

RIESGO DE LITIGIO FISCAL Y CALIDAD DE LA INFORMACIÓN CONTABLE EN LA EMPRESA CANARIA

CAROLINA BONA SÁNCHEZ
JERÓNIMO PÉREZ ALEMÁN
DOMINGO JAVIER SANTANA MARTÍN

Doctores en Economía Financiera y Contabilidad
Grupo de investigación Finanzas Corporativas y Banca
Universidad de Las Palmas de Gran Canaria

**Trabajo galardonado con el primer premio, en la modalidad de artículos doctrinales,
en la VII edición de los premios de investigación "Hacienda canaria", año 2006**

SUMARIO

- I. Introducción.
- II. Argumentos teóricos.
 - A) La calidad de la información contable: estándares contables *versus* incentivos
 - B) La calidad de la información contable en las empresas no cotizadas
- III. Riesgo de litigio fiscal y manipulación contable.
 - A) Aspectos metodológicos
 - B) Determinación de la muestra
 - C) Definición de variables y análisis descriptivo
 - D) Resultados
 - E) Análisis de robustez
- IV. Riesgo de litigio fiscal y conservadurismo contable.
 - A) Aspectos metodológicos
 - B) Análisis descriptivo
 - C) Resultados
- V Conclusiones.
- VI. Referencias.

Resumen del contenido:

La Administración Tributaria es uno de los principales usuarios de la información contable en las sociedades no cotizadas. En este sentido, la relación entre dicha administración y la empresa está basada en gran medida en la información contable que ésta última ofrece, ya que el cálculo de la carga impositiva se encuentra vinculado a la cifra de los resultados contables. De este modo, existe un conflicto de agencia entre la Administración Tributaria y los agentes internos que controlan el proceso de elaboración y revelación de información contable, basado en las asimetrías informativas existentes entre ambos agentes. Por ello, dicha administración debe crear incentivos que conduzcan al cumplimiento de las obligaciones fiscales, lo cual, a su vez, podría redundar en la mejora de la calidad de la información contable suministrada por la empresa. Dicho incentivo se materializa en la posible amenaza de inspección fiscal por parte de la Administración Tributaria, con los consiguientes costes económicos y de pérdida de reputación que soportaría la empresa en el caso de que dicho litigio se iniciase. A pesar del indudable interés que suscita la relación Administración Tributaria versus empresa, no existen en Canarias estudios que analicen el papel del control que ejerce dicha administración sobre la calidad de la información contable.

De esta forma, el objetivo del presente trabajo es analizar la incidencia del riesgo de litigio fiscal percibido en la calidad de la información contable ofrecida por las empresas a partir del análisis de una muestra de sociedades domiciliadas y auditadas en Canarias entre los años 1998-2002 (400 observaciones empresa-año). Los resultados obtenidos reflejan una incidencia estadísticamente significativa de la amenaza de inspección fiscal percibida por las empresas en la calidad de la información contable revelada, de manera que a medida que aumenta la percepción de dicho riesgo fiscal la información publicada por las sociedades canarias posee un menor nivel de manipulación de los resultados y, consecuentemente, una mayor calidad.

Palabras clave: litigio fiscal, impuestos, manipulación contable, conservadurismo contable.

I. INTRODUCCIÓN

Para la Administración Tributaria resulta de especial interés que las empresas divulguen una información contable de calidad, por cuanto las magnitudes contables se erigen como punto de partida para la determinación de la base imponible de ciertas figuras impositivas que gravan la renta empresarial (impuesto sobre beneficios o impuesto sobre la renta de las personas físicas). Por esta razón, el estudio de los factores que inciden sobre la calidad de la información contable debería considerarse como un aspecto especialmente trascendente

para la Administración Tributaria, sobre todo si se trata de factores que pueden ser controlados por ella.

La relación entre la política fiscal y la calidad de la información contable ha sido analizada en la literatura, partiendo de la premisa de que las actuaciones tributarias pueden erigirse en un claro factor condicionante de ciertas prácticas ejercidas por los directivos con la finalidad de minimizar la carga impositiva soportada e incrementar así los flujos de caja bajo su control (e.g., Dhaliwal y Wang, 1992; Boynton, Dobbins y Plesko, 1992; Klassen, Lang, y Wolfson,

1993; Harris, 1993; Jacob, 1996). La interrelación anterior adquiere un mayor protagonismo en el caso de las empresas no cotizadas (Ball y Shivakumar, 2005), por cuanto, a diferencia de las cotizadas, la contabilidad no cumple un papel de control de la actuación de los directivos por parte de los accionistas. En efecto, el diferente entorno contractual en el que operan este tipo de empresas conlleva que, a diferencia de lo que ocurre en las empresas cotizadas, la información contable esté más influenciada por factores tales como los asociados al reparto de dividendos o a las políticas fiscales.

