

Evolución y significatividad de las diferencias entre el resultado contable y el fiscal en las grandes empresas españolas

Julián Martínez Vargas • Gregorio Labatut Serer
Universidad de Valencia

RECIBIDO: 5 de marzo de 2007

ACEPTADO: 18 de febrero de 2008

Resumen: Este trabajo tiene por objetivo analizar la distribución y la evolución de las diferencias entre el resultado contable y la base imponible del Impuesto sobre Sociedades de las grandes empresas españolas, desde que se implantó el método del efecto impositivo hasta el año 2002, para verificar si al igual que ha ocurrido en otros países donde el método del efecto impositivo lleva aplicándose desde hace varias décadas, en España también se está produciendo una acumulación de impuestos diferidos en las Cuentas Anuales, que haga replantearse su reconocimiento total. De esta forma, el estudio se centra en la información fiscal proporcionada en las Cuentas Anuales de las empresas que forman parte del IBEX-35 ya que se trata de las más representativas por volumen de contratación de las grandes empresas cotizadas. Se analiza la composición y evolución de las diferencias permanentes, las diferencias temporales, bases imponibles negativas, etc. y también la significatividad estadística y la varianza de las diferencias entre el resultado contable y el fiscal.

Palabras clave: Método del efecto impositivo / Diferencias contabilidad-fiscalidad / Impuestos diferidos / Créditos por pérdidas a compensar.

Evolution and Significance of the Differences between Accounting and Taxable Profits in Large Spanish Companies

Abstract: The aim of this paper is to analyze the distribution and evolution of the differences between accounting and taxable profits of the large Spanish companies, since the tax effect accounting method was implanted until the year 2002, to verify if the same way happened in other countries where the tax effect method is applying from several decades ago, also in Spain an accumulation of deferred taxes is taking place in the Financial Statements that make reconsider the total recognition. Therefore, the fieldwork is focus on the fiscal information provided in the Financial Statements of the companies that are part of the IBEX-35, being these ones the highest turnover of the Spanish firms listed in the traded stocks. We have analyzed the composition and evolution of the permanent and timing differences, carryforwards tax losses, etc. and the statistical significance and variance of the differences between accounting and taxable profits too.

Key Words: Tax effect accounting method / Accounting and tax differences / Deferred tax / Carryforwards of unused tax losses credits.

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 y financiera de las empresas. Sin embargo, la década de los 90 supuso un período clave en las relaciones entre contabilidad y fiscalidad ya que supuso un punto de inflexión a partir del cual se trata de reconocer la independencia entre ambos ámbitos. No obstante, la contabilidad sigue siendo muy importante para la fiscalidad, ya que para la obtención del resultado fiscal o base imponible se toma como referencia el resultado contable, corrigiéndolo o ajustándolo a partir de los preceptos establecidos en la normativa fiscal (art. 10.3 TRLIS). Tal es así, que con la reciente reforma de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la Unión Europea (Ley 16/2007), se ha tenido

que modificar y adaptar el texto refundido de la Ley del Impuesto sobre Sociedades para incorporar la nueva terminología surgida de la “contabilidad internacional” (aplicación del valor razonable, pérdidas por deterioro, inmovilizado intangible, etc.), así como sus consecuencias en el gravamen de las empresas que, en todo caso, no debería verse afectado.

Con la reforma, se produce un cambio del modelo contable, introduciéndose un nuevo marco conceptual de la contabilidad, donde el resultado del ejercicio ya no es el principal objetivo empresarial, perdiendo protagonismo frente al concepto de gestión de activos de la empresa. En este sentido, el balance, donde se ofrece la totalidad de los activos gestionados por la empresa así como su financiación, pasa a ser la piedra angular de la información en el mundo de los negocios. Con esta nueva filosofía, la contabilización del impuesto sobre beneficios debe ajustarse a los nuevos objetivos y para ello se debe

producir un cambio importante en la forma de aplicar el método del efecto impositivo desde su versión basada en el resultado a la nueva concepción basada en el balance. Este cambio conlleva unas dificultades añadidas en la aplicación del método del efecto impositivo, ya que la mayoría de las diferencias temporales, junto con algunas otras surgidas de la diferente valoración a efectos contables y fiscales de los activos, pasivos y determinados instrumentos de patrimonio neto, se convierten en lo que ahora se denomina diferencias temporarias que son las que darán lugar a los activos y pasivos por impuesto diferido.

En cualquier caso, tenemos una serie de diferencias entre el resultado contable y el fiscal que según el método del efecto impositivo deben ser motivo de contabilización mediante el correspondiente crédito o débito fiscal en unos casos (diferencias temporales/temporarias), mientras que en otros afectarán de forma directa al gasto devengado por impuesto sobre beneficios (diferencias permanentes).

En este trabajo queremos analizar cómo se distribuyen y cómo han evolucionado las diferencias entre el resultado contable y el fiscal en las grandes empresas, desde que se implantó el método del efecto impositivo hasta el año 2002, con el objetivo fundamental de ver si al igual que ha ocurrido en otros países donde se lleva aplicando el método del efecto impositivo desde hace varias décadas, también se está produciendo en España una acumulación de impuestos diferidos que haga replantearse su reconocimiento total. Partiendo de la base de que el método del efecto impositivo empezó a aplicarse en Estados Unidos en los primeros años cuarenta por las necesidades de registrar un mayor gasto contable por el impuesto y no al contrario como se podría esperar, su puesta en práctica supuso una reducción del resultado contable y la contabilización de un pasivo fiscal (impuestos diferidos) como consecuencia del reconocimiento de un futuro pago de impuestos. En este sentido, cabe preguntarse si la puesta en práctica de esta metodología en España ha seguido esta misma tónica o por el contrario la filosofía de nuestras empresas ha ido más por la vía de aprovechar el método del efecto impositivo para reducir el gasto por el impuesto sobre sociedades y, de esta forma, mejorar el resultado contable.

Además valoraremos la significatividad estadística de estas diferencias para ver su importancia relativa o materialidad en las grandes empresas, compensándose de esta forma la complejidad y el coste de implementación de esta metodología con la obtención de información adicional útil para los usuarios en su toma de decisiones.

REVISIÓN DE LA NORMATIVA Y DE LA LITERATURA

La aplicación del método del efecto impositivo en España se introduce en el Plan General Contable de 1990 como consecuencia de la reforma de la legislación mercantil por su adaptación a las directivas comunitarias, lo que ya supuso una aproximación a la normativa internacional al respecto (NIC 12).

