

LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN FISCAL EN LAS EMPRESAS DEL IBEX-35.

(The Quality of the Fiscal Information in the IBEX-35 Companies)

Gregorio Labatut Serer
Profesor de la Universidad de Valencia
Julián Martínez Vargas
Profesor de la Universidad de Valencia

RESUMEN

En el actual proceso de adaptación de la normativa española a las Normas Internacionales de Contabilidad, el futuro tratamiento contable del Impuesto sobre Sociedades supone mayores exigencias de información, lo que conlleva nuevas obligaciones formales para las empresas. Ante estas perspectivas de reforma contable, en este trabajo vamos a realizar una evaluación de la información fiscal presentada por las grandes empresas para comprobar si responden a las exigencias de la normativa actual desde su implantación en 1990, y si las posibles deficiencias iniciales se han ido superando con el paso de los años. También analizamos cuestiones que han podido tener incidencia en la calidad de la información fiscal en los años objeto de estudio (1990-2002), como pueden ser el régimen de tributación consolidada, la revalorización de balances de 1996 y los créditos por bases imponibles negativas.

Palabras clave: calidad de la información fiscal, tributación consolidada, revalorización de balances, bases imponibles negativas.

ABSTRACT

In the current process of adaptation from the Spanish regulatory scheme to the International Accounting Standard, the future accounting treatment of the Income Tax suppose bigger demands of information that will bear new formal obligations for the companies. Above all this perspectives of the accounting reformation, in this work, we will carry out an evaluation of the fiscal information presented by the large companies to check if they respond to the demands of the current regulatory scheme from their implatation in 1990, and if the possible initial deficiencies have overcome with the pass of the years. Also we will analyze some questions with relevant incidence in the quality of the fiscal information in the years of the study (1990-2002), as it can be the tax consolidated system, the balances sheet revaluation of 1996 and the carryforwards of unused tax credits.

Key words: quality of the fiscal information, tax consolidated, balances sheet revaluation, carryforwards of unused tax credits.

1. INTRODUCCIÓN

Desde la implantación del método del efecto impositivo en España en el año 1990, muchas han sido las voces críticas que han manifestado su complejidad, sobre todo por parte de aquellas empresas que cuentan con peores medios administrativos para hacer un seguimiento de la evolución de los créditos y débitos fiscales surgidos de las diferencias entre el resultado contable y el resultado fiscal o base imponible.

La aplicación del método del efecto impositivo es consecuencia del proceso de armonización contable llevado a cabo por la Unión Europea que, en última instancia, ha optado por la aproximación a la normativa contable emanada del Internacional Accounting Standards Board (IASB) a través de sus Normas Internacionales de Contabilidad (NICs) o Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs) como se denominan en la actualidad.

Sin embargo, el método del efecto impositivo aplicado en España es el basado en la cuenta de resultados, mientras que la normativa internacional propone el basado en el balance, lo que 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). Esta metodología aplicada por la normativa internacional, a pesar de ser conceptualmente más avanzada, ponemos en duda que la mayor información que pueda suponer compense las dificultades que añade.

Teniendo en cuenta que muchos de 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 de "Situación Fiscal" de la memoria, como en Gandía *et al.* (1994), Gómez Valls (1995), Gallego y Galende (1995 y 1996), Fernández Rodríguez (2001), Ribas (2003) y Mata *et al.* (2004), podemos pensar que en España, el método del efecto impositivo basado en el resultado aún no se ha madurado lo suficiente como para pensar en la aplicación de un método más exigente y complejo como es el basado en el balance propuesto por la normativa internacional, siendo más acorde su aplicación en aquellos países que cuentan con una larga tradición en la aplicación del método del efecto impositivo.

