General de Contabilidad.

_____ (2002b): "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. Madrid.

_____ (2004): "Comentarios referentes a ciertos artículos del Reglamento (CE) nº 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, de 19 de julio de 2002, relativo a la aplicación de normas internacionales de contabilidad y de la Cuarta Directiva 78/660/CEE del Consejo, de 25 de julio de 1978, y de la séptima Directiva 83/349/CEE del Consejo, de 13 de junio de 1983 sobre contabilidad". BOICAC nº 58. Madrid.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARD COMMITTEE (IASC) (1989): "Accounting for Taxes on Income". Proposed Statement, ED-33. Revisión de la norma n°12 en base al proyecto de comparabilidad (ED-32).

_____ (1998): Contabilidad de las combinaciones de empresas, NIC n° 22 (revisada), Londres.

JACOBS, O.H. y SPENGLER, C. (2000): " Measurement and Development of the Effective Tax Burden of Companies. An Overview and International Comparison". *International Tax Review*, Vol. 28, n° 10, October, pp. 334-351.

JAIN, T.N. (1970): *A Study of the Effects of Alternative Methods of Accounting for Income Taxes on Term Loan Decisions*. Tesis Doctoral. Michigan State University.

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, pp. 155-170.

JETER, D.C. y CHANEY, P.K. (1988): "A Financial Statement Analysis Approach to Deferred Taxes". *Accounting Horizons*, December, pp. 41-49.

KANTOR, J. y GROSH, M. (1987): "Deferred Income Tax Accounting: Opinions of Canadian Accountants". *The International Journal of Accounting Education and Research*. Fall, Vol. 23, n° 1, pp. 81-93.

KAPLAN, R.L. y ROLL (1972): "Investor Evaluation of Accounting Information: Some Empirical Evidence". *The Journal of Business*, pp. 225-257.

KIM, K.A. y LIMPAPHAYOM, P. (1998): "Taxes and Firm Size in Pacific-Basin Emerging Economies". *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, nº 7, pp. 47-68.

KUMAR, K.R. y VISVANATHAN, G. (2000): "The Information Content of the Deferred Tax Allowance". *Comunicación presentada al Congreso de la European Accounting Association*, marzo.

LABATUT SERER, G (1992): *Contabilidad y fiscalidad del resultado empresarial*. ICAC. Madrid.

_____ (1993): "Problemática actual de las relaciones contabilidad-fiscalidad al cierre del ejercicio 1992: diferencias permanentes y temporales por aplicación del método del efecto impositivo". *Técnica Contable*. Marzo, nº 531, pp. 199-220.

_____ (1996): "Problemática contable y fiscal de las fusiones de empresas". *Partida Doble*, nº 65, marzo, pp. 19-29.

LABATUT SERER, G. y MARTÍNEZ VARGAS, J. (1999): "La Normativa Internacional en la contabilidad del impuesto sobre beneficios: Análisis de sus diferencias respecto a la situación en España". *Auditoría Pública*, nº 16, febrero, pp. 19-26.

_____ (2001): "Tratamiento contable y fiscal de las fusiones en España: Evidencia empírica para el período 1992-1996". *Revista Impuestos* nº 9, mayo, pp. 97-117.

LANTZ, K.W.: SNYIR, A.G. y WILLIAMS, J.J. (1977): "A controversy over the Expected Behavior of Deferred Tax Credits". *The Journal of Accountancy*, Abril, pp. 53-59.

LARRIBA DIAZ-ZORITA, A. (1999): "Problemas de valoración en las fusiones de sociedades: el balance de fusión". *Partida Doble*, nº 102, julio-agosto, pp. 5-27.

LEE, I. y STINER, F.M. (1993): "Stock Market Reactions to SFAS núm. 96: Evidence form Early Bank Adopters". *The Financial Review*, november, Vol. 28, n ° 4, pp. 469-491.

LEY 61/1978, de 27 de diciembre, por la que se aprueba la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

LEY 76/1980, de 26 de diciembre, sobre Régimen Fiscal de las Fusiones de Empresas.