En la actualidad, ese proceso de armonización internacional se ha completado aprobando mediante Real Decreto un Plan General de Contabilidad y un Plan General de Contabilidad de Pymes donde se tiene en consideración las NICs/NIIFs adoptadas por los Reglamentos de la Unión Europea. En lo que a la contabilización del impuesto sobre sociedades se refiere supone acercarse a la línea marcada por el Financial Accounting Standard Board (FASB) norteamericano, a través de su SFAS 109. Así, para llevar a cabo este proceso armonizador, tendremos que pasar del método de la deuda basado en el resultado al método de la deuda basado en el balance, lo que supone un concepto más amplio de diferencias temporales que son las llamadas “diferencias temporarias”.

No obstante, la anterior normativa ya partía de una base común con ciertas complejidades que han supuesto diferentes críticas por parte de los que estudian el tema. Así, tanto la NIC 12 como el SFAS 109 obligan a reconocer todos los activos y pasivos por impuestos diferidos (asignación comprensiva o total) aunque limitando por aplicación del principio de prudencia el reconocimiento de los activos. De esta forma, los pasivos por impuestos diferidos se deben contabilizar en su totalidad pudiendo producirse una acumulación de saldos, máxime si su reversión se pospone en el tiempo.

Tratando de analizar esta circunstancia, desde finales de los años sesenta y hasta los ochenta, aparecieron una serie de trabajos en los que se analizan los estados financieros de una muestra de empresas para ver la evolución de los saldos resultantes de la aplicación del método del efecto impositivo.

Así, podemos destacar el estudio realizado por Price Waterhouse en 1967, centrado en los estados financieros de 100 empresas clientes en el período 1954-1965, concluyendo que 57 de las empresas contabilizaban diferencias con 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. En esta misma línea, otros estudios que ponen en entredicho la asignación comprensiva o total debido a que también han observado un crecimiento continuado de los impuestos diferidos por encima de otros elementos patrimoniales, cuestionando por tanto 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 Fazzi (1984), Wise (1986) y Jeter y Chaney (1988). Sus trabajos se han centrado mayoritariamente en Estados Unidos aunque también los hay de Canadá y Nueva Zelanda, manteniendo que 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, este tipo de trabajos se empezó a realizar recientemente, teniendo en muchos casos un marcado carácter local. Así, Martínez y Labatut (1997) en un estudio sobre empresas de la Comunidad Valenciana para los años 1991-93, encontraron que los saldos de impuestos diferi-

dos 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.

Similares características tiene el trabajo de Alcarria (1997) que 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”. Centrándose en los ejercicios comprendidos entre 1991 y 1999 y en las cuentas individuales de estas empresas, el estudio 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, entre otras cuestiones.

Finalmente, Gallego (2005) analiza la reversión de las diferencias temporales en las empresas cotizadas españolas para el período 1996-98 por sectores de actividad. En el período considerado para la muestra, el número de diferencias temporales negativas revertidas era menor que el de las positivas. La autora sugiere aplicar la asignación parcial, seleccionando aquellas diferencias que van a revertir en un momento dado

del tiempo, considerándolas como permanentes en caso contrario.

En relación con nuestro estudio, también debemos hacer referencia a otro tipo de trabajos que ponen en duda la utilidad de la información adicional que proporciona el método del efecto impositivo, recomendando el método de la cuota a pagar. Autores como Karlinsky (1983) y Smith y Skousen (1987) consideran que esta información es mínima y otros como Volkan y Rue (1980) consideran que el coste de implementación del método resulta excesivo especialmente para las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, este tipo de trabajos todavía no se han realizado en España.

Dados estos antecedentes, resulta interesante comprobar que ha sucedido en España desde que se implantó el método del efecto impositivo en 1990 en las grandes empresas, que son las que cuentan con los mejores medios, tienen que presentar una información financiera más detallada y son en las que deben concurrir las mayores diferencias tanto en número como en cantidad.

OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Desde que se empezó a aplicar el método del efecto impositivo en España, muchas han sido las críticas que ha recibido debido a su complejidad por parte, sobre todo, de las pequeñas y medianas empresas que son las que cuentan con peores medios. Esta complejidad se deriva del hecho de tener que contabilizar algunas de las diferencias (temporales) entre el resultado contable y el fiscal o base imponible, obteniendo una información contable-fiscal adicional que se reflejaría en los estados contables y que justificaría esta metodología con respecto a otra mucho más sencilla como es contabilizar el gasto por el impuesto según la cuota a pagar.

Así, dados los antecedentes de otros países donde se viene aplicando el método del efecto impositivo desde hace varias décadas, en este trabajo queremos determinar si también se puede estar produciendo una acumulación de impuestos diferidos que haga replantearse un reconocimiento parcial de estas diferencias, lo que supondría un acercamiento al método de la cuota a pagar.

Además, queremos ver como han evolucionado estas diferencias entre el resultado contable y el fiscal desde que se implantó el método del efecto impositivo hasta fechas recientes tratando de establecer si han sido significativas tanto en el período globalmente considerado como en cada uno de los ejercicios, justificando de esta forma el método del efecto impositivo frente al de la cuota a pagar. Si en las grandes empresas, que son en las que se centra este estudio, las diferencias fuesen poco significativas poniéndose en duda el valor añadido del método del efecto impositivo con respecto al de la cuota a pagar, entonces deberíamos aceptar como válido este último método por su mayor sencillez, al menos en las pequeñas y medianas empresas.

METODOLOGÍA

MUESTRA

La información necesaria la hemos obtenido de las Cuentas Anuales individuales de las empresas, sobre todo de la Memoria en su 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, el estudio se ha dirigido hacia las grandes empresas, teniendo en cuenta además, que en el caso de producirse diferencias importantes entre los ámbitos contable y fiscal, es en este tipo de empresas donde serán más relevantes.

Así, 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, que nos ha proporcionado sus Estados Contables completos, auditados y depositados en el Registro Mercantil.

Sin embargo, teniendo en cuenta que la información presentada en relación 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, circunstancia que, evidentemente, limita aún más el número de empresas a considerar, por lo que se han seleccionado como representativas de las grandes empresas a las que va dirigido el estudio las que forman parte del Índice Ibex-35, que además de ser las de mayor volumen de negociación en nuestro mercado de capitales, contribuyen de forma destacada a la recaudación por Impuesto sobre Sociedades de la Hacienda Pública.