Partiendo de esta base y teniendo en cuenta las perspectivas de reforma contable para su adaptación a la normativa internacional, en este trabajo vamos a realizar una evaluación de la información fiscal presentada por las grandes empresas, para ver si responden a las exigencias de la normativa establecida al respecto y también comprobar si las posibles deficiencias iniciales se han ido superando con el paso de los años. Si en las grandes empresas se sigue sin responder a los requerimientos del método del efecto impositivo, entonces no estamos en condiciones de exigir a las pequeñas y medianas empresas la aplicación de dicha metodología y mucho menos la basada en el balance de la normativa internacional. En este sentido se manifestaba también el ya derogado Régimen Simplificado de la Contabilidad (RD 296/2004) al considerar la posibilidad de una contabilidad simplificada para las pequeñas y medianas empresas en las que para registrar el Impuesto sobre Sociedades se adoptase el método de la cuota a pagar.

Para llevar a cabo este estudio, no podemos olvidar otras cuestiones que también han podido tener alguna influencia en la calidad de la información fiscal como puede ser la aplicación del régimen fiscal de tributación consolidada, la revalorización de balances que tuvo lugar en 1996 y la contabilización de los créditos fiscales por pérdidas a compensar.

2. SELECCIÓN DE LA MUESTRA

La información necesaria para la realización de este estudio la hemos obtenido de las Cuentas Anuales individuales de grandes empresas, sobre todo de la Memoria en su apartado n.º 15 *Situación Fiscal*, donde además de otras informaciones, se realiza una conciliación del Resultado Contable con el Resultado Fiscal o Base Imponible.

Así, los datos necesarios los hemos obtenido de 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 respecto a la *Situación Fiscal* no es todo lo homogénea que sería deseable y que tenemos que analizar empresa por empresa, con las consiguientes limitaciones, hemos seleccionado como representativas de las grandes empresas a las que va dirigido el estudio las que forman parte del Índice IBEX-35, esto es, las 35 empresas cotizadas con un mayor volumen de contratación y, por tanto, más líquidas. No obstante, tenemos que tener en cuenta que este índice es revisable cada 6 meses y está ponderado en función del peso de cada empresa, destacando notablemente Telefónica, seguida de los dos grandes bancos españoles, el BSCH y el BBVA.

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 que han sido finalmente objeto de estudio han sido un total de 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 datos se han obtenido 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.

Antes de analizar la calidad de la información fiscal proporcionada por estas empresas, consideramos necesario comentar algunas cuestiones que se han producido durante el período de estudio y que pueden haber repercutido sobre dicha información. Nos referimos a la revalorización de balances de 1996, el incremento de las empresas que tributan consolidadamente y la posible contabilización de créditos por obtención de bases imponible negativas.

3. EFECTOS EN LA TRIBUTACIÓN DE LA REVALORIZACIÓN DE BALANCES DE 1996

Dos fueron los factores que marcaron la aplicación del Real Decreto-Ley 7/1996 por el que se aprobaba la revalorización de balances; su carácter voluntario y, sobre todo, el gravamen del 3% de las plusvalías.

Así, las empresas tuvieron que elegir entre actualizar sus estados contables adecuándolos a la realidad económica pero pagando por ello, o dejarlos sin actualizar para de esta forma evitar el gravamen de 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 supone en los años posteriores unas mayores amortizaciones en base a los activos revalorizados. Por lo tanto, sería conveniente que a la hora de hacer cualquier tipo de valoración sobre 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 mayores amortizaciones según inmovilizados revalorizados.

La tabla 1 nos proporciona los datos más relevantes de las empresas objeto de estudio en relación con la revalorización de balances de 1996, comentándolos a continuación.

Tabla 1.
Efectos de la revalorización de balances de 1996

N.º empresas consideradas	41
N.º 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 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 tene-

mos 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 su principal activo 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% obteniendo la media de sus datos individuales, o del 6,91% considerando los datos agregados de todas las empresas. Si esto lo hacemos extensivo a todas las empresas, el *TIE fiscal* individual y agregado de estas empresas para 1996 habría que incrementarlos en un 2,76% y un 3,66% respectivamente.

