

## La contabilidad sobre las estrategias fiscales de las operaciones del grupo. ¿Un marco de información para la fiscalidad?

AURORA M.<sup>a</sup> RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ  
(Universidad de Las Palmas de Gran Canaria)

1. Introducción.—2. El gobierno corporativo y los riesgos fiscales.—3. Las mejoras informativas contables en las operaciones del grupo.—4. Apunte conclusivo.—Bibliografía.

### RESUMEN

En la Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo de 17 de junio de 2015, que lleva por título *Un sistema de imposición de las sociedades justo y eficaz en la Unión Europea: cinco ámbitos de actuación fundamentales* se ha priorizado la necesidad de establecer un Plan de Acción para una imposición justa y eficaz de los beneficios empresariales, hacer frente a los desafíos que plantea la fiscalidad de las empresas y abordar determinados tipos de abuso.

Teniendo en cuenta el principio de justicia tributaria, se persigue que el sistema de imposición se encuentre correlacionado con el lugar donde se generan los beneficios, impidiendo que las empresas multinacionales eviten artificialmente ser sometidas a imposición en los Estados miembros en los que desarrollan una actividad económica. Pero también los riesgos fiscales constituyen una línea de investigación contable sustentada por la teoría de la agencia cada más prolífica. A este respecto este trabajo tiene como objetivo analizar en qué medida la contabilidad puede aportar información útil a los problemas fiscales que acontecen a nivel internacional.

## 1. INTRODUCCIÓN

Las estrategias empresariales de planificación fiscal son cada vez más agresivas, aprovechando las diferencias de los sistemas tributarios entre los países donde se originan la renta y los países receptores de esa renta, por lo que existe una preocupación cada vez más acuciante a nivel mundial sobre cómo se ha de luchar contra el fraude, la evasión fiscal y la planificación fiscal agresiva.

La Comunicación de la Comisión al Parlamento Europeo y al Consejo de 17 de junio de 2015, *Un sistema de imposición de las sociedades justo y eficaz en la Unión Europea: cinco ámbitos de actuación fundamentales* ha fijado como objetivo prioritario establecer un Plan de Acción para una imposición justa y eficaz de los beneficios empresariales, hacer frente a los desafíos que plantea la fiscalidad de las empresas y abordar determinados tipos de abuso.

Pero lo que es indudable es que cualquier avance en materia de imposición de los beneficios empresariales que haga frente a los distintos tipos de abuso resulta mucho más eficiente si viene acompañado de unas mejoras informativas contables. Tales progresos en la contabilidad se están produciendo de forma paulatina, tanto en lo que respecta a su divulgación financiera y no financiera, como en lo que concierne a los métodos de control y supervisión de la auditoría.

En el apartado segundo se realiza una revisión de la literatura sobre buen gobierno y las estrategias fiscales ilícitas con el fin de presentar en qué medida estas conclusiones están siendo objeto de preocupación por parte de la contabilidad, lo cual se tratará en el tercer epígrafe. Por último se presentan las conclusiones.

## 2. EL GOBIERNO CORPORATIVO Y LOS RIESGOS FISCALES

Los esfuerzos que se están realizando en torno a la mejora del gobierno corporativo tienen como objetivo “fortalecer la reputación corporativa de las compañías, dotándolas de mayor transparencia y de mayor control interno y también externo (auditorías), con el fin de recuperar la confianza del inver-

sor y de protegerlo; evitando que decisiones basadas en el beneficio a corto plazo, puedan minar la salud y el valor futuro de la empresa” (Rivero Torre, P.: 2005, 13).

Son múltiples los trabajos de investigación en Contabilidad que concluyen sobre la importancia de un buen control del gobierno corporativo, a fin de evitar la discrecionalidad en la toma de decisiones de los directivos de la empresa, generada por la separación de la propiedad y el control de la sociedad, teoría la agencia iniciada por Jensen y Meckling (1976), Fama (1980), Fama y Jensen (1983).