LEY 29/1991, de 16 de diciembre, de adecuación de determinados conceptos impositivos a las Directrices y Reglamentos de las Comunidades Europeas.

LEY 2/1995, de 23 de marzo, de Sociedades de Responsabilidad Limitada.

LEY 43/1995, de 27 de diciembre, por la que se aprueba el Impuesto sobre Sociedades.

LEY 13/1996, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social.

LEY 66/1997, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social.

LEY 40/1998, de 9 de diciembre, del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y otras Normas Tributarias.

LEY 59/1998, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social

LEY 55/1999, de 29 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social

LEY 6/2000, de 13 de diciembre, por la que se aprueban medidas fiscales urgentes de estímulo al ahorro familiar y a la pequeña y mediana empresa.

LEY 24/2001, de 27 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social.

LEY 46/2002, de 18 de diciembre, de reforma parcial del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y por la que se modifican las Leyes de los Impuestos sobre Sociedades y sobre la Renta de no Residentes.

LEY 53/2002, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social.

LEY 62/2003, de 30 de diciembre, de Medidas Fiscales, Administrativas y de Orden Social.

LINSMEIR, T.J. ; NAIR, R.D. y WEYGANDT, J.J. (1988): "UK Tax Legislation and the Switch to the Liability Method for Income Taxes". *Journal of Business Finance and Accounting*, autumn, Vol. 15, nº 3, pp. 335-351.

LIVINGSTONE, J.L. (1967a): "Accelerated Depreciation and Deferred Taxes: An Empirical Study of Fluctuating Asset Expenditures". *Empirical Research in Accounting: Selected Studies*. University of Chicago, pp. 93-117.

_____ (1967b): "Accelerated Depreciation, Cyclical Asset Expenditures and Deferred Taxes". *Journal of Accounting Research*. Spring, pp. 77-94.

_____ (1969): "Accelerated Depreciation, Tax Allocation, and Cyclical Asset Expenditures of Large Manufacturing Companies". *Journal of Accounting Research*. Autumn, pp. 245-256.

LIZASOAIN HERNÁNDEZ, L. y JOARISTI OLARRIAGA, L (2003): *Gestión y análisis de datos con SPSS versión 11*. Thomson Editores, Paraninfo S.A., Madrid.

LLORENTE SANZ, M.S. (1997): *Aspectos contables del Impuesto sobre Sociedades*. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC). Madrid.

LÓPEZ GRACIA, J. y LABATUT SERER, G. (1987): "Tratamiento contable de las pérdidas compensables en el marco del método del efecto impositivo". *Ponencias y comunicaciones presentadas al IV Congreso de AECA*, Barcelona.

LÓPEZ HERRERA, D. y MORENO ROJAS, J. (2004): "La activación de las diferencias temporales en empresas cotizadas españolas: Un estudio empírico". *XI Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad (ASEPUC)*, Granada, junio.

LUKAWITZ, J.M.; MANES, R.P. y SCHAEFER, T.F. (1990): "An Assessment of the Liability Classification of Noncurrent Deferred Taxes". *Advances in Accounting*, Vol. 8, pp. 79-95.

MANZON, G.B. y SMITH, W.R. (1994): "The Effect of the Economic Recovery Tax Act of 1981 and the Tax Reform Act of 1986 on the Distribution of Effective Tax Rates". *Journal of Accounting and Public Policy*, nº 13, pp. 349-362.

MARTÍNEZ CONESA I. M. (1994): "Consistencia conceptual y comparabilidad internacional en la aplicación del método del efecto impositivo en la normalización española". *Técnica Contable*, nºs 550 y 551, octubre y noviembre, pp. 633-642 y 739-760.

MARTÍNEZ VARGAS, J. y LABATUT SERER, G. (1997): "La contabilización del Impuesto sobre Sociedades: Un estudio empírico de su aplicación en la empresa valenciana". *Actualidad Financiera*. Julio y agosto, pp. 37-45 y 13-27.