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. El hecho de que unas empresas hayas revalorizado sus estados contables y otras no, además de repercutir en la comparabilidad de la información, también supone efectos impositivos diferentes.

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, así como el grado de información de las diferencias derivadas. En este sentido, tenemos que tener en cuenta que según la Resolución del ICAC que regula la contabilización del impuesto sobre beneficios (ICAC, 1997 y 2002, sexta, 1), el gasto devengado por Impuesto sobre Sociedades a contabilizar por una empresa individualmente considerada, que tributa en régimen de consolidación fiscal, debe tener 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.

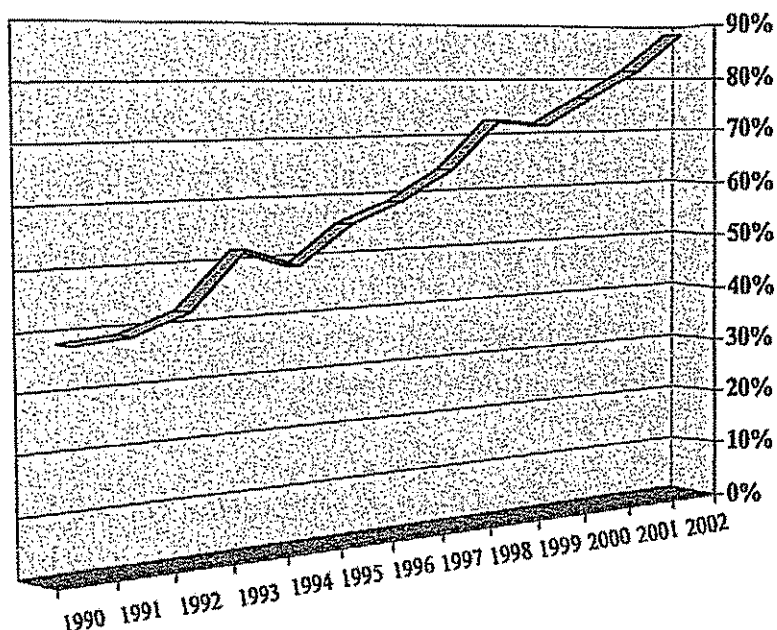
b) Las deducciones y bonificaciones correspondientes a cada sociedad del grupo fiscal, imputándose a la sociedad que realizó la actividad u obtuvo el rendimiento asociado.

La tabla 2 resume los datos considerados, mientras que en la figura 1 podemos observar como ha evolucionado la tributación consolidada por años.

Tabla 2.
Tributación consolidada por empresas y años

AÑO	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	
CONSOI	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	0,67	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	
AÑO	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	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	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				
CONSOI	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	