El período analizado es el comprendido entre 1990 y 2002 y, dado que las empresas que integran el IBEX-35 no son siempre las mismas, finalmente hemos optado por las que han formado parte de este índice en alguno de los tres últimos años considerados en el estudio. Así, las empresas objeto de estudio han sido 43 donde, a diferencia de otros estudios realizados en este campo, están incluidas también las entidades financieras. El número total de datos asciende a 461, oscilando por años entre los 29 del año que menos y los 43 de los años en que se dispone de información de todas las empresas.

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.

En un futuro, cuando dispongamos de información contable donde se haya aplicado el método del efecto impositivo basado en el balance (normativa internacional), los créditos y débitos fiscales (activos y pasivos por impuesto diferido) aparecerán en el balance en una partida individual dentro del activo/pasivo no corriente, lo que facilitará mucho la realización de este tipo de estudios, ya que se podrán obtener sus saldos por medio de las bases de datos habitualmente utilizadas, pudiendo además ampliar la muestra considerablemente a la vez que obtener una mejor aproximación de la presión fiscal de las empresas a partir del impuesto pagado o corriente y no sólo del impuesto devengado contablemente, como

se ha venido haciendo hasta ahora en la mayoría de los estudios. Sin embargo, también debemos tener en cuenta que, para contar con una buena serie temporal de datos, tendremos que esperar algún tiempo, si bien, los grupos cotizados de empresas ya vienen aplicando la normativa internacional desde el año 2005.

VARIABLES

En una primera aproximación vamos a distinguir los siguientes tipos de diferencias entre el resultado contable y el fiscal o base imponible:

- 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 (T-C).

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 referimos 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.

De todos estos tipo de diferencias, las temporales son las que 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. Estas diferencias son, por tanto, las que nos harán distinguir entre el gasto por impuesto y el impuesto a pagar, justificando el método del efecto impositivo frente al de la cuota a pagar en la medida en que sean significativas. Así, 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 cero.

Por lo tanto, a la hora de valorar la significatividad de las diferencias contabilizadas como créditos y débitos fiscales las variables que vamos a comparar serán:

- *El impuesto devengado* (DEV): gasto por impuesto sobre beneficios contabilizado que según el método del efecto impositivo tiene en cuenta las diferencias entre el resultado contable y el fiscal.
- *El impuesto pagado* (PAG): cantidad pagada por la empresa en concepto de impuesto sobre beneficios en cada ejercicio pero, en el caso de no pagar, nos podrá indicar con signo negativo la cantidad a recuperar en el futuro por bases imponibles negativas (en el caso de que la empresa haya optado por la contabilización del crédito) o por deducciones aplicadas por el grupo fiscal, aun teniendo la base imponible propia negativa. Su comparación con el impuesto devengado nos va a propor-

cionar *la mejor valoración* de las diferencias contabilizadas como impuestos anticipados y diferidos al aplicar el método del efecto impositivo.

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. 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 casos¹.

TIPOS DE ANÁLISIS

El estudio empírico se llevará a cabo mediante la realización de dos tipos de análisis:

- Un análisis de tipo descriptivo donde veremos la distribución de todos los tipos de diferencias a lo largo del período 1990-2002, centrándonos a continuación en aquellas diferencias que han supuesto la contabilización de impuestos anticipados y diferidos, evaluando su efecto global acumulado, teniendo en cuenta que son estas diferencias las que marcan la verdadera diferencia entre el método del efecto impositivo y el de la cuota a pagar.
- Un análisis estadístico de significatividad de las diferencias, donde realizaremos la comparación entre el impuesto devengado y el pagado a lo largo del período 1990-2002, utilizando 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. Para dar una mayor robustez a los resultados obtenidos, completaremos el estudio

con la realización de la prueba no paramétrica de Wilcoxon, equivalente a la anterior cuando no se cumplen los supuestos de normalidad y homocedasticidad. Además, realizaremos un análisis de la varianza de las diferencias (ANOVA), prueba paramétrica que tiene 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.

El nivel de confianza con el que realizaremos todas las pruebas estadísticas será del 95% lo que supone utilizar un nivel de significación del 5%.

HIPÓTESIS A CONTRASTAR

En el estudio estadístico, las dos hipótesis nulas que van a ser objeto de contraste son las siguientes:

- $H_{0(1)}$: *No existen diferencias significativas entre los impuestos pagados y los devengados en el período 1990-2002.*
- $H_{0(2)}$: *No existen diferencias significativas entre los impuestos pagados y los devengados por años.*

Si se acepta la primera hipótesis nula querrá decir que no hay una acumulación de impuestos anticipado ni diferidos, lo que entraría en la lógica de la pragmática del método del efecto impositivo, mientras que si se acepta la segunda hipótesis nula se pondría en duda la relevancia del método del efecto impositivo frente al de la cuota a pagar.

RESULTADOS OBTENIDOS

ANÁLISIS DESCRIPTIVO

Distribución de las diferencias

Los datos de distribución de las diferencias entre el resultado contable y el resultado fiscal o base imponible nos los proporciona la tabla 1.

Para valorar estas diferencias, de momento, vamos a considerar solamente las totales que aparecen al final de la tabla, ya que para analizar el detalle de las diferencias vamos a depurar los datos de esta tabla eliminando aquellas empresas que no han especificado claramente las diferencias originadas y las revertidas, compensándolas en muchas ocasiones.

Evolución de las diferencias globales

Para empezar con el análisis de las diferencias, vamos a ver cómo ha evolucionado su composición, desde que se empezó a aplicar el método del efecto impositivo hasta los últimos años considerados. En los gráficos 1 y 2 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 su distribución en los datos de la tabla 1, 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 desaparecen las diferencias por esta causa.

Tabla 1.- Distribución de las diferencias por períodos (en millones de ptas.)

DIFERENCIAS	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%	1996	%
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	6,8	-122.176	20,0	-70.485	10,4	-33.306	5,3
PERMANENT+IMP. ANTIC	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-IMP. ANTIC	-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 CONTABILIZADAS	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-COMPENS. NO CONT.	-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
TEMPOR.+REVERTIDAS	-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
TEMPOR.-REVERTIDAS	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-EJERCIC. CONTABIL.	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 ANTER. CONTABIL	-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 PERMANENTES +	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 PERMANENTES-	-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 TEMPORALES +	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0	0,0	0	0,0	
T-C TEMPORALES -	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 TEMPOR.+REVERT.	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
T-C TEMPOR.-REVERT.	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	
TOTAL PERM ERICTAS	-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
TOTAL PERMAN 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
TOTAL TEMPORALES ²	-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
TOTAL TRIBUT. 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