Las interrelaciones entre el ámbito contable y el fiscal proporcionan un incentivo para actuar sobre la información contable al objeto de reducir la carga impositiva, de manera que en la política elegida para la divulgación de este tipo de información podrían prevalecer los objetivos fiscales frente a los de utilidad. Tal como indican Coppens y Peek (2005), este tipo de comportamiento podría darse, en mayor medida, en aquellos países en los que las normas contables y las fiscales presentan una alta sintonía, por lo que en tales países las empresas no cotizadas podrían manipular sus resultados al objeto de reducir su carga impositiva. No obstante, esta tendencia a supeditar los objetivos fiscales a los informativos puede venir limitada por el riesgo de litigio percibido por la empresa en su relación con uno de los grupos de interés más influyentes en el contexto considerado, la Administración Tributaria. En este sentido, señalan Cao y Narayanamoorthy (2005) que el riesgo de litigio puede afectar a las empresas de modos diversos, ya

que en caso de que el litio efectivamente se produzca, podrían generarse costes no sólo de tipo económico, sino también en términos de pérdida de reputación.

De este modo, el objetivo del presente trabajo se concreta, precisamente, en analizar cómo la calidad de la información contable se ve afectada por el riesgo de litigio percibido por aquellos que detentan el control sobre el proceso de elaboración y suministro de este tipo de información ante la percepción de una amenaza de inspección fiscal. Más concretamente, a partir de una muestra de empresas auditadas y domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Canarias durante el período 1998-2002 (400 observaciones empresa año), contrastamos cómo afecta el citado riesgo de litigio fiscal percibido a la calidad de la información contable, medida tanto a través de la manipulación como del conservadurismo contable.

En este sentido, la manipulación contable puede ser definida en los términos en los que se expresan Healy y Wahlen (1999), es decir, como la alteración del *performance* divulgado por parte de los directivos de las empresas con el fin de confundir a los accionistas y a otros agentes económicos con intereses en la empresa o con la intención de influenciar sobre los contratos que están basados en la información contable. Por su parte, el conservadurismo contable puede ser definido, en línea con Basu (1997), como la diferente velocidad con la que las pérdidas económicas se incorporan al resultado contable, en comparación con las ganancias.

El resto del trabajo se estructura de la siguiente forma. En el segundo apartado abordamos los planteamientos teóricos que justifican la incidencia del riesgo fiscal percibido sobre la calidad de la información contable. Posteriormente, en el tercer y cuarto apartado describimos los aspectos metodológicos que configuran el estudio empírico para el estudio de la incidencia de la percepción del riesgo de litigio fiscal sobre la manipulación y el conservadurismo contable, respectivamente, analizándose en cada uno de tales apartados, los resultados alcanzados. Por último, exponemos las principales conclusiones del trabajo.

II. ARGUMENTOS TEÓRICOS

A) LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN CONTABLE: ESTÁNDARES CONTABLES VERSUS INCENTIVOS

Desde una perspectiva contractual, una empresa puede ser contemplada como un nexo de acuerdos diseñados para minimizar los costes contractuales (Coase; 1937). En el referido contexto, la contabilidad financiera se erige en instrumento básico para el establecimiento y control de las relaciones de agencia entre los diferentes agentes involucrados en la marcha de la empresa. En este sentido, para que la información contable pueda cumplir con dicho cometido es necesario que cuente con determinados atributos de calidad que la conviertan en un mecanismo válido y eficaz capaz de sustentar a largo plazo las relaciones anteriores.

Si bien es cierto que la calidad de la información contable no es un concepto unívoco, buena parte de los estudios realizados para el análisis de la misma se centran en la variable resultado y más concretamente en sus diferentes atributos, como su persistencia, su capacidad predictiva, su tendencia a la manipulación, su oportunidad, su relevancia o su nivel de conservadurismo (Fredriksson, 2006).