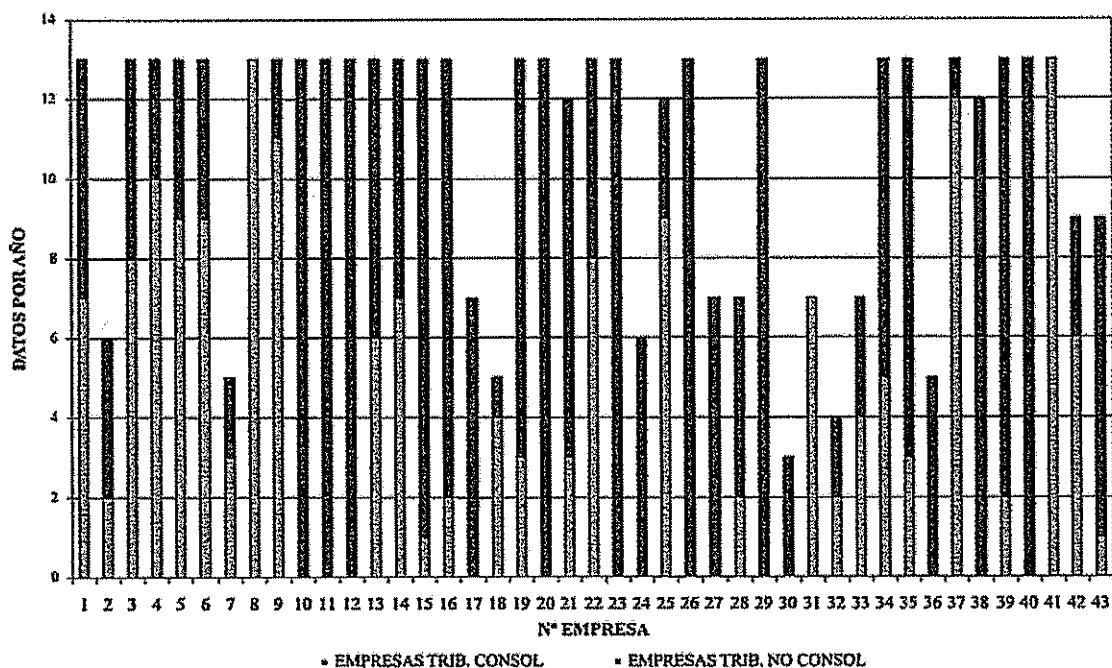
Figura 1. Porcentaje de tributación consolidada por años



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%.

Del total de la muestra, 461 empresas, 289 han tributado de forma consolidada, esto es el 63%, mientras que 172 (37%) lo han hecho de forma individual. El reparto por empresas queda representado en la figura 2.

Figura 2. Tributación consolidada vs tributación no consolidada

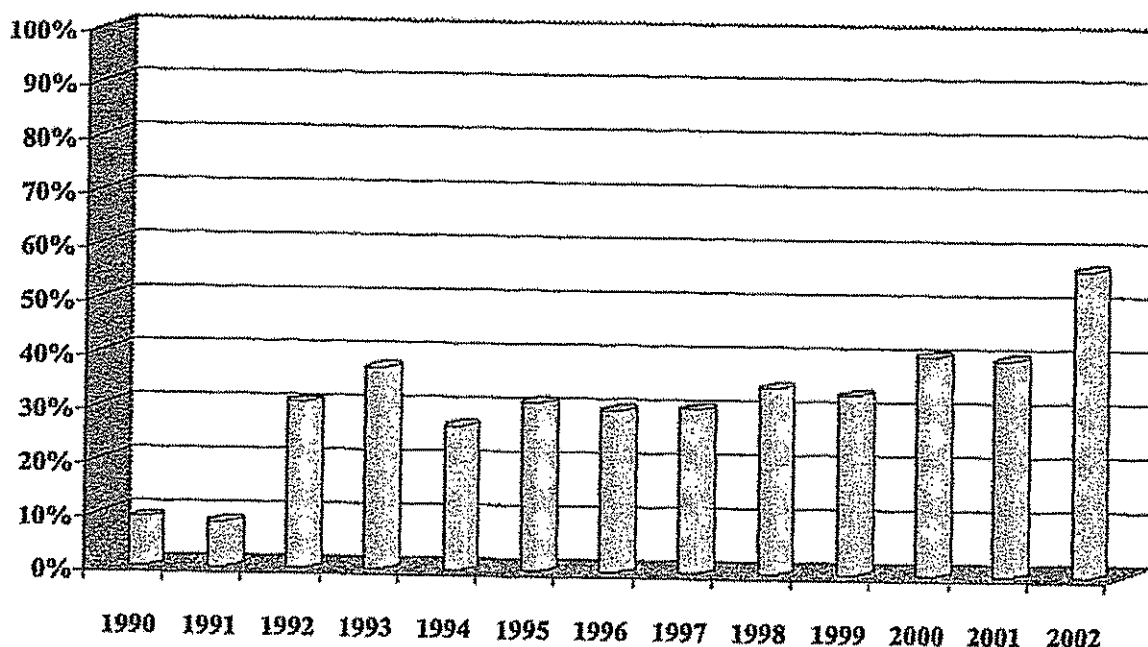


Lo más destacable es que, de las empresas para las que disponemos de datos toda la serie de años, 8 han tributado de forma consolidada desde el primer momento, mientras que sólo 2 no lo han hecho en ninguno de los ejercicios considerados.