DIFERENCIAS	1997	%	1998	%	1999	%	2000	%	2001	%	2002	%
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+IMP. ANTIC	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-IMP. ANTIC	-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 CONTABILIZADAS	1.347	0,2	4.032	0,3	0	0,0	6.466	0,3	31.414	1,0	375.630	7,1
BI-COMPENS. NO CONT.	-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
TEMPOR.+REVERTIDAS	-145.752	19,3	-122.365	8,3	-144.751	9,3	-232.525	12,2	-187.055	6,0	-280.826	5,3
TEMPOR.-REVERTIDAS	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-EJERCIC. CONTABIL.	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 ANTER. CONTABIL	-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 PERMANENTES +	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 PERMANENTES-	-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 TEMPORALES +	65	0,0	268	0,0	1.453	0,1	3.459	0,2	10.932	0,4	22.036	0,4
T-C TEMPORALES -	0	0,0	-367	0,0	-1.187	0,1	-1.747	0,1	-1.191	0,0	-4.877	0,1
T-C TEMPOR.+REVERT.	-2.618	0,3	0	0,0	-172	0,0	-1.453	0,1	-14	0,0	0	0,0
T-C TEMPOR.-REVERT.	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	
TOTAL PERM ERICTAS	-93.843	17,5	-43.789	8,7	20.961	19,6	74.950	22,1	-79.949	16,4	428.935	17,4
TOTAL PERMAN 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
TOTAL TEMPORALES	-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
TOTAL TRIBUT. 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

Gráfico 1.- Distribución diferencias. Período 1990-1992

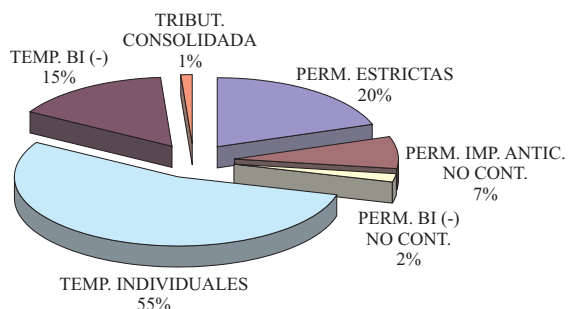
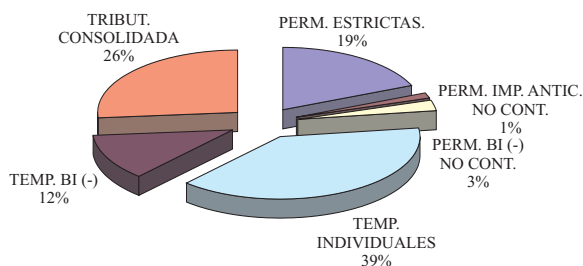
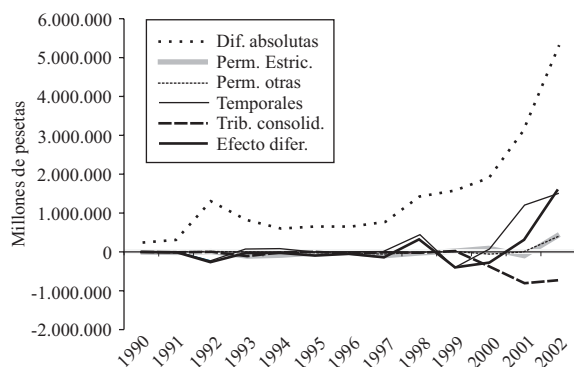


Gráfico 2.- Distribución diferencias. Período 1999-2002



Para analizar la evolución de las diferencias a lo largo de todo el período considerado nos vamos a apoyar en el gráfico 3.

Gráfico 3.- Evolución anual de las diferencias



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 las diferencias como consecuencia de la aplicación del método del efecto impositivo y, en ese sentido, los datos tienen que ser considerados en sus valores correctos. 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 a 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 reinver-

sión 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 la tabla 2, cuyos resultados vemos en la tabla 3.

Para una mejor visión e interpretación de estos resultados procedemos a su representación en el gráfico 4.

Con esta visión relativa de las diferencias se confirma la tendencia puesta de manifiesto en el gráfico 3 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 a destacar 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 ob-

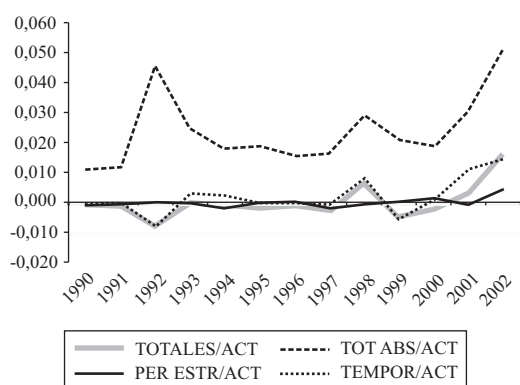
Tabla 2.- Ratios de diferencias en relación al activo

1	DIFERENCIAS TOTALES	N: Diferencias totales D: Activo
2	DIFERENCIAS TOTALES ABSOLUTAS	N: Diferencias totales absolutas D: Activo
3	DIFERENCIAS PERMANENTES ERICTAS	N: Diferencias permanentes estrictas D: Activo
4	DIFERENCIAS TEMPORALES	N: Diferencias temporales (indiv. + BI-) D: Activo

Tabla 3.- Diferencias en relación al activo

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
1. DIFER. TOT/ACT	-0,00082	-0,00079	-0,00825	-0,00038	-0,00081	-0,00222	-0,00129
2. DIFER TOT ABS/ACT	0,01107	0,01180	0,04516	0,02501	0,01802	0,01880	0,01538
3. DIFER PER ESTR/ACT	-0,00119	-0,00135	-0,00040	-0,00093	-0,00256	-0,00046	-0,00023
4. DIFR TEMP/ACT	0,00000	-0,00020	-0,00792	0,00309	0,00206	-0,00012	0,00007

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
1. DIFER. TOT/ACT	-0,00302	0,00680	-0,00534	-0,00267	0,00314	0,01498
2. DIFER TOT ABS/ACT	0,01647	0,02936	0,02137	0,01934	0,02986	0,05079
3. DIFER PER ESTR/ACT	-0,00204	-0,00087	0,00029	0,00076	-0,00077	0,00414
4. DIFR TEMP/ACT	-0,00071	0,00826	-0,00554	0,00090	0,01136	0,01386

Gráfico 4.- Ratios de diferencias en relación al activo

servamos su detalle en la tabla 1, podemos apreciar como además de producirse un incremento de las diferencias temporales individuales, destaca el incremento de las bases imponibles negativas contabilizadas. 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 (con un plazo de compensación fiscal entonces de tan sólo 5 años). 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.