De manera reciente, la literatura contable ha profundizado en dos de estas dimensiones, sobre todo a raíz de los últimos escándalos protagonizados por algunas empresas americanas y europeas, la propensión a la manipulación de los resultados contables y su nivel de conservadurismo. La manipulación del resultado contable puede ser definida como la alteración del *performance* divulgado por parte de los agentes que controlan el proceso de elaboración y suministro de información contable con el fin de confundir a los accionistas y a otros agentes económicos con intereses en la empresa o con la intención de influenciar sobre los contratos que están basados en la información contable (Healy y Wahlen, 1999). En esta misma línea, Watts y Zimmerman (1990) establecen que la manipulación del resultado ocurre cuando los directivos ejercitan su discrecionalidad sobre las cifras contables con o sin restricciones. En ausencia de beneficios esperados derivados de la manipulación, los directivos, a quienes se presupone una conducta racional, no llevarían a cabo prácticas de gestión o manipulación de los resultados contables. Para que dichas prácticas tengan éxito, los directivos deben

percibir la existencia de asimetrías informativas que, de otra parte, no puedan ser fácilmente identificadas por el resto de usuarios de la información contable.

Junto a esta dimensión, otro reciente cuerpo de trabajos ha analizado la calidad de los resultados contables de acuerdo a otro atributo, su nivel de conservadurismo, entendido éste, en línea con Basu (1997), como la diferente velocidad con la que las pérdidas económicas se incorporan al resultado contable, en comparación con las ganancias. Para que el resultado contable sea oportuno debería reflejar a tiempo toda la información que fluye al mercado de capitales. No obstante, tal como señalan García-Lara y Mora (2003) si bien es cierto que un mercado informado reconoce los efectos de los hechos económicos en el momento en que éstos se producen, el resultado contable puede no reflejar dicha información de forma inmediata. En el referido contexto, la oportunidad puede ser contemplada desde una doble perspectiva, oportunidad en el reconocimiento de las pérdidas y oportunidad en el reconocimiento de las ganancias. No obstante cabe esperar, en línea con Ball y Shivakumar (2005), una menor demanda por parte de los inversores para el reconoci-

miento oportuno de las ganancias¹. De este modo, la incorporación oportuna de las pérdidas económicas al resultado contable y el retraso en la incorporación de las ganancias hasta el momento de su realización efectiva se relacionan con el concepto de conservadurismo del resultado contable.

Más concretamente, existen dos acepciones diferentes del término conservadurismo, el conservadurismo del balance², también conocido en la literatura anglosajona como conservadurismo *ex ante*, y el conservadurismo del resultado o conservadurismo *ex post* (Ball, Kothari y Robin, 2000). El primero es concretado por Feltham y Ohlson (1995) en una infravaloración sistemática de los fondos propios. El segundo, introducido por Basu (1997), se refiere a un atributo que captura la tendencia de los contables a retrasar la incorporación al resultado contable de las buenas noticias en relación con las malas, al requerir para la incorporación de las primeras un mayor grado de verificación. De acuerdo con la asimetría anterior, los resultados contables reflejan más rápidamente las malas noticias que las buenas³. Es decir, cuanto mayor sea el grado de verificación requerido para la incorporación en los estados financieros de las buenas noticias

¹ Ball *et al.* (2005) señalan que los directivos tienen mayores incentivos para revelar información oportuna sobre las ganancias económicas no realizadas que sobre las pérdidas no realizadas (pueden realizar las ganancias mediante la venta). Esta tendencia asimétrica de los directivos conllevará una demanda por parte de los agentes externos de mecanismos capaces de compensarla.

² El ratio capitalización-fondos propios viene utilizándose en la literatura precedente como un subrogado del conservadurismo del balance.

³ Ball y Shivakumar (2005) destacan que la exigencia que impone la definición de conservadurismo de Basu es precisamente que la reducción del resultado contable refleje necesariamente una pérdida económica contemporánea, lo cual resulta una diferencia fundamental con otras acepciones diferentes del término. Los citados autores continúan señalando que una empresa puede retrasar el reconocimiento de sus ingresos o sustraer un valor constante de éstos en cada período, con independencia de cuales sean las ganancias y pérdidas económicas realmente acaecidas, lo cual no constituye prueba de conservadurismo en el sentido atribuido al término en el presente trabajo.

en relación a las malas, mayor será el nivel de conservadurismo⁴. En esta línea, diversos trabajos han contrastado que el conservadurismo es una importante cualidad de la información contable (e.g., Basu, 1997; Givoly y Hayn, 2000; Giner y Rees, 2001; Holthausen y Watts, 2001; Ryan y Zarowin, 2003; García Lara y Mora, 2003; García Lara y Mora, 2004; Raonic, Mc Leay y Asimakopoulos, 2004).