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 ese año 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.

En la figura 3 podemos ver el porcentaje de empresas que, habiendo tributado consolidadamente, han presentado diferencias de este tipo a lo largo del período considerado:

Figura 3
Empresas con diferencias por tributación consolidada



Se observa claramente como hasta el año 2001 inclusive, 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 y, en todo caso, diferencias por operaciones intra-grupo.

Por lo tanto, teniendo en cuenta el notable aumento de empresas que se van acogiendo al régimen de tributación consolidada, la importancia de las diferencias que supone debería ser aún mayor si todas las empresas las hubiesen contabilizado correctamente, diferenciándolas como tal y no agregándolas con el resto de diferencias permanentes y temporales, como presumiblemente ha ocurrido.

5. LOS CRÉDITOS POR 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 posponer 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 reconocería contablemente el derecho de compensación en el momento de obtenerse la base imponible negativa. Cuando verdaderamente se ejercite fiscalmente tal derecho, entonces se deduciría del resultado económico antes de impuestos, afectando directamente al impuesto devengado y dándole un tratamiento de diferencia permanente.

El ICAC, en su Resolución inicial de 1992 sobre algunos aspectos de la norma de valoración n.º 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 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.

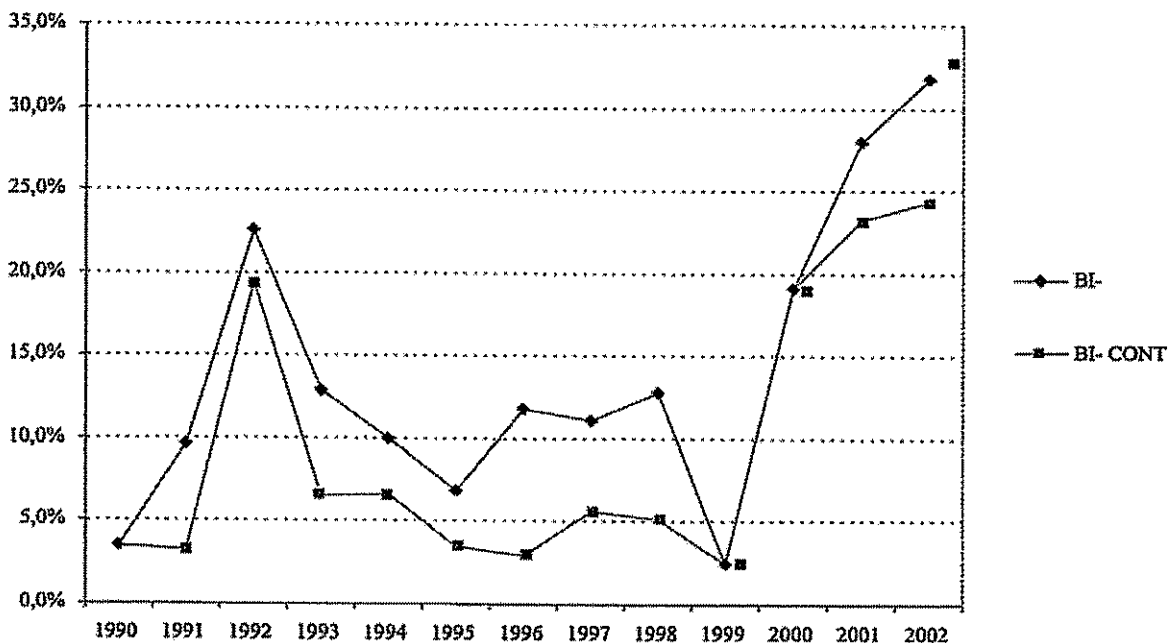
Aunque la primera opción parece que es la excepcional, teniendo en cuenta que la interpretación de esta norma es bastante subjetiva en función de la mayor o menor prudencia que se adopte y que los plazos para poder compensar las bases imponibles negativas se han ido ampliado sucesivamente hasta alcanzar el triple del período inicialmente establecido, parece evidente que será ésta la opción más habitual en 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, repercutiendo por tanto en la situación patrimonial, económica y financiera de la empresa.