- 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.
- 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 las 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.

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 sido más o menos correcta, 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. De esta forma, de los 451 datos disponibles en principio, después de esta depuración nos han quedado 333, lo que supone una pérdida del 26%.

La distribución de las diferencias por años ha quedado ahora recogida en la tabla 4 donde, después de depurar 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.

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 5 podemos ver cuál ha sido la evolución de los impuestos anticipados y de los

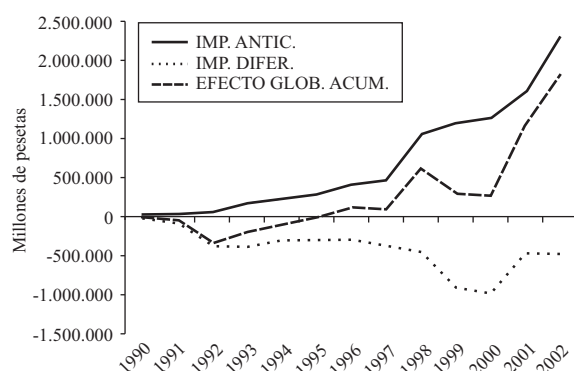
impuestos diferidos a lo largo del período analizado, así como el efecto global de estas diferencias en cada ejercicio y su efecto global acumulado.

Para una mejor apreciación de estos datos, en el gráfico 5 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. Hasta ese año, el efecto de los activos y pasivos fiscales mantenía 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 puedan 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 continuamente 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 correspondientes impuestos.

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. En este sentido, ya se apreciaba este posible efecto en el trabajo de Fernández Rodríguez (2001) sobre grandes empresas cotizadas en la Bolsa de Madrid, donde se establece también que las diferencias temporales originadas en el ejercicio, tanto positivas como negativas, aumentan tras la reforma, siendo el crecimiento mayor para las primeras. De la misma forma, Ribas (2003), tomando igualmente datos individuales de empresas cotizadas, en sus conclusiones también no habla de un crecimiento importante de las diferencias temporales positivas, siendo el importe de las reversiones netamente inferior.

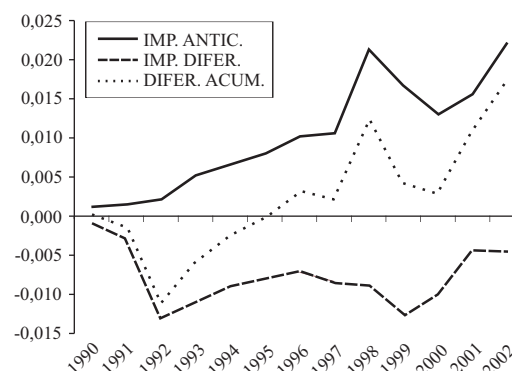
Gráfico 5.- Evolución de los impuestos anticipados y diferidos por años

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 6, siendo sus valores los de la tabla 7.

Bajo esta nueva perspectiva que nos proporciona la representación de estos ratios en el gráfico 6, se confirman las apreciaciones generales

que hemos hecho anteriormente, pero ahora podemos matizar algunas cuestiones.

Gráfico 6.- Evolución anual de los impuestos anticipados y diferidos en comparación con el activo

Así, podemos destacar dos momentos puntuales de incremento de los impuestos diferidos, el año 1992 y el año 1999, en los que representaron más del 1% del total del activo. Pero en ningún caso estos 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 realiza-

Tabla 6.- Ratios sobre impuestos anticipados y diferidos en relación activo

5	EVOLUCIÓN IMP. ANTICIPADOS	N: Impuestos anticipados acumulados D: Activo
6	EVOLUCIÓN IMP. DIFERIDOS	N: Impuestos diferidos acumulados D: Activo
7	DIFERENCIAS ACUMULADAS	N: Efecto global acumulado difer. tempor. D: Activo

Tabla 7.- Evolución impuestos anticipados y diferidos en relación al activo

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
5. IMP. ANTICIPADOS	0,00107	0,00143	0,00210	0,00515	0,00664	0,00807	0,01019
6. IMP. DIFERIDOS	-0,00093	-0,00274	-0,01305	-0,01099	-0,00903	-0,00806	-0,00717
7. DIFER. ACUMUL.	0,00014	-0,00130	-0,01096	-0,00584	-0,00239	0,00000	0,00302

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
5. IMP. ANTICIPADOS	0,01053	0,02129	0,01659	0,01296	0,01550	0,02173
6. IMP. DIFERIDOS	-0,00835	-0,00881	-0,01240	-0,01006	-0,00447	-0,00455
7. DIFER. ACUMUL.	0,00218	0,01247	0,00419	0,00290	0,01103	0,01719

dos. En el año 1996 los impuestos anticipados ya suponían más del 1% de los activos, superando el 2% en 2002.

Finalmente, 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.

ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Prueba T de Student en las diferencias globales

En este apartado realizaremos la prueba T a las diferencias entre PAG y DEV, teniendo en cuenta que son las que trascienden en la contabilidad a modo de créditos y débitos fiscales. Además, tratando de reforzar las conclusiones obtenidas, también vamos a manejar los respectivos ratios de estas magnitudes en relación al activo.

Ahora, la hipótesis nula o de partida sería la siguiente:

- H_0 : No hay diferencias significativas entre el impuesto pagado definido por PAG y el impuesto devengado (DEV) en el período 1990-2002.

La prueba T de Student nos proporciona los resultados mostrados en las tablas 8 y 9 entre los que podemos destacar 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 0,76% 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 820,75 millones de pesetas (0,083% del activo) como diferencias global negativa y los 1.579,78 millones de pesetas (0,101% del activo) como diferencia global positiva, confirmándose la supremacía de las diferencias positivas, tal y como se puso de manifiesto en el estudio descriptivo.

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 pueden hacer 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

Tabla 8.- Estadísticos de PAG y DEV en el período 1990-2002

	MEDIA	N	DESVIACIÓN TÍP.	ERROR TÍP. DE LA MEDIA
PAG.	2.848,679	457	15.511,0264	725,5752
DEV.	2.469,165	457	19.403,9932	907,6805
PAG/ACTIVO	0,0076236	457	0,02191254	0,00102503
DEV/ACTIVO	0,0075304	457	0,02235785	0,00104586

Tabla 9.- Prueba T entre PAG y DEV en el período 1990-2002

	MEDIA	DES. TÍP.	ERROR TÍP. DE LA MEDIA	95% INTERVALO DE CONFIANZA PARA LA DIFERENCIA		t	gl	Sig.
				Inferior	Superior			
PAG - DEV	379,514	13.056,67	610,765	-820,75	1.579,78	0,621	456	0,535
PAG/ACTIVO - DEV/ACTIVO	0,000093	0,010016	0,000469	-0,00083	0,001014	0,199	456	0,842

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.