Bajo la premisa de que los accionistas y directivos tienen intereses contrapuestos; a saber: los primeros la maximización del valor de la empresa, y los segundos sus propios beneficios, la contabilidad ha ido evolucionando sobre cómo evitar que, debido a lo que viene denominándose manipulación contable, no se informe adecuadamente de los riesgos empresariales y, por ende, disminuya la confianza de los accionistas y futuros inversores.

Stolowy y Breton, (2002: 2) afirman que la manipulación contable está dirigida a influir sobre la percepción del riesgo empresarial que tienen los participantes de los mercados. Su objetivo es alterar medidas de riesgo financiero, tales como la variación de los beneficios por acción (incrementando o reduciendo ingresos o gastos) y la ratio deuda/recursos propios (Elvira Benito, O., y Amat Salas, O., 2008: 2).

En relación con los umbrales de resultados comentados, Das y Zhang (2003) publicaron un trabajo en el que observaron que las empresas de la muestra realizaban ajustes discrecionales en el segundo decimal del ratio beneficio por acción, calculado como el resultado del ejercicio dividido entre el número de acciones, para alcanzar el inmediatamente superior al que se derivaría de una revelación neutral.

La discrecionalidad contable a la hora de informar sobre los beneficios se ha venido denominado *earnings management*, definido ya desde Schippers (1989) como una práctica contable que consiste en actuar intencionadamente sobre la información financiera externa, con el fin de obtener un beneficio propio (en lugar de revelar las operaciones del negocio de forma neutral).

Como consecuencia de este conflicto de intereses, las prácticas sobre buen gobierno están cada vez más en boga como instrumento de mejora de la calidad de la información contable. Son múltiples los trabajos que se han realizado en torno a los efectos en el buen gobierno de una inadecuada composición, tamaño y dualidad de los cargos en los Consejos de Administración, la importancia de un comité de auditoría, el nivel de concentración de la propiedad, pudiéndose destacar trabajos pioneros como los de Beasley (1996) y Dechow *et. al* (1996). Puede citarse a nivel español Callao Gaston, S. *et. al* (2008) que demuestra una fuerte relación negativa entre el nivel de calidad y separación entre gobierno y dirección, pero positiva entre aquél y el nivel de concentración de la propiedad.

Progresivamente se ha intentado reforzar el sistema legislativo sobre gobierno corporativo, a fin de resolver los intereses conflictivos que pueden derivarse de la relación de los directivos con los grupos de interés de la empresa, debido a la posición dominante que ejercen los directivos.

En este sentido puede destacarse la regulación que se ha realizado en esta materia en España a través de la *Ley 31/2014, de 3 de diciembre, por la que se modifica la Ley de Sociedades de Capital para la mejora del gobierno corporativo*, así como el Código de Buen Gobierno de las Empresas cotizadas (el último data de 2015).

La mejora de nuestro marco legal de gobierno corporativo constituye una necesidad prioritaria. A este respecto los trabajos de La Porta *et al.* (1997, 1998, 2000) ponen de manifiesto las enormes diferencias existentes en las medidas legales dirigidas a proteger a los inversores y la efectividad de su aplicación entre los distintos países que pertenecen al sistema de derecho *civil law* y *common law*. Concluye que países como Portugal, Italia y España ofrecen muy poca protección a sus inversores, a diferencia de la protección legal que disfrutaban los inversores de los países pertenecientes a las familias alemana (Alemania, Austria, Grecia, Suiza y Japón) y escandinava (Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia). De otro lado, Estados Unidos, Reino Unido, Canadá o Australia, entre otros ofrecen una protección más eficiente a los inversores, a la vez que los tribunales se muestran más rigurosos en su aplicación.