Tomando como referencia los dos atributos anteriormente señalados, el análisis de la calidad de la información contable ha dado lugar a una extensa literatura que ha profundizado en sus principales factores condicionantes. Así, buena parte de la misma se ha centrado en los estándares contables como factor determinante de dicha calidad (e.g., Barth, Landsman y Lang, 2005; Barth, Landsman, Lang y Williams, 2006).

No obstante, en línea con lo indicado por Burgstahler, Hail y Leuz (2004) los estándares contables generalmente proporcionan suficiente flexibilidad a las empresas, puesto que además de que su aplicación conlleva juicios subjetivos, el proceso de medición asociado a la elaboración de información contable supone el uso de información privada. En este sentido, los agentes internos que controlan la información o *insiders* pueden, bien usar la flexibilidad resultante para la comunicación de información relevante sobre la verdadera actuación económica llevada a cabo por la empresa, o bien hacer uso de esta discreción para la

consecución de sus propios intereses, aún cuando éstos difieran o se alejen del verdadero objetivo de la información contable: mostrar la imagen fiel del patrimonio, la situación financiera y los resultados alcanzados por la empresa.

En este sentido, Ball, Robin y Wu (2003) encuentran importantes diferencias en la calidad de la información contable, medida en función de su oportunidad y su grado de conservadurismo en países sometidos a estándares contables similares (Hong Kong, Malasia, Singapur y Tailandia), lo que lleva a estos autores a concluir que las normas contables por sí solas no determinan los atributos de la información contable. En este contexto, los incentivos que dirigen la actuación de los encargados de la elaboración y suministro de información contable están llamados a desempeñar un papel fundamental en los estudios sobre los determinantes de la calidad de los informes contables, a pesar de la escasa atención que éstos han recibido en el debate contable internacional. Por tanto, la calidad de la información contable es una función determinada de forma endógena por las demandas del mercado, las influencias políticas y los incentivos de las partes implicadas en su elaboración (e.g., Ball *et al.*, 2003; Ball, Kothari y Robin, 2000; Ball, Robin y Wu, 2000; Raonic, McLeay y Asimakopoulos, 2004; Bushman y Piotroski, 2005).

En esta misma línea, Lang, Raedy, and Wilson (2006) examinan las características

⁴ Junto a ello, Basu (1997) también encuentra una menor persistencia de las pérdidas en relación a las ganancias.

de la información contable para empresas extranjeras que cotizan en mercados americanos. Utilizando como medidas de calidad la propensión a la manipulación de los resultados contables, así como la oportunidad en el reconocimiento de las pérdidas económicas, los autores anteriores proporcionan evidencia de que las firmas extranjeras que cotizan en mercados de Estados Unidos proporcionan una información contable de mayor calidad en relación a las domiciliadas en dicho país, a pesar de que ambas vienen sometidas a un entorno regulador y afrontan un riesgo de litigio similar. En esta misma línea, Leuz, Nanda y Wisocky (2003) examinan la relación de la protección legal de los accionistas y la calidad de la información contable medida en función de la tendencia a la manipulación del resultado contable en empresas cotizadas de 31 países. Más concretamente, basan su análisis en la consideración de que los accionistas controladores tienen incentivos para obtener beneficios privados, si bien la capacidad de tales accionistas para llevar a cabo acciones de expropiación (disminuyendo así la calidad de los informes contables) estará limitada en aquellos países donde existe un importante grado de protección de los accionistas minoritarios, ya que dichos propietarios pueden tomar acciones legales únicamente si la expropiación es detectada, al presumirse que los controladores manipularán la información contable con el fin de ocultarla. En sus resultados, Leuz *et al.* (2003) constatan una relación negativa entre la calidad de la información contable, medida en función de la tendencia a la manipulación del resultado contable y el grado de protección legal de los accionistas minoritarios.

No obstante, la persistencia de diferencias en la calidad de la información contable que no pueden ser explicadas tomando únicamente como referencia el entorno institucional como mecanismo de gobierno corporativo externo, ha originado el nacimiento de otro grupo de estudios que han analizado la interrelación entre determinados atributos de calidad de la información contable y ciertos instrumentos de control interno.