Prueba de Wilcoxon en las diferencias globales

La prueba no paramétrica de Wilcoxon aplicada a las diferencias entre PAG y DEV, tanto en sus verdaderas cantidades, como a las diferencias de las proporciones respecto al activo, nos proporciona los resultados expuestos en la tabla 10.

Tabla 10.- Resultados prueba de Wilcoxon para PAG y DEV

ESTADÍSTICOS DE CONTRASTE (c)	PAG - DEV	PAG/ACTIVO-DEV/ /ACTIVO
Z	-0,062(a)	-1,140(b)
Sig. asintót. (bilateral)	0,951	0,254

(a) Basado en los rangos positivos; (b) Basado en los rangos negativos; (c) 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 PAG y DEV no difieren significativamente.

Análisis de la significatividad de las diferencias por años

En primer lugar, presentamos la tabla 11 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 12 nos proporciona los estadísticos relacionados con la T de Student para las pruebas paramétricas, y la Z de Wilcoxon para las pruebas no paramétricas.

En este caso, la hipótesis nula a contrastar sería:

- H_0 : No hay diferencias significativas entre los impuestos pagados y los impuestos devengados en cada uno de los ejercicios considerados.

Como podemos observar en los valores de significatividad de la tabla 12, 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. También parecen importantes pero sin llegar a ser significativas las diferencias de 1998 y 1999, sobre todo este último año al relativizar las diferencias en proporción al activo.

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 a la reversión en masa de las diferencias negativas de ejercicios anteriores para aprovechar ese año 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.

Análisis de la varianza de las diferencias por años

Para finalizar el estudio sobre la evolución de las diferencias, analizamos la varianza de las diferencias entre los distintos años considerados, siendo en este caso la hipótesis nula contrastada la siguiente:

- H_0 : La media de las diferencias entre el impuesto devengado y el pagado no varía significativamente de un año a otro en el período 1990-2002.

Los resultados más destacados para este análisis nos los presentan las tablas 13,14 y 15.

Tabla 11.- Estadísticos descriptivos de PAG y DEV por años

		MEDIA	N	DESV. TÍP.	ERROR TÍP.MED.	CORRELACIÓN
1990	PAG	4.547,67	29	7.581,34	1.407,82	0,959
	DEV	4.843,11	29	8.570,38	1.591,48	
	PAG/ACTIVO	0,00983	29	0,01355	0,00252	0,830
	DEV/ACTIVO	0,00962	29	0,01345	0,00250	
1991	PAG	4.658,54	31	8.708,31	1.564,06	0,979
	DEV	5.229,85	31	9.475,92	1.701,92	
	PAG/ACTIVO	0,00901	31	0,01286	0,00231	0,939
	DEV/ACTIVO	0,00889	31	0,01238	0,00222	
1992	PAG	1.161,87	31	10.488,56	1.883,80	0,363
	DEV	5.963,53	31	9.959,24	1.788,73	
	PAG/ACTIVO	-0,00111	31	0,03477	0,00624	0,956
	DEV/ACTIVO	0,00374	31	0,03396	0,00610	
1993	PAG	5.234,39	31	10.321,53	1.853,80	0,802
	DEV	5.581,66	31	12.047,91	2.163,87	
	PAG/ACTIVO	0,00300	31	0,02895	0,00520	0,900
	DEV/ACTIVO	0,00418	31	0,02825	0,00507	
1994	PAG	6.481,48	30	10.412,56	1.901,06	0,946
	DEV	5.955,91	30	9.220,91	1.683,50	
	PAG/ACTIVO	0,01030	30	0,01178	0,00215	0,943
	DEV/ACTIVO	0,01046	30	0,01152	0,00210	
1995	PAG	7.200,40	29	11.499,05	2.135,32	0,876
	DEV	6.618,94	29	9.646,92	1.791,39	
	PAG/ACTIVO	0,01216	29	0,01581	0,00294	0,973
	DEV/ACTIVO	0,01213	29	0,01597	0,00296	
1996	PAG	6.106,94	34	10.557,15	1.810,54	0,842
	DEV	5.970,64	34	10.251,32	1.758,09	
	PAG/ACTIVO	0,01378	34	0,01976	0,00339	0,962
	DEV/ACTIVO	0,01339	34	0,01841	0,00316	
1997	PAG	4.102,27	36	8.744,26	1.443,90	0,902
	DEV	4.823,26	36	8.250,97	1.457,38	
	PAG/ACTIVO	0,01189	36	0,02354	0,00392	0,956
	DEV/ACTIVO	0,01350	36	0,02208	0,00368	
1998	PAG	3.806,60	39	10.898,10	1.745,09	-0,158
	DEV	-222,29	39	26.266,68	4.206,03	
	PAG/ACTIVO	0,01200	39	0,02075	0,00332	0,908
	DEV/ACTIVO	0,01092	39	0,02014	0,00322	
1999	PAG	4.194,69	41	12.037,86	1.880,00	0,710
	DEV	7.936,00	41	16.871,72	2.634,92	
	PAG/ACTIVO	0,01094	41	0,02408	0,00376	0,851
	DEV/ACTIVO	0,01423	41	0,02686	0,00420	
2000	PAG	1.268,62	42	11.883,95	1.833,73	0,931
	DEV	1.883,09	42	13.411,69	2.069,47	
	PAG/ACTIVO	0,00705	42	0,02001	0,00309	0,960
	DEV/ACTIVO	0,00565	42	0,01949	0,00301	
2001	PAG	1.151,06	43	13.750,92	2.097,00	0,488
	DEV	-6.678,87	43	19.307,31	2.944,34	
	PAG/ACTIVO	0,00340	43	0,02001	0,00305	0,795
	DEV/ACTIVO	-0,00332	43	0,02194	0,00335	
2002	PAG	-8.646,98	41	36.917,91	5.756,91	0,927
	DEV	-9.461,91	41	43.167,34	6.741,61	
	PAG/ACTIVO	-0,00226	41	0,02220	0,00347	0,818
	DEV/ACTIVO	-0,00108	41	0,02521	0,00394	