En la figura 4 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. Si bien es cierto que conforme se van acumulando las bases imponibles negativas a partir del ejercicio 2000, el porcentaje de contabilización se va reduciendo posiblemente por recomendación de los auditores.

Así, al comparar la información de estas empresas, debemos tener en cuenta que, en la medida en que se produzcan bases imponibles negativas y se contabilicen como crédito fiscal, se estará produciendo una diferencia temporal positiva que revertirá como negativa el año de su compensación efectiva. Además, el resultado contable será diferente en función de que la empresa opte o no por contabilizar el crédito fiscal.

Figura 4
Porcentaje de bases imponibles negativas en las empresas por años



Esta problemática de la posible contabilización de créditos fiscales se hace extensiva a las deducciones a partir del ejercicio 2002, en el que 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%.

En definitiva podemos establecer que en los ejercicios anteriores a la reforma fiscal, los créditos fiscales por bases imponibles negativas apenas tienen influencia, con la excepción de 1992, siendo a partir del ejercicio 2000 cuando empieza a producirse un incremento continuado de estos créditos, destacando el último de los años considerados en el estudio, donde además de darse el mayor número de bases imponibles negativas se incorpora la posibilidad de contabilizar un crédito por las deducciones no aplicadas fiscalmente.

6. VALORACIÓN DE LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN FISCAL

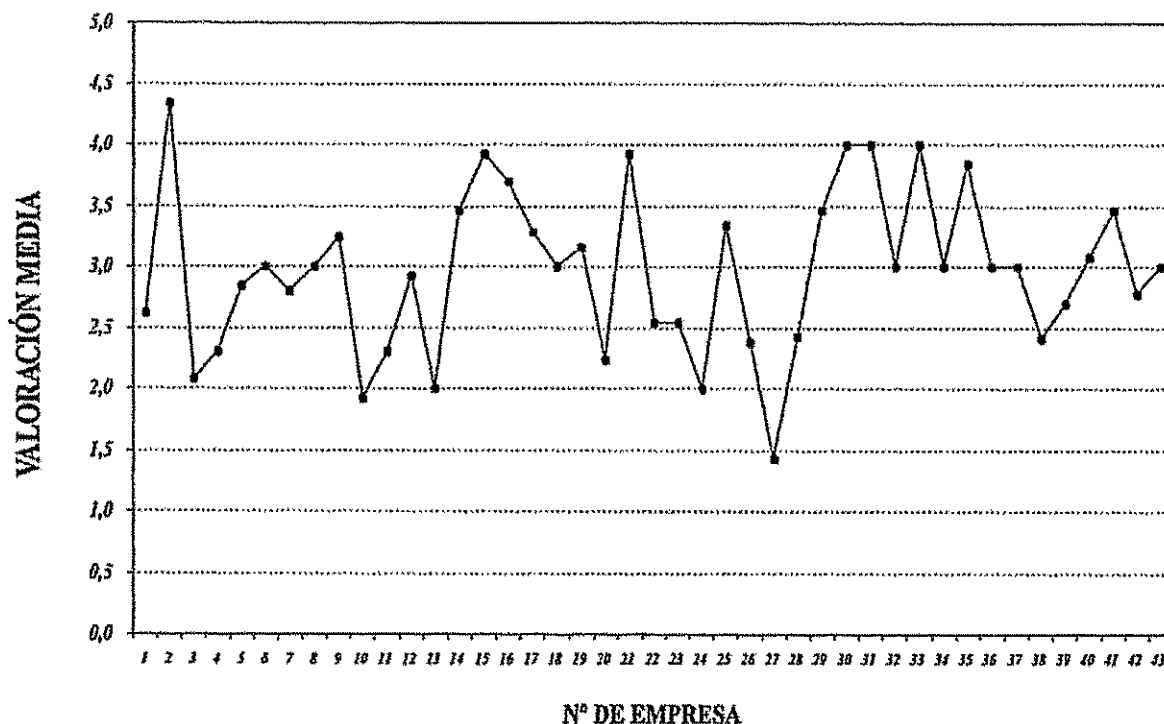
Tratando de completar este estudio sobre la calidad de la información fiscal suministrada por la empresas del Ibex-35, hemos realizado una valoración de la información suministrada en la Memoria en el apartado de *Situación Fiscal*, para determinar si la conciliación del resultado contable del ejercicio 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.