Pero la manipulación sobre la forma en que divulga los riesgos de la empresa, también vienen influidos por la manipulación contable que se realiza sobre la planificación agresiva que pueden incurrir las empresas multinacionales. Tal como señala García Rodríguez (2011, 125), “uno de los atractivos de los *Tax Shelters* es el de minimizar la carga tributaria sin necesidad de disminuir el resultado del ejercicio. De otra manera el producto perdería una gran parte de su atractivo pues del resultado depende

en alguna medida la cotización bursátil y consecuentemente la satisfacción de los accionistas pero también las retribuciones variables del personal directivo que son quienes, en último término, deben tomar la decisión de participar en el *Tax Shelter*. Por eso llega a decirse en el mercado de los *Tax Shelters* que un producto que dañe el resultado contable no tiene viabilidad alguna”.

Erikson (2004) concluye que las empresas suelen declarar altos ingresos en sus empresas subsidiarias localizadas en países de baja tributación. Indica, pues, que la principal intención a través de un *Tax shelter* es incrementar los beneficios contables, vía reducción del gasto contable por el impuesto sobre sociedades. Dyreng, S. y Hanlon (2011) concluye que si bien las empresas cotizadas multinacionales tienden a ser más proclives en la manipulación de los resultados obtenidos en el país de residencia de la matriz, aquéllas que operan en mercados extranjeros con baja tributación presentan resultados que tienden a ser mayoritariamente manipulados, por lo que los grupos que tienen múltiples subsidiarias llevan a cabo más prácticas del tipo *earnings management*, a través de *discretionary accruals*<sup>1</sup> que el resto de la muestra y además tal manipulación de los resultados se concentran más en los resultados de sus subsidiarias extranjeras.

Sherman and Young (2001) identifica seis tipos de estrategias donde son más probables llevar a cabo planificaciones agresivas, destacando que las transacciones entre partes vinculadas es la más probable, ya que es la que más habitualmente se utiliza para incrementar o disminuir los beneficios empresariales.

Las operaciones con partes vinculadas no sólo puede conducir en lo que a la contabilidad se refiere, a que se valoren y reconozcan incorrectamente los estados financieros, debido a la dificultad en su valoración (que por otra parte, no es tratado por la norma internacional contable n.º 24) sino que además tales errores responden a la manipulación contable que pudiera derivarse de planificaciones fiscales ilícitas, produciéndose auténticos fraudes contables por motivos fiscales.

Como es sabido, la deuda por el impuesto sobre sociedades que es declarada ante la Administración Tributaria, constituye una deuda cierta en los estados contables. No obstante, la adopción de estrategias fiscales agresivas conlleva que parte de la deuda no declarada sea calificada como una contingencia que, o bien no aparece reflejada en la contabilidad, o bien no es informada adecuadamente en los estados financieros. Alentados por la idea de evidenciar esta hipótesis, los pioneros en esta materia, Gleason y Mills (2002), desarrollaron un trabajo a partir de datos confidenciales suministrados por la *Internal Revenue Service* norteamericana y las memorias de los estados financieros de 100 grandes empresas industriales, durante el periodo de 1987 a 1995, y concluyeron que tales empresas a menudo no divulgan los litigios fiscales mantenidos con el IRS si superan un 5 por 100 de sus ingresos. No obstante, la probabilidad de divulgación de estas contingencias aumenta cuanto mayor sea también la cantidad reclamada. Desai (2006, 2007) analiza cómo el sistema de imposición directa afecta al nivel de discrecionalidad por parte de los directivos. Así cuanto mayor sea la tasa impositiva, mayor será la probabilidad de que los directivos intenten apropiarse de los beneficios de la empresa, lo que demuestra que no está funcionando correctamente las medidas legales que favorecen un buen gobierno. Así un mayor y más eficaz control fiscal, puede incrementar el valor de mercado de las acciones, aun cuando la tasa fiscal aumente. De ahí, la importancia de fijar un sistema eficaz sobre buen gobierno, pues cuando éste no lo es, lo que se traduce en una mayor facilidad en el falseamiento de los resultados de la empresa, un aumento en la tasa de impuesto puede reducir la recaudación fiscal, porque los directivos se ven más alentados a llevar este tipo de prácticas fiscales ilícitas.