MARTÍNEZ VARGAS, J. y POZUELO CAMPILLO, J. (1999): "La Ley de Actualización de Balances. Una valoración de sus efectos en la información contable". *Revista Impuestos* nº 3, febrero, pp. 107-118.

MATA MELO, J. (2001): *El efecto impositivo: calidad de la información fiscal suministrada e incidencia de su aplicación en la cuentas anuales: un estudio empírico*. Tesis Doctoral. Burgos.

MATA MELO, J.; PRIETO MORENO, B.; DE LA PEÑA GUTIERREZ, A. y PÉREZ ARNÁIZ M.J. (2004): "Incidencia de la aplicación del método del efecto impositivo en las Cuentas Anuales de las empresas del sector eléctrico: Un estudio empírico". *XI Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad (ASEPUC)*, Granada, junio.

MC CEE, R.W. (1984): "Accounting for Income Taxes". *National Assotiation of Accountants*. Montvale, New Jersey, pp. 224-228.

MILLER, G.S. y SKINER, D.J. (1998): "Determinants of the Valuation Allowance for Deferred Tax Asset under SFAS N° 109". *The Accounting Review*, Vol. 73, nº 2, april, pp. 213-233.

MLYNARCYD, J. (1969): "An Empirical Stydy of Accounting Methods and Stock Prices". *JNL of Accounting Research*, pp. 63-81.

MOLINA LLOPIS, R. (2003): *La evolución de la presión fiscal en las PYMEs: Una aproximación a su incidencia sobre la situación financiera de la empresas de la Comunidad Valenciana*. Tesis Doctoral. Valencia.

MONTESINOS JULVE, V. (1991): "Tratamiento contable del Impuesto sobre Beneficios". *Cuadernos Aragoneses de Economía* Vol. 1, nº 2, pp. 287-314.

MORENO ROJAS, J. (1994): "El método del efecto impositivo en el Régimen de Transparencia Fiscal". *VI Encuentro de Profesores Universitarios de Contabilidad*, ASEPUC, Madrid.

MULLER, K.A. (1997): "The Market Valuation of UK Partial and Comprehensive Allocation Deferred Taxes Disclosure". *Working Paper*, The Pennsylvania State University, PA.

O'DONNELL, J.L. (1965): "Relationships Between Reported Earnings and Stock Prices in the Electric Utility Industry". *The Accounting Review*. January, pp. 135-143.

OMER, T.C.; MOLLOY, K. y ZIEBART, D. (1991): "An Investigation of the Firm Size-Effective Tax Rate Relation in the 1980s". *Journal of Accounting Auditing and Finance*, Vol. 8, nº 2, New Series, Spring, pp. 167-182.

ORDEN de 13 de marzo de 1979, por la que se dictan normas para la determinación de la base imponible consolidada de los grupos de sociedades.

PARDO MERINO, A. y RUIZ DÍAZ M. A. (2002): *SPSS 11. Guía para el análisis de datos*. McGraw-Hill. Madrid.

PETREE, T.R.; GREGORY, G.J. y VITRAY, R.J. (1995): "Evaluating Deferred Tax Assets". *Journal of Accountancy*, Vol. 179, nº 3, March, pp. 71-73.

PORCANO, T.M. (1986): "Corporate Tax Rates: Progressive, Proportional or Regressive". *The Journal of the American Taxation Association*, Vol. 7, nº 2, Spring, pp. 17-31.

PRICE WATERHOUSE AND CO. (1967): "Is Generally Accepted Accounting for Income Taxes Possibly Misleading Investors?". *Financial Executive*, New York, September, pp. 70-72 y 74-75.

RAYBURN, J. (1986): "The Association of Operating Cash Flow and Accruals with Security Returns". *Journal of Accounting Research*, Vol. 24, supplement, pp. 112-133.

REAL DECRETO 1414/1977, DE 17 de junio, por el que se regula la tributación sobre el beneficio consolidado de los grupos de sociedades.