Tabla 12.- Pruebas paramétricas y no paramétricas para PAG y DEV por años

		PARAMÉTRICAS						NO PARAM.		
		Media	Desv. típ.	Error típ	95% Inter. confianza		T	Sig.	Z	Sig.
					Inferior	Superior				
1990	PAG - DEV	-295,44	2.514,09	466,85	-1.251,75	660,86	-0,633	0,532	-1,372	0,170
	PAG/ACT - DEV/ACT	0,00021	0,00788	0,00146	-0,00279	0,00320	0,141	0,889	-1,372	0,170
1991	PAG - DEV	-571,31	2.008,32	360,71	-1.307,97	165,35	-1,584	0,124	-0,991	0,322
	PAG/ACT - DEV/ACT	0,00013	0,00445	0,00080	-0,00151	0,00176	0,159	0,875	-0,017	0,986
1992	PAG - DEV	-4.801,65	11.550,67	2.074,56	-9.038,47	-564,83	-2,315	0,028	-3,057	0,002
	PAG/ACT - DEV/ACT	-0,00485	0,01017	0,00183	-0,00858	-0,00112	-2,655	0,013	-2,857	0,004
1993	PAG - DEV	-347,28	7.219,42	1.296,74	-2.995,57	2.301,01	-0,268	0,791	-1,251	0,211
	PAG/ACT - DEV/ACT	-0,00080	0,01284	0,00231	-0,00391	0,00551	0,348	0,731	-1,413	0,158
1994	PAG - DEV	525,57	3.425,55	625,42	-753,55	1.804,69	0,840	0,408	-0,114	0,909
	PAG/ACT - DEV/ACT	-0,00015	0,00393	0,00072	-0,00162	0,00131	-0,213	0,833	-0,165	0,869
1995	PAG - DEV	581,46	5.563,85	1.033,18	-1.534,92	2.697,83	0,563	0,578	-0,314	0,753
	PAG/ACT - DEV/ACT	0,000035	0,00373	0,00069	-0,00138	0,00145	0,052	0,959	-0,286	0,775
1996	PAG - DEV	136,30	5.861,20	1.005,19	-1.908,77	2.181,37	0,136	0,893	-0,681	0,496
	PAG/ACT - DEV/ACT	0,00038	0,00546	0,00094	-0,00152	0,00229	0,411	0,684	-0,162	0,871
1997	PAG - DEV	-720,98	3.789,74	631,62	-2.003,25	561,28	-1,141	0,261	-1,328	0,184
	PAG/ACT - DEV/ACT	-0,00161	0,00689	0,00115	-0,00394	0,00072	-1,402	0,170	-1,664	0,096
1998	PAG - DEV	4.028,89	29.985,34	4.801,50	-5.691,24	13.749,01	0,839	0,407	-0,204	0,838
	PAG/ACT - DEV/ACT	0,00108	0,00877	0,00140	-0,00176	0,00393	0,772	0,445	-0,220	0,826
1999	PAG - DEV	-3.741,30	11.884,52	1.856,05	-7.492,52	9,92	-2,016	0,051	-1,849	0,064
	PAG/ACT - DEV/ACT	-0,00330	0,01415	0,00221	-0,00777	0,00117	-1,493	0,143	-1,196	0,232
2000	PAG - DEV	-614,46	4.946,97	763,33	-2.156,05	927,12	-0,805	0,425	-0,515	0,607
	PAG/ACT - DEV/ACT	0,00140	0,00562	0,00087	-0,00035	0,00315	1,615	0,114	-1,588	0,112
2001	PAG - DEV	7.829,93	17.406,34	2.654,44	2.473,05	13.186,81	2,950	0,005	-3,602	0,000
	PAG/ACT - DEV/ACT	0,00672	0,01357	0,00207	0,00254	0,01089	3,248	0,002	-3,871	0,000
2002	PAG - DEV	814,93	16.504,39	2.577,55	-4.394,50	6.024,36	0,316	0,754	-0,181	0,856
	PAG/ACT - DEV/ACT	-0,00117	0,01460	0,00228	-0,00578	0,00343	-0,516	0,609	-0,154	0,878

Tabla 13.- Prueba de homogeneidad de varianzas en las diferencias

	Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
DIFER. REAL	3,269	12	444	0,000
DIFER. REAL/ACTIVO	2,560	12	444	0,003

Tabla 14.- ANOVA de las diferencias reales y en relación al activo

		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
DIFER. REAL	Inter-grupos	4569059467,523	12	380754955,627	2,281	0,008
	Intra-grupos	74116276103,638	444	166928549,783		
	Total	78685335571,161	456			
DIFER. REAL/ACTIVO	Inter-grupos	34,196	12	2,850	2,955	0,001
	Intra-grupos	428,209	444	0,964		
	Total	462,405	456			

Tabla 15.- Pruebas robustas de igualdad de medias para las diferencias

		Estadístico	gl1	gl2	Sig.
DIFER. REAL	Brown-Forsythe	2,549	12	142,976	0,004
DIFER. REAL/ACTIVO	Brown-Forsythe	3,168	12	287,560	0,000

Según el estadístico de Levene, hay heterocedasticidad 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 (tabla 14), como si el estadístico utilizado es el de Brown-Forsythe (tabla 15), 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 más significativas, lo que queda resumido en las tablas 16 y 17.

Tabla 16.- 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 17.- Significatividad de las difer. 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	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.

CONCLUSIONES

Salvo circunstancias excepcionales, en principio podemos establecer que en las grandes empresas del Ibex-35 el efecto global de las diferencias ha sido negativo a lo largo del período 1990-2002, siendo cuantitativamente menos importante en los primeros años. Exceptuando lo ocurrido en el ejercicio 1992, las diferencias entre el resultado contable y el fiscal empiezan a ser importantes 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.

Así, 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.

También hemos podido ver como las empresas cuya información sobre su situación fiscal no es muy acertada, tienen un claro sesgo hacia la contabilización de diferencias negativas y que 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.

Por otro lado, podemos destacar que, 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. Resulta curioso como “la contabilización del efecto impositivo nace por el pasivo” (García-Olmedo, 2001, p. 724) en Estados Unidos ante la necesidad de contabilizar un mayor gasto contable por el impuesto, de ahí la tendencia a acumular impuestos diferidos, mientras que en España la tendencia es acumular impuestos anticipados, reduciendo el gasto devengado y de esta forma mejorando el resultado después de impuestos.