Crocker y Slemrod (2005) sugieren que el buen gobierno corporativo mejora el rendimiento y valor de la empresa si se utilizan estrategias fiscales lícitas. Por su parte, Owens (2008) afirma que un buen gobierno corporativo depende tanto de la implantación de normas financieras como normas fiscales y las instituciones deben velar por ello.

Sin embargo, las demandas de información acerca sobre los sistemas de control de las estrategias fiscales no son las mismas en la contabilidad y la fiscalidad. Así, para la contabilidad es primordial la existencia de un informe sobre buen gobierno a fin de generar confianza a los inversores mediante la emisión de información relevante y fiable, mientras que las demandas fiscales en cuanto a calidad informativa, estarían encaminadas a aumentar la transparencia informativa en torno a operaciones del

---

<sup>1</sup> Los ajustes por devengo que no están bien explicados por los factores procedentes de las actividades de la explotación de la empresa son una medida de la discrecionalidad ejercida por los directivos en la aplicación de los criterios de reconocimiento y valoración.

grupo que son fuente de fraude o evasión fiscal, al objeto de hacer cumplir las obligaciones tributarias de una manera más justa y eficaz.

No obstante a pesar de estas diferencias, la contabilidad está dando pasos importantes, en el siguiente apartado se presentan algunos avances en materia contable que pueden ser útiles para la rendición de cuentas para la Administración tributaria, pues aunque en puridad, los cambios normativos contables no tienen otro objetivo que mejorar la calidad contable y evitar que la discrecionalidad de los responsables de la empresas desvirtúen la información contable en su propio beneficio, en detrimento de la transparencia informativa en los mercados, sí que podemos advertir que colabora activamente en favor de la transparencia informativa fiscal que demandan los organismos internacionales.

### 3. LAS MEJORAS INFORMATIVAS CONTABLES EN LAS OPERACIONES DEL GRUPO

Las operaciones que principalmente constituyen riesgos fiscales para las empresas que trabajan en mercados internacionales se pueden resumir en transacciones que generan ingresos a través de entidades no residentes y son trasladados al estado de la residencia del perceptor con escasa o nula tributación. Son múltiples las fórmulas que se utilizan, como la doble no imposición, las sociedades instrumentales, los instrumentos financieros híbridos, precios de transferencia, las cuales son convenientemente tratadas por la OCDE en su documento *Lucha contra la erosión de la Base Imponible y el Traslado de Beneficios*.

En la identificación de los riesgos juega un papel relevante la auditoría externa, que en su labor de actuación debe desvelar las debilidades significativas del sistema de control interno. En lo que respecta al control sobre el buen gobierno y siguiendo la Norma Internacional de Auditoría (NIA) 700 *Formación de la Opinión y Emisión del Informe de Auditoría sobre los Estados Financieros*, el informe del auditor deberá incluir un apartado donde se concluya sobre la concordancia entre la información contable que se describe en el informe de gobierno corporativo y las cuentas anuales.

A este respecto, señala la citada norma que: “Debe tenerse en cuenta que la responsabilidad del auditor con respecto al informe de gestión consiste en comprobar y opinar si la información contable contenida en el mismo concuerda con los datos contables de la entidad que han servido de base para preparar las cuentas anuales auditadas. El auditor no tiene obligación de realizar procedimientos de auditoría adicionales para verificar información distinta de la obtenida a partir de los registros contables de la entidad. No obstante, al analizar con el citado alcance el contenido del informe de gestión el auditor considerará si pudiera existir alguna contradicción entre la información económico-financiera del informe de gestión y la contenida en las cuentas anuales.”

El auditor deberá describir en el mencionado párrafo las contradicciones o errores significativos observados entre ambos documentos.