REAL DECRETO 2182/1981, de 26 de junio, por el que se aprueba el Reglamento del Régimen Fiscal de las fusiones de empresas.

REAL DECRETO 2631/1982, de 15 de octubre por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

REAL DECRETO 1643/1990, de 20 de diciembre por el que se aprueba el Plan General de Contabilidad (BOE, 27-12-90).

REAL DECRETO 1815/1991, de 20 de diciembre, por el que se aprueban las normas para la formulación de las cuentas anuales consolidadas.

REAL DECRETO 537/1997, de 14 de abril, por el que se aprueba el Reglamento del Impuesto sobre Sociedades.

REAL DECRETO 296/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Régimen Simplificado de la Contabilidad.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

REAL DECRETO LEGISLATIVO 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades.

REAL DECRETO-LEY 7/1996, de 7 de junio, sobre medidas urgentes de carácter fiscal y de fomento y liberalización de la actividad económica.

REAL DECRETO-LEY 15/1977, de 25 de febrero, sobre medidas fiscales, financieras y de inversión pública.

REAL DECRETO-LEY 3/2000, de 23 de junio, por el que se aprueban medidas fiscales urgentes de estímulo al ahorro familiar y a la pequeña y mediana empresa.

REAL DECRETO-LEY 2/2003, de 25 de abril, de medidas de reforma económica.

REGLAMENTO (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo de 19 de julio de 2002 relativo a la aplicación de las Normas Internacionales de Contabilidad.

REGLAMENTO (CE) 1725/2003 de la Comisión de las Comunidades Europeas, de 29 de septiembre de 2003, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

REGLAMENTO (CE) 707/2004 de la Comisión de las Comunidades Europeas, de 6 de abril de 2004, por el que se modifica el Reglamento (CE) 1725/2003 por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo.

REGLAMENTO (CE) 2086/2004 de la Comisión de las Comunidades Europeas, de 19 de noviembre de 2004, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que se refiere a la inserción de la NIC 39.

REGLAMENTO (CE) 2236/2004 de la Comisión de las Comunidades Europeas, de 29 de diciembre de 2004, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo en lo relativo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) números 1, 3 a 5, a las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) números 1, 10, 12, 14, 16 a 19, 22, 27, 28, 31 a 41 y las interpretaciones del Comité de Interpretación de Normas (SIC) números 9, 22, 28 y 32.

REGLAMENTO (CE) 2237/2004 de la Comisión de las Comunidades Europeas, de 29 de diciembre de 2004, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo por lo que se refiere a la NIC 32 y a la Interpretación CINIIF 1.

REGLAMENTO (CE) 2238/2004 de la Comisión de las Comunidades Europeas, de 29 de diciembre de 2004, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo relativo a la NIIF 1, a las NIC números 1 a 10, 12 a 17, 19 a 24, 27 a 38, 40 y 41 y a las SIC números 1 a 7, 11 a 14, 18 a 27, 30 a 33.

REGLAMENTO (CE) 211/2005 de la Comisión de las Comunidades Europeas, de 4 de febrero de 2005, por el que se adoptan determinadas Normas Internacionales de Contabilidad de conformidad con el Reglamento (CE) 1606/2002 del Parlamento Europeo y del Consejo, en lo que respecta a las NIIF 1 y 2 y a las NIC números 12, 16, 19, 32, 33, 38 y 39.

REQUENA TAPIA, M. (1998): *El método del efecto impositivo en los grupos de sociedades: un estudio empírico*. Tesis Doctoral, Universidad de Sevilla.

_____ (2000): "Los efectos impositivos en los grupos de sociedades". *Partida Doble*, febrero, pp. 28-41.

RIBAS MIRANGELS, E. (2003): *El método del efecto impositivo en España: El caso de las empresas con cotización en bolsa, período 1991-1998*. Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona.

ROGERS, D.R. (1970): *Interperiod Income Tax Allocation –A Fourteen Year Study-*. Tesis Doctoral. University of Oregon.