Teniendo en cuenta que con la excepción de los ejercicios 1992 y 2001, en líneas generales no se han producido diferencias significativas entre el impuesto devengado y el impuesto pagado en las grandes empresas, la normativa contable debería ser más condescendiente con las pequeñas y medianas empresas, dando por bueno el método de la cuota a pagar y/o más exigente con aquellas empresas con mejores recursos en lo que a la correcta aplicación del efecto impositivo se refiere. Con el enfoque basado en el balance que propone la normativa internacional aumenta el grado de dificultad de esta metodología, cuando gran parte de las empresas todavía no han superado el enfoque basado en el resultado. No obstante, parece que la nueva normativa contable ha sido consciente de las dificultades añadidas de esta nueva forma de aplicar el método del efecto impositivo a partir de la comparación de los balances contables y fiscales de las empresas, por lo que propone como alternativa un método abreviado para la obtención del im-

puesto devengado cuando todas las diferencias entre el resultado contable y la base imponible hayan sido de las anteriormente denominadas temporales. Además, se reconoce de forma explícita la posibilidad de contabilizar como gasto por impuesto la cuota a pagar en el caso de que se trate de empresas de muy reducida dimensión (microempresas).

NOTAS

1. Deducciones = $(B^{\circ} \text{ antes de impuestos} \pm \text{diferencias permanentes}) \times 0,35 - \text{impuesto devengado}$.
2. Incluyen las temporales individuales y las temporales por bases imponibles negativas contabilizadas
3. Incluyen las temporales individuales y las temporales por bases imponibles negativas contabilizadas

BIBLIOGRAFÍA

- 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.
- BEECHY, T.H. (1981): “Impact of Deferred Taxes on Net Income”, *Annual Conference of the Canadian Academic Accounting Association*, pp. 150-160.
- BUCKLEY, J.W. (1972): *Income Tax Allocation: An Inquiry Into Problems of Methodology and Estimation*. New York: Financial Executives Research Foundation.
- CAWSEY, T.F.; DIPCHANG, C.R.; LAIKEN, S.N.; PROUT, H.W. (1973): “Are Deferred Tax Credits Necessary?”, *Cost and Management*, (May-June), pp. 7-12.
- DAVIDSON, S.; KIRSCH, R.; PALAST, G. (1981): “Utilities, Accelerated Depreciation and Income Tax Allocation: An Empirical Study”, *Public Utilities Fortnightly*, vol. 108, (July), pp. 42-45.
- DAVIDSON, S.; SKELTON, L.; WEIL, R.L. (1977): “A Controversy Over the Expected Behavior of Deferred Tax Credits”, *The Journal of Accountancy*, (abril), pp. 53-59.
- DIRKSEN, C.; CHEW JR., M.C. (1980): “Deferred Taxes. Changes Over Time”, *Annual Conference of the Canadian Academic Accounting Association*, pp. 92-99.
- DRUMMOND, C.S.; WIGLE, S.L. (1981): “Let’s Stop Taking Comprehensive Tax Allocation for Granted”, *CA Magazine*, (October), pp. 56-61.

- FERNÁNDEZ RODRÍGUEZ, 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.
- GALLEGO ÁLVAREZ, I.; GALENDE DEL CANTO, J. (1996): "Un análisis empírico de las diferencias entre el resultado contable y el fiscal por sectores de actividad", *Actualidad Financiera*, (enero), pp. 125-136.
- GALLEGO, I. (2005): "The Application of the Interperiod Tax Allocation Method in the Spanish Firms: Analisis of Reversed Temporary Differences", *Managerial Auditing Journal*, vol. 20, núm. 2, pp. 145-170.
- GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, R. (2001): "Los orígenes de la contabilización de los tributos diferidos", *Técnica Contable*, vol. 53, núm. 634, (octubre), pp. 705-726.
- HERRING, H.C.; JACOBS, F.A. (1976): "The Expected Behavior of Deferred Tax Credits", *The Journal of Accounting*, (August), pp. 52-56.
- JETER, D.C.; CHANEY, P.K. (1988): "A Financial Statement Analysis Approach to Deferred Taxes", *Accounting Horizons*, (December), pp. 41-49.
- KARLINSKY, S.S. (1983): "New Tax Law on Corporate Financial Reporting", *Journal of Accounting and Auditing and Finance*, (Winter), pp. 65-76.
- LANTZ, K.W.; SNYIR, A.G.; WILLIAMS, J.J. (1977): "A Controversy Over the Expected Behavior of Deferred Tax Credits", *The Journal of Accountancy*, (abril), pp. 53-59.
- ESPAÑA (2007): *Ley 16/2007, de 4 de julio, de reforma y adaptación de la legislación mercantil en materia contable para su armonización internacional con base en la normativa de la Unión Europea*.
- ESPAÑA (1995): *Ley 43/1995, de 27 de diciembre, del impuesto sobre sociedades*.
- LÓPEZ HERRERA, D.; 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.
- MARTÍNEZ VARGAS, J.; LABATUT SERER, G. (1997): "La contabilización del impuesto sobre sociedades: un estudio empírico de su aplicación en la empresa valenciana", *Actualidad Financiera*, (julio), pp. 37-45; agosto, pp. 13-27).
- MATA MELO, J.; PRIETO MORENO, B.; PEÑA GUTIÉRREZ, A. DE LA; 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.
- MCCEE, R.W. (1984): "Accounting for Income Taxes", *National Assotiation of Accountants*, pp. 224-228. Montvale, NJ.
- PRICE WATERHOUSE (1967): "Is Generally Accepted Accounting for Income Taxes Possibly Misleading Investors?", *Financial Executive*, pp. 70-72, 74-75. New York.
- ESPAÑA (2007): *Real decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, por el que se aprueba el plan general de contabilidad*.
- ESPAÑA (2004): *Real decreto legislativo 4/2004, de 5 de marzo, por el que se aprueba el texto refundido de la ley del impuesto sobre sociedades*.
- 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.
- SKEKEL, T.; FAZZI, C. (1984): "The Deferred Tax Liability: Do Capital-Intensive Companies pay it?", *The Journal of Accountancy*, (October), pp. 142-150.
- SMITH, J.; SKOUSEN, K. (1987): *Intermediate Accounting*. Cincinnati: South-Western.
- VANGERMEERSCH, R. (1976): "A Longitudinal Study of the Deferred Income Tax Payable Account", *Massachusetts CPA Review*, (July-August), pp. 22-23.
- VOLKAN, A.G.; RUE, J.C. (1980): "The Case Against Deferred Taxes", *Management Accounting*, (March), pp. 30-35.
- 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.; SIERRA MOLINA, G.J. (2000): "Una perspectiva crítica desde el marco conceptual respecto a la contabilización del impuesto sobre beneficios", *Revista de Contabilidad*, vol. 3, núm. 5, pp. 183-209.