En esta línea, un reciente cuerpo de trabajos analiza cómo estos últimos vienen ejerciendo una notable influencia en la calidad de los datos contables. Así, Beekes, Pope y Young (2004) examinan la relación entre la calidad de la información contable, medida por la oportunidad de los resultados y su nivel de conservadurismo, y la composición del consejo de administración para una muestra de empresas en el Reino Unido, proporcionando evidencia de que la presencia de consejeros no ejecutivos mitiga la tendencia optimista de los directivos en el reconocimiento de las noticias que fluyen al mercado de capitales. Más concretamente, sus resultados revelan que aquellas empresas con una mayor presencia externa en el consejo de administración son más proclives a reconocer las malas noticias en los resultados contables de modo más oportuno. Sin embargo, aquellas entidades cuyos consejos comprenden una proporción relativamente alta de consejeros externos no muestran mayor nivel de conservadurismo con relación al reconocimiento de las buenas noticias.

En relación con la incidencia de la estructura de propiedad en la calidad de la

información contable, Azofra, Castrillo y Delgado (2003) abordan la relación existente entre el primer nivel de concentración de propiedad y la manipulación contable en 109 empresas cotizadas españolas, concluyendo con la existencia de una mayor manipulación cuanto mayor es la concentración de propiedad en manos del principal accionista.

Por su parte, García-Lara y Mora (2005) encuentran que las empresas americanas con mecanismos fuertes de gobierno corporativo, concretados en su escaso nivel de blindaje y la baja implicación del Consejero Delegado en las decisiones del consejo, son más conservadoras que las empresas con gobierno débil. En general, los resultados alcanzados son consistentes con la idea de que las estructuras de gobierno fuertes, es decir, aquellas que protegen los intereses de los agentes externos tienden a favorecer una información contable de mayor calidad.

En función de lo dicho anteriormente, cabe resaltar que las normas contables, junto con los mecanismos de gobierno externos e internos han venido condicionando la calidad de los informes contables. Más concretamente, tal como se ha puesto de manifiesto en párrafos precedentes, tanto el entorno institucional como las propias fuerzas del mercado constituyen elementos capaces de condicionar la calidad de los informes contables al generar determinados incentivos susceptibles de dirigir la conducta de los directivos en relación a la política adoptada por éstos para la divulgación de información contable corporativa.

B) LA CALIDAD DE LA INFORMACIÓN CONTABLE EN LAS EMPRESAS NO COTIZADAS

La literatura previa ha señalado que las empresas no cotizadas pueden tener menos problemas de agencia que las cotizadas, al estar las acciones o participaciones de este tipo de entidades en manos de aquellos sujetos que controlan el proceso de toma de decisiones (Fama y Jensen, 1983). Ello implica que los costes de agencia de este tipo de empresas puedan ser reducidos de forma efectiva a través del control directo de la actuación de los accionistas y mediante la utilización de medidas de actuación subjetiva. No obstante, en las empresas no cotizadas también existen conflictos de agencia entre los agentes internos y otros grupos de interés, tales como acreedores, empleados e incluso la propia Administración Pública. Ahora bien, el hecho de que este tipo de empresas acudan de forma prioritaria a la financiación bancaria, así como el diferente entorno contractual en el que operan, conlleva que, a diferencia de lo que ocurre en las empresas cotizadas, el modo de resolución básico de tales asimetrías informativas no sea mediante el acceso a la información contable pública, sino a través de la utilización de canales informativos de carácter privado. Así pues, el hecho de que las empresas no cotizadas acudan en menor medida a la información contable publicada en los estados financieros al contratar con los diferentes grupos de interés, implica que dicha información está más influenciada por otro tipo de factores tales como los asociados al reparto de dividendos o a las políticas fiscales.