De acuerdo a lo anterior, puede afirmarse que el auditor no debería poder concluir de forma razonable sobre el adecuado sistema de control interno sobre los riesgos fiscales y del buen gobierno fiscal que ha pretendido afirmar el consejo de administración en relación a su responsabilidad en la toma de decisiones sobre las estrategias fiscales de la empresa, si no se corresponde con una información relevante y fiable que permita concluir que dichas operaciones responden a la sustancia económica de las mismas y no a una mera apariencia legal.

A modo de ejemplo puede citarse las operaciones que cita la *Circular 5/2013, de 12 de junio, de la Comisión Nacional del Mercado de Valores, que establece los modelos de informe anual de gobierno corporativo de las sociedades anónimas cotizadas, de las cajas de ahorros y de otras entidades que emitan valores admitidos a negociación en mercados oficiales de valores*. Éstas son la transformación de sociedades cotizadas en compañías *holding*, mediante “filialización” o incorporación a entidades dependientes de actividades esenciales desarrolladas hasta ese momento por la propia sociedad, incluso aunque ésta mantenga el pleno dominio de aquéllas; la adquisición o enajenación de activos operativos esenciales, cuando entrañe una modificación efectiva del objeto social; c) las operaciones cuyo efecto sea equivalente al de la liquidación de la sociedad.

Así, de la verificación de la documentación aportada por la empresa, el auditor debe mantener en todo momento una actitud escéptica frente a las operaciones entre empresas del grupo porque las transacciones con partes relacionadas pueden plantear significativos riesgos de errores materiales,

ya que su realidad o sustancia económica podría diferir materialmente de la forma jurídica empleada. Asimismo, las transacciones significativas que están fuera del curso normal del negocio o que de otra forma parecen ser inusual debido al momento en que se reflejan, el importe o naturaleza de las actividades (transacciones inusuales) pueden generar información contable fraudulenta.

En este sentido la NIA 240, *Responsabilidades del Auditor en la Auditoría de Estados Financieros con respecto al Fraude* describe qué tipo de situaciones debe evaluar el auditor porque, debido al conflicto de intereses entre accionistas y directivos, no responden a la sustancia económica de las mas<sup>2</sup>. Las circunstancias en que se producen estas operaciones que califica la norma de transacciones significativas ajenas al curso normal de los negocios son las siguientes: operaciones en las que la forma jurídica utilizada parece excesivamente compleja, en las que la dirección se centra más en la necesidad de un determinado tratamiento contable que en las condiciones económicas subyacentes de la transacción, transacciones en las que participan partes vinculadas no consolidadas, incluidas entidades con cometido especial, que no han sido revisadas o aprobadas adecuadamente por los responsables del gobierno de la entidad, transacciones entre partes que carecen de la sustancia económica o de la capacidad financiera, pero que sin embargo existen dudas razonables sobre la participación o atribución de la entidad que está siendo auditada. Puede observarse cómo los descriptores generales de estas situaciones se asemejan a lo que se utilizan en las normas antiabuso fiscal, pues como se ha indicado anteriormente, una gran parte de los abusos de tipo contable vienen acompañados por abusos fiscales.

Pero además, en cuanto sea aprobada por la Unión Europea la Norma que interpreta el impuesto sobre las ganancias DI/2015/1 con título *Uncertainty over Income Tax Treatments*, el auditor deberá evaluar además si las posiciones fiscales inciertas adoptadas por el grupo empresarial son adecuadamente informadas en la contabilidad en base a los riesgos fiscales que está incurriendo, teniendo en cuenta toda la información disponible en materia de fraude de ley y de jurisprudencia sobre *step transaction doctrine, substance over form or sham transaction*, para lo cual requerirá de la colaboración de un experto independiente tal como establece NIA 620. *Utilización del Trabajo de un Experto del Auditor*.

La citada interpretación internacional DI/2015/1 tiene su origen en el FASB *Interpretation No. 48 Accounting for Uncertainty in Income Taxes. An interpretation of FASB Statement No. 109*, publicada en el año 2006, por lo que es probable que en poco tiempo los riesgos fiscales sean divulgados de forma más transparente en los estados contables de los grupos empresariales europeos. La norma europea es similar en cuando a su reconocimiento aunque algo dispar en la medida del gasto contingente del FIN 48.