SCHWARTZ, B.N. (1978): *Estimating Deferred Taxes Using Partial Tax Allocation and Determining Its Impact on the Financial Statements: An Empirical Study*. Tesis Doctoral. University of California, Los Angeles.

SCHWARTZ, B.N. (1983): “Deferred Taxes: Compliance and Understandability”. *Journal of Accounting Auditing and Finance*, Vol 6, nº 3, pp. 244-253.

SIERRA MOLINA, G.; GARCIA-AYUSO COVARSI, M. y 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 la ayudas a la investigación. Convocatoria 1999/2000.

SIMON, D.T. y COSTIGAN, M.L. (1996): “Additional Evidence on the Determinants of Accounting Policy Choice: The Case of Positive Early Adopters of SFAS 96”. *Quarterly JNL of Business and Economics*, Vol. 35, pp. 49-63.

SKEKEL, T. y FAZZI, C. (1984): “The Deferred Tax Liability: Do Capital-Intensive Companies pay it?”. *The Journal of Accountancy*, October, pp. 142-150.

STANLEY, C.J. (1991): *An Empirical Examination of Firms' Motivations for Early Adoption of SFAS 96 and the Information Content of Firms' Decision to Early Adopt SFAS 96*. Tesis Doctoral. University of Kentucky, Lexington.

STICKNEY, C.P. y MCGEE, V.E. (1982): "Effective Corporate Tax Rates. The Effect of Size, Capital Intensity, Leverage, and Other Factors". *Journal of Accounting and Public Policy*, nº 1, pp. 125-152.

TIHANYI, E. (1975): "Are Deferred Taxes Capitalized Into Share Values?". *Collected Papers, The Canadian Region of the American Accounting Association Annual Conference*, june, pp. 100-107.

TROMBLEY M. A. (1989): "Accounting Method Choice in the Software Industry: Characteristics of Firms Electing Early Adoption of SFAS n ° 86". *The Accounting Review*. June.

VANGERMEERSCH, R. (1976): "A Longitudinal Study of the Deferred Income Tax Payable Account". *Massachusetts CPA Review*, July-August, pp. 22-23.

VISVANATHAN,G. (1998): "Deferred Tax Valuation Allowances and Earnings Management". *JNL of Financial Statement Analysis*, Vol. 3, nº 4, pp. 6-15.

VOLKAN, A.G. y RUE, J.C. (1985): "The Case Against Deferred Taxes". *Management Accounting*, March, pp. 30-35.

VOSS, W.M. (1968): "Accelerated Depreciation and Deferred Tax Allocation". *Journal of Accounting Research*. Autumn, pp. 262-269.

WANG, S. (1991): "The Relation Between Firm Size and Effective Tax Rates: A Test of Firms' Political success". *The Accounting Review*, Vol. 66, nº 1, January, pp. 158-169.

WISE, T.D. (1986): "A Note on Additional Evidence on the Behaviour of Deferred tax Credits". *Journal of Business Finance and Accounting*, Autumn, pp. 433-444.

ZAMORA RAMÍREZ, C. (1998): *La influencia de la contabilidad en la fiscalidad*. Tesis Doctoral. Universidad de Sevilla.

____ (2000): "Principios contables y su perspectiva fiscal". *Partida Doble*, nº 110, abril, pp. 4-9.

ZAMORA RAMÍREZ, C. y GARCÍA-AYUSO COVARSI, M. (2000): "Evidencia empírica de los factores determinantes en el reconocimiento de créditos por pérdidas fiscales". *Actualidad Financiera*. Monográfico 3^{er} trimestre, pp. 59-66.

ZAMORA RAMÍREZ, C. Y SIERRA MOLINA, G.J. (2000): "Una perspectiva crítica sobre el Marco Conceptual respecto a la contabilización del Impuesto sobre Beneficios". *Revista de Contabilidad*, Vol. 3, nº 5, enero-junio, pp. 183-209.

ZIMMERMAN, J.L. (1983): "Taxes and firm size". *Journal of Accounting and Economics*, Vol 5, nº 2, August, pp. 119-149.