Ciertamente, los estudios que analizan la calidad de la información contable en empresas no cotizadas son mucho más escasos. A este respecto, cabe destacar el trabajo de Burgstahler, Hail, Leuz (2004), que proporciona evidencia de que el origen fundamental de los recursos financieros y el entorno institucional en el que opera una empresa tiene una influencia sistemática en los incentivos que ésta tiene para revelar una cifra de resultados que refleje la auténtica actuación económica llevada a cabo por la empresa. En línea con lo indicado por estos autores, ambos factores influyen, de una parte, el modo en el que se resuelven las asimetrías de información con los diferentes grupos de interés y, de otra, el papel que la información contable juega en el proceso. Por su parte, en el contexto de las empresas británicas, Ball y Shivakumar (2005) analizan la calidad de la información contable de las empresas cotizadas y no cotizadas, concluyendo que las segundas muestran una información de menor calidad, a pesar de que el marco regulador contable y de auditoría es similar en ambos contextos. Los autores anteriores atribuyen estas diferencias al modo de resolución de las asimetrías de información en cada uno de los supuestos anteriores.

Junto a tales estudios, Coppens y Peek (2005) analizan la calidad de la información contable de ocho países europeos, llegando a la conclusión de que en ausencia de presiones de los mercados de capitales, las empresas tienen todavía incentivos para disminuir la calidad de sus informes contables, manipulando su cifra de resultados.

En este sentido, Ali y Hwang (2000) examinan la relación entre la calidad de los informes contables y determinados factores específicos del entorno, tales como, el grado en el cual las reglas fiscales influyen las medidas de la contabilidad financiera, la implicación del sector privado en el proceso de normalización y la orientación del sistema financiero hacia la banca o hacia los mercados de capitales. Tales autores encuentran que la calidad de los resultados es menor cuando las reglas fiscales influyen de modo significativo las medidas de la contabilidad financiera. El resultado se muestra consistente con la idea de que las reglas fiscales vienen influenciadas por objetivos políticos, sociales y económicos más que por las necesidades informativas de los inversores. Por su parte, Ball y Shivakumar (2005) argumentan que uno de los principales objetivos de la información contable de las empresas no cotizadas es la fijación de la carga impositiva. Finalmente, Coppens y Peek (2005) encuentran que en aquellos países en los que las normas contables y las fiscales presentan una alta sintonía las empresas no cotizadas manipulan sus resultados al objeto de reducir su carga impositiva.

Más concretamente, Coppens y Peek (2005) señalan dos factores que podrían explicar cómo los incentivos relacionados con la fiscalidad podrían condicionar los atributos de la información contable. En primer lugar, el aumento en el uso de dicha información tanto en los contratos como para la comunicación con los diferentes grupos de interés podría implicar una reducción de las prácticas de manipulación de resultados

inducidas por la política fiscal, ya que los contratos basados en cifras contables y la determinación de la carga impositiva crean incentivos asociados a la política de divulgación de información contable de signo contrapuesto. En segundo lugar, los incentivos asociados a la fiscalidad tendrán una mayor influencia en aquellos países en los que existe un importante grado de alineamiento entre la normativa contable y la fiscal.

Así, en el caso de España, si bien es cierto que mientras el resultado contable es una magnitud obtenida de acuerdo con los principios de contabilidad generalmente aceptados, y consecuentemente, concebida para proporcionar a los grupos de interés externos (inversores, acreedores y reguladores) información relevante relativa a la actuación económico-financiera de la empresa, la base imponible se determina de acuerdo con la normativa fiscal. No obstante, a pesar de esta aparente separación, el resultado contable es tomado en nuestro país como punto de partida para el cálculo de la base imponible y en consecuencia del impuesto sobre sociedades devengado. De este modo, el hecho de que la base imponible y los métodos para su cálculo vengan ligados al resultado contable ha influenciado en este último. Esta relación entre la normativa contable y la fiscal plantea un claro dilema a los encargados de elaborar los estados financieros, que en ocasiones se encuentran ante la disyuntiva de conceder prioridad a los objetivos fiscales (minimizando el impuesto devengado y consecuentemente la cuota a satisfacer a la Hacienda Pública) o bien anteponer los objetivos informativos y de utilidad, máxime cuando no es posible satisfacer ambos al mismo tiempo.

Si bien es cierto que la citada relación entre el ámbito contable y el fiscal proporciona un incentivo a los encargados de la elaboración y suministro de información contable encaminado a priorizar los objetivos fiscales aun a costa de sacrificar los de carácter informativo y de utilidad, dicha tendencia puede verse limitada por el riesgo de litigio percibido por la empresa. En este sentido, la influencia que la Administración Tributaria puede ejercer en el proceso de elaboración y suministro de información contable de las empresas no cotizadas se materializa en uno de los principales riesgos de litigio que pueden afrontar dichas empresas: el derivado de la amenaza de una inspección fiscal por parte de la Administración Tributaria. De esta forma, la razón para ofrecer una información contable de calidad por parte de la empresa puede depender en gran medida de la capacidad para imponerla por parte de los grupos de interés con los que la empresa se relaciona, así como de la probabilidad de que en caso de no proporcionarla su conducta sea detectada y sancionada.