Las calificaciones que hemos asignado para dicha valoración pueden parecer subjetivas en un principio, pero pocas veces nos plantearon dudas a la hora de asignarlas a las diferentes empresas. 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.
- 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 la figura 5 podemos ver cual ha sido la valoración media por empresas en el período 1990-2002 a partir de los datos disponibles.

Figura 5. Valoración media por empresas (1990-2002)



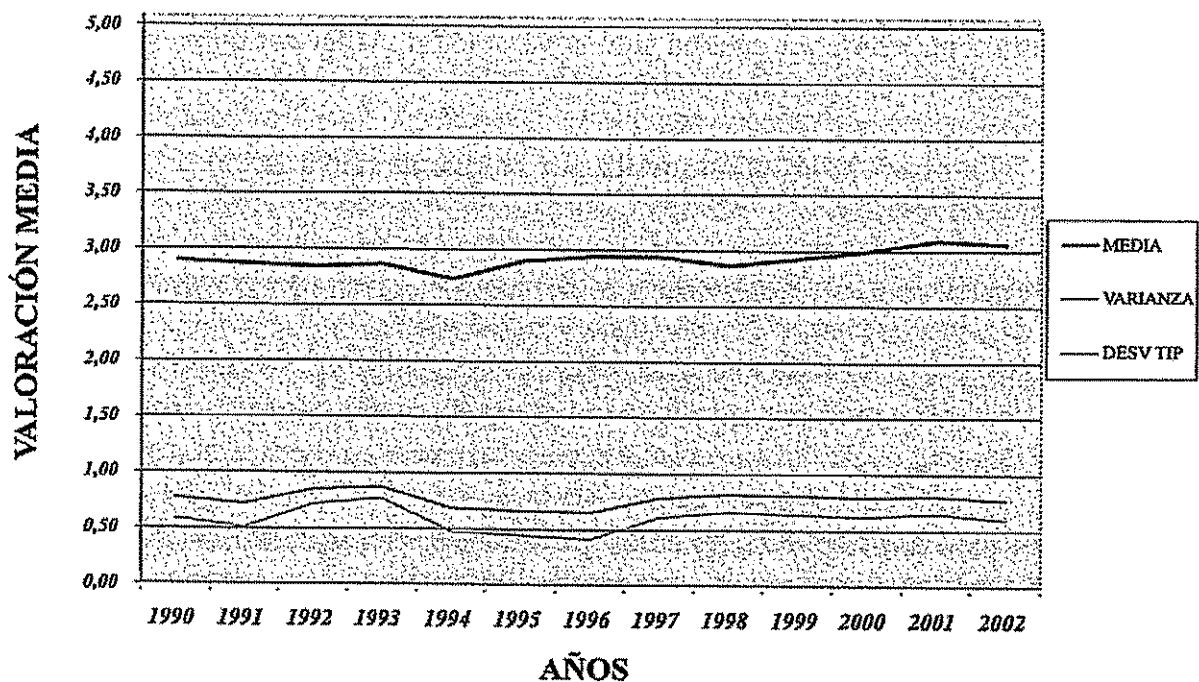
Como podemos observar, hay muchas empresas que están por debajo de la valoración mínima deseable que podríamos establecer en 4. Entorno a esta valoración tenemos un total de 8 empresas que son las más destacables positivamente, entre las que se encuentran Aceralia, Endesa, Fomento de Construcciones y 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 la figura 6 podemos observar la valoración media de las conciliaciones por años, así como algunas medidas de dispersión.