La relevancia de esta norma radica en reconocer y valorar en la contabilidad los riesgos que comportan las estrategias fiscales agresivas mantenidas por la empresa. Esta información se ha de reconocer de forma separada a la que tradicionalmente se va venido informando de las diferencias entre el gasto por el impuesto sobre sociedades y la cuota a pagar, a través del impuesto diferido. Este tratamiento contable diferenciado permite superar los problemas que genera el tratamiento habitual de las diferencias contables y fiscales, a través del impuesto diferido, pues como afirma Halon (2005) no es posible diferenciar cuando tales activos y pasivos por impuestos diferidos se deben a una estrategia contable agresiva que persigue el reconocimiento de ingresos, de aquéllas que buscan la minoración o diferimiento de la carga tributaria. Además, dado que la manipulación de las ganancias con fines remuneratorios por parte de la dirección se realiza en función del beneficio antes de impuestos, dicha provisión corrige, a la baja, el patrimonio empresarial por lo que desincentiva la realización de este tipo de prácticas de *earnings management*.

Entre las principales reglas que contiene la norma sobre información de posiciones fiscales inciertas es la limitación en el reconocimiento de los beneficios tributarios (reducciones en la cuantía satisfecha al Fisco) como consecuencia de la estrategia fiscal mantenida por la empresa. La posición fiscal (término que utiliza la norma para referirse a la planificación fiscal adoptada por la empresa) se califica de riesgo, por considerarse que va a ser examinada con probabilidad por la Administración Tributaria, a tenor del riesgo fiscal que comportan.

Ante estas circunstancias, obliga a los administradores que bajo su responsabilidad determinen el nivel de riesgo fiscal al que se ha sometido la empresa a la luz de toda la información disponible

---

<sup>2</sup> La NIA 240 (par. 32.c) expresa concretamente situaciones en que el auditor debe evaluar si el fundamento empresarial de las transacciones (o su ausencia) indica que pueden haberse registrado con el fin de engañar a través de información financiera fraudulenta.

acerca de las leyes fiscales y la jurisprudencia. A tal fin, se ha de asignar probabilidades de riesgos asociadas a cuantías más probables que resultarán en la resolución de los conflictos de la empresa con la justicia. De tal forma, la cuantía que deberá contabilizarse como gasto contable por el impuesto sobre sociedades debe corresponderse al 50 por 100, como mínimo, de probabilidad de que sea validado por la autoridad tributaria (en el caso europeo se utilizaría el valor promedio ponderado por las distintas probabilidades asignadas o el valor más probable). En tal caso, si la empresa ha adoptado una posición fiscal más agresiva que la anterior, que es la que se ha contabilizado como gasto contable, deberá contabilizar una provisión por riesgos fiscales con cargo a un ajuste de los beneficios. Dicho importe vendrá dado por la diferencia entre la cuota satisfecha a las autoridades fiscales tras la realización de la conducta fraudulenta y la que en base a los hechos y circunstancias resultara probable tras la comprobación administrativa, importe que ha de incluir intereses de demora y sanciones. Dicha provisión o pasivo fiscal deberá ir ajustándose hasta que finalmente sea dirimida por la autoridad fiscal o se alcance la fecha de prescripción fiscal. Esta forma de divulgación de la información financiera permite lograr tres objetivos. En primer lugar, alcanzar el objetivo principal de la contabilidad, tal es mejorar la calidad informativa, a través del registro y valoración de un gasto contable más acorde a los hechos y circunstancias que se derivan de la estrategia fiscal agresiva adoptada por la empresa. En segundo lugar ajustar el pasivo o deuda por el importe más probable a satisfacer al Fisco según la posición fiscal de riesgo adoptada por la empresa, y, por último, evitar la manipulación contable de los beneficios después de impuestos revelados en los estados financieros.