En este sentido, Cao y Narayana-moorthy (2005) señalan que el riesgo de litigio puede afectar a la conducta directiva de modos muy diversos. No obstante lo anterior, la importancia de este riesgo en la investigación sobre los determinantes de la calidad de la información contable se deriva de los costes tanto directos como indirectos que éste puede suponer para la empresa y sus directivos. Dichos costes pueden traducirse no sólo en desembolsos económicos, sino también en términos de pérdida de reputación. Así, los directivos tendrán potentes incentivos a modificar su conducta

al objeto de evitar los costes asociados al riesgo de litigio cuando tales costes sean lo suficientemente relevantes, todo lo cual redundará en un incremento de la calidad de la información contable.

Todo ello nos lleva a delimitar el objetivo principal del presente trabajo, esto es, analizar si la percepción por parte de la empresa de una amenaza de litigio con uno de los grupos de interés más influyentes se erige como un mecanismo de control de la actuación directiva en relación a la política adoptada por éstos para la revelación de información contable corporativa. Más concretamente, se trata de analizar si la percepción por parte de la empresa de un riesgo de litigio con la Administración Tributaria adquiere un papel determinante en el nivel de calidad de la información contable de las empresas no cotizadas. Al objeto de dar adecuado cumplimiento al objetivo anterior se plantea la siguiente hipótesis:

Hipótesis: El aumento en el riesgo de litigio percibido por la empresa asociado a una posible inspección fiscal incide en una mayor calidad de la información contable divulgada por la empresa.

III. RIESGO DE LITIGIO FISCAL Y MANIPULACIÓN CONTABLE

A) ASPECTOS METODOLÓGICOS

Entre las distintas formas existentes para llevar a cabo la manipulación de los resultados contables, los ajustes por devengo están considerados como los más atractivos para los directivos, al ser menos costo-

sos y transparentes que, por ejemplo, la realización de cambios contables que exigen su justificación en los estados financieros (Alcarria y Gill, 2004).

Pero tal como señala Young (1999), no todos los ajustes por devengo ejercidos por los directivos deben ser considerados como práctica de manipulación del resultado, por lo que se hace necesario llevar a cabo una adecuada descomposición de los ajustes por devengo totales en dos componentes: los discrecionales y los no discrecionales. No obstante, según señala el mismo autor, la naturaleza no observable de ambas magnitudes hace imposible la medición directa de los ajustes por devengo discrecionales, por lo que diversos autores han llevado a cabo la estimación del componente discrecional realizando, a partir de los ajustes por devengo totales, un modelo de expectativas del no discrecional. De esta manera, para la adecuada detección de los ajustes por devengo discrecionales es de especial relevancia la eficacia con la que estos modelos aíslan el componente no discrecional, ya que será el componente no explicado de dichos modelos (residuos) el que se considerará discrecional.

Así pues, en la misma línea de los trabajos precedentes que centran su estudio en el análisis de la manipulación de los resultados contables, en este trabajo se ha utilizado como *proxy* de las prácticas de manipulación contable los ajustes por devengo que se derivan de las decisiones asociadas al reconocimiento de los gastos y los ingresos a lo largo del tiempo. Más concretamente, el modelo utilizado es el especificado por Jones

(1991) y modificado posteriormente por Dechow, Sloan y Sweeny (1995).

En este sentido, para la obtención de la variable endógena (ajustes por devengo discrecionales), el modelo de Jones original⁵ (1991) plantea, inicialmente, una regresión en la cual los ajustes por devengo totales (DT) se comportan como variable dependiente, mientras que la variación en los ingresos por ventas ($\Delta VTAS$) y la cuantía de inmovilizado material (AFM) se utilizan como varia-

bles independientes o explicativas. A través de la variación en los ingresos por ventas se pretenden controlar los devengos del circulante calificados como normales (devengos a corto plazo), mientras que el importe bruto del inmovilizado material controla los devengos no discrecionales correspondientes a los gastos por provisiones a largo plazo y la amortización del inmovilizado correspondiente al ejercicio (devengos a largo plazo). De esta forma, la especificación del modelo de Jones original sería la siguiente:

$$\frac{DT_{it}}{AT_{it-1}} = a_0 \left(\frac{1}{AT_{it-1}} \right) + a_1 \left(\frac{\Delta VTAS_{it}}{AT_{it-1}} \right) + a_2 \left(\frac{AFM_{it}}{AT_{it-1}} \right) + \varepsilon_{it} \quad (\text{Ec. 1})$$