Figura 6. Valoración de las conciliaciones por años



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, 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.

7. 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. 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.

Además, teniendo en cuenta el notable aumento de empresas que se han ido acogiendo al régimen de tributación consolidada, la importancia de las diferencias que se derivan debería ser aún mayor si todas las empresas las hubiesen contabilizado correctamente, diferenciándolas como tal y no, tal vez, agregadas con el resto de diferencias permanentes y temporales. Es posible que el hecho de tener que realizar estados contables consolidados pueda suponer una relajación en la información proporcionada en los estados individuales, restándoles importancia. Si, realmente, esto es así, cabría preguntarse sobre la utilidad adicional que proporciona la información individual de cada empresa a los usuarios, sobre todo de la dominante. 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 establecido por la normativa al respecto.

Por otro lado, tenemos que tener en cuenta que para poder hacer valoraciones precisas de la presión contable y fiscal de las empresas, también debemos 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. El hecho de que unas empresas hayan revalorizado sus estados contables y otras no, además de repercutir en la comparabilidad de la información, también supone efectos impositivos diferentes.

Finalmente, queremos precisar que a pesar de que por aplicación del principio de prudencia podría parecer que en el caso de tener pérdidas fiscales las empresas optan por su no contabilización, el hecho de que en los últimos años se haya ido incrementando el plazo para

su compensación junto con el efecto positivo que produce en el resultado ha conllevado la contabilización de los créditos fiscales por pérdidas a compensar en la mayoría de las grandes empresas.

BIBLIOGRAFÍA

CORONA ROMERO, E. y GARCÍA MARTÍNEZ, F. (2004): "Reforma contable y las normas del IASB", *Partida Doble*, n.º 160, noviembre, p. 60-72.

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.

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, p. 395-416.

– (1996): "Un análisis empírico de las diferencias entre el resultado contable y el fiscal por sectores de actividad", *Actualidad Financiera*, enero, p. 125-136.

GANDÍA CABEDO, J.L., LABATUT SERER, G. y RODRIGUEZ COLLEL, V. (1994): "The Relevance in the Financial Statements of the Income Tax Treatment in Spain: An Empirical Research in 1991 and 1992", *The 17th Annual Congress of The European Accounting Associations*, abril, Venice.

GARCÍA-OLMEDO DOMÍNGUEZ, R. (1997): "Las diferencias temporarias: otro enfoque en el tratamiento contable del Impuesto sobre Beneficios", *Técnica Contable*, n.º 586, octubre, p. 665-680.

GÓMEZ VALLS, F. (1995): "Aplicación y consecuencias del método del efecto impositivo en las grandes empresas españolas", *VIII Congreso de AECA*, Sevilla, p. 523-539.

INSTITUTO DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA DE CUENTAS (ICAC) (1997): Resolución de 9 de octubre sobre algunos aspectos de la norma de valoración 16.^a del PGC.

– (2002a): Resolución de 15 de marzo, por la que se modifica parcialmente la de 9 de octubre de 1997, sobre algunos aspectos de la norma de valoración 16.^a del PGC.

– (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.

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.

REAL DECRETO 296/2004, de 20 de febrero, por el que se aprueba el Régimen Simplificado de la Contabilidad.

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.

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, p. 59-66.