De esta forma, el registro contable del impuesto devengado tal como se viene reflejando en la contabilidad reflejará las diferencias en la imputación contable y fiscal de los gastos e ingresos por diferentes criterios temporales o en caso excepcionales permanentes, pero en ningún caso debido a planificación fiscales en los que haya duda razonable sobre su admisibilidad por parte del Derecho tributario, en la que se ha reflejado una aparente realidad económica persiguiendo únicamente una ventaja fiscal. Estas últimas deberán reflejarse de modo separado a través de provisiones fiscales creadas al efecto, que deberán informarse en la memoria, y sobre las cuales el auditor deberá evaluar si los riesgos fiscales han sido convenientemente puestos de manifiesto en las cuentas anuales, y se encuentran en concordancia con la responsabilidad que han manifestado admitir y aprobar los administradores de la empresa.

No obstante, existe un aspecto controvertido pendiente de resolver en cuanto a la contabilización del efecto impositivo del beneficio generado por las empresas subsidiarias del grupo multinacional con residencia en un país extranjero. El problema radica que en la contabilización del gasto por el impuesto sobre sociedades consolidado que presenta la matriz residente, el cual ha de reflejar la tributación diferida por la diferencia entre el beneficio objeto de tributación en el extranjero y el que se generará cuando dicho beneficio sea trasladado, (vía dividendos por ejemplo), al país de la residencia de la matriz. El problema consiste en que estos beneficios de la matriz subsidiarias no son repatriados, sino que son reinvertidos permanentemente a otras sociedades instrumentales con el fin de evitar su gravamen (siempre que tales beneficios no se les haya aplicado la cláusula del beneficiario efectivo) por lo que tal manipulación contable produce un efecto impositivo que preocupa a la fiscalidad y que ha sido investigado por la contabilidad (Krull, 2004), y preocupa en el ámbito de la auditoría (*Information about 2015 Inspections vol 2/2015 del Public Company Accounting Oversight Board*). Este tratamiento contable que también es tratado por la NIC 12, supone un auténtico *book difference* que responde a una estrategia contable agresiva, de la que la fiscalidad demanda una solución de mayor transparencia.

#### 4. APUNTE CONCLUSIVO

Este trabajo se ocupa de presentar los trabajos de investigación en contabilidad que estudian las estrategias de manipulación contable que persiguen lo que se vienen denominando *earnings management*. El motivo es presentar la relevancia que tiene para la fiscalidad internacional en el entorno de las empresas multinacionales, debido a las prácticas nocivas que afectan considerablemente en la recaudación del impuesto sobre sociedades.

Tales trabajos investigan los efectos en la manipulación contable que, asimismo, generan abusos fiscales, a fin de contribuir y mejorar el buen gobierno de las empresas. La importancia de que los administradores controlen eficazmente las estrategias fiscales de la empresa, es un factor que cada vez resulta más relevante, tanto para la contabilidad como para la fiscalidad. A pesar de que los obje-

tivos contables y fiscales difieren, existe una demanda informativa común, a raíz de los efectos que producen un ineficaz gobierno de la empresa.

Aunque en puridad, los cambios normativos contables van en la línea de mejorar la calidad contable y evitar que la discrecionalidad de los responsables de la empresas desvirtúen la información contable en su propio beneficio, en detrimento de la transparencia informativa en los mercados, sí que podemos concluir que estas mejoras informativas en la contabilidad, también colaboran activamente en la mejora de la transparencia informativa fiscal que demandan los organismos internacionales.

## BIBLIOGRAFÍA

BEASLEY, M. (1996): "An Empirical Analysis of the Relation between the Board of Director Composition and Financial Statement Fraud", *The Accounting Review*, vol. 71, n.º 4, pp. 443-465.

CALLAO GASTON, S.; GASCA GALÁN, M., y JARNE JARNE, J. I. (2008): "Gobierno corporativo e información contable", *Revista de Contabilidad*, vol. 1, pp. 133-156.

CROCKER, K., y SLEMMOD, J. (2005): "Corporate tax evasion with agency costs", *Journal of Public Economics*, 89(9-10), pp. 1593-1610.

DAS, S., y ZHANG, H. (2003): "Rounding-up in reported EPS, behavioral thresholds and earnings management", *Journal of Accounting and Economics* 35, pp. 31-50.

DECHOW, P.; SLOAN, R., y SWEENEY, A. (1996): "Causes and consequences of earnings misstatement: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC", *Contemporary Accounting Research* 13 (1). pp. 1-36.

DESAI, M., y DHARMAPALA, D. (2006): "Corporate tax avoidance and high-powered incentives", *Journal of Financial Economics* 79, pp. 145-179.

DESAI, M.; DYCKB, A., y ZINGALES, L. (2007): "Theft and taxes", *Journal of Financial Economics*, 84 591-623.

DYRENG, S., y HANLON, M. (2011): "Where Do Firms Manage Earnings?", electronic copy available at: <http://ssrn.com/abstract=1849244>.

ERICKSON, M.; HANLON, M., y MAYDEW E. L. (2004): "How much will firms pay for earnings that do not exist? Evidence of taxes paid on allegedly fraudulent earnings", *The Accounting Review* 79 (2), 387-408.

ELVIRA BENITO, O., y AMAT SALAS, O. (2008): "La manipulación contable: tipología y técnicas", *Partida doble*, n.º 203, pp. 48-59.

FAMA, E. F. (1980): "Agency Problems and the Theory of the Firm", vol. 88, n.º 2, pp. 288-307.

FAMA, E. F., y JENSEN, M. C. (1983): "Separation of ownership and control", *Journal of Law and Economics*, 26 (2), pp. 301-325.

GARCÍA RODRÍGUEZ, J. M. (2011): "Tax Shelters y Fraude: Detección y Control de la Planificación Fiscal. Abusiva. Análisis de la experiencia Estadounidense", *Crónica Tributaria*, n.º 140, 2011, pp. 115-166.

GLEASON, C., y MILLS, L. (2002): "Materiality and contingent tax liability reporting", *The Accounting Review* 77 (2), pp. 317-342.

JENSEN, M. C., y MECKLING, W. H. (1976): "Theory of the firm. Managerial behavior, agency costs and ownership structure", *Journal of financial Economics*, 3(4), pp. 305-360.

KRULL, L (2004): "Permanently reinvested foreign earnings, taxes, and earnings management", *The Accounting Review*, 79 (2004), pp. 745-767.

LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A., y VISHNY, R. (1997): "Legal Determinants of External Finance", *The Journal of Finance*, 52: 3, pp. 1131-1150.

LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A., y VISHNY, R. (1998). "Law and Finance", *Journal of Political Economy*, 106: 6, pp. 1113-1155.

LA PORTA, R.; LOPEZ-DE-SILANES, F.; SHLEIFER, A., y VISHNY, R. (2000): "Investor Protection and Corporate Governance", *Journal of Finance*, 58, pp. 3-27.



---

OWENS, J. P.: "Good corporate governance: the tax dimension. Tax and Corporate", *MPI Studies on Intellectual Property, Competition and Tax Law*, 3: 9-12, 2008. Disponible en [http://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-540-77276-7\\_2](http://link.springer.com/chapter/10.1007%2F978-3-540-77276-7_2).

RIVERO TORRE, Pedro (2005): "Responsabilidad Social Y Gobierno Corporativo: Información Y Transparencia", *Revista Asturiana de Economía*, 34.

SCHIPPER, K. (1989): "Commentary on earnings management", *Accounting Horizons*, 3 (4).

SHERMAN, H. D., y YOUNG, S. D. (2001): "Tread lightly through these accounting minefields", *Harvard Business Review*, July-August.

STOLOWY, H., y BRETON, G. (2000): "A framework for the classification of accounts manipulations", *Les cahiers de recherche*, 708, Chambre de Commerce et d'industrie de Paris.