Siendo:

DT_{it} : Devengos totales de la empresa i en el año t , definidos como la variación (entre el año $t-1$ y el año t) en el activo circulante minorada por la variación en inversiones financieras temporales y tesorería, menos la variación en el pasivo circulante minorada por la variación en las deudas financieras, menos el gasto en provisiones a largo plazo y amortización del inmovilizado.

$\Delta VTAS_{it}$: Variación del ingreso neto por ventas para la empresa i entre el año $t-1$ y el año t .

AFM_{it} : Importe del activo fijo material bruto de la empresa i en el año t .

AT_{it-1} : Activo total de la empresa i en el inicio del año t .

ε_{it} : Término de error para la empresa i en el año t .

Según el modelo propuesto por Jones (1991), la estimación minimocuadrática de la regresión Ec. (1) proporcionará la cuantía de los ajustes por devengo no discrecionales, mientras que los residuos de la misma recogerán los ajustes por devengo

discrecionales, que es precisamente la variable endógena del modelo final. Es decir, los devengos discrecionales son calculados por diferencia entre devengos totales (DT) y devengos no discrecionales (DND), divididos ambos (con el fin de evi-

⁵ El modelo original de Jones (1991) se ha convertido en un referente fundamental en los estudios de manipulación contable, y en el presente estudio es aplicado, en su versión de cortes transversales, en el apartado relativo a la robustez de los resultados obtenidos.

tar problemas de heterocedasticidad) por el activo total al principio del período

(AT_{it-1}), tal y como se especifica en la ecuación 2.

$$\text{Devengos discrecionales (DD)} = \left(\frac{DT_{it}}{AT_{it-1}} - \frac{DND_{it}}{AT_{it-1}} \right) \quad (\text{Ec. 2})$$

Por otro lado, aunque el modelo de Jones original lleva a cabo la estimación de los parámetros de la regresión Ec. (1) considerando una serie temporal para cada empresa, DeFond y Jiambalvo (1994) proponen⁶ la realización de la estimación de los coeficientes y la correspondiente obtención de los residuos (ajustes por devengo discrecionales) mediante cortes transversales sectoriales, es decir, realizando la regresión Ec. (1) para cada año y sector diferenciado en el estudio. La estimación mediante cortes transversales, realizada también en este trabajo, es la metodología más utilizada en la literatura reciente sobre manipulación contable (e.g., Gaver, Gaver y Austin, 1995; Becker, DeFond, Jimbalvo y Subramanyan, 1998; DeFond y Subramanyam, 1998; Teoh, Welch y Wong, 1998a, 1998b; Beneish, 1997; Peasnell, Pope y Young, 2000, García y Gill, 2004).

Por su parte, Dechow *et al.* (1995) proponen una modificación al modelo de Jones,

al considerar que en este último existe una tendencia a obtener medidas de ajustes por devengo discrecionales erróneos cuando la discreción es ejercida sobre la cifra de ventas. Más concretamente, señalan dichos autores que el modelo de Jones asume, tanto cuando se estiman los parámetros como en la obtención de los ajustes por devengo discrecionales, que la discrecionalidad no es ejercida sobre la cifra de ventas. Sin embargo, el modelo modificado por Dechow *et al.* (1995) considera que, en la obtención de los ajustes por devengo discrecionales, toda la variación de las ventas a crédito son debidas a la manipulación contable del resultado. De esta manera, el modelo propuesto por Dechow *et al.* (1995) (en adelante, modelo de Jones modificado) supone la obtención de los ajustes por devengo discrecionales a partir de la sustitución de los parámetros estimados en la regresión Ec. (1) en la siguiente ecuación:

$$DD_{it} = \frac{DT_{it}}{AT_{it-1}} - \hat{a}_0 \left(\frac{1}{AT_{it-1}} \right) + \hat{a}_1 \left(\frac{\Delta VTAS_{it} - \Delta D_{it}}{AT_{it-1}} \right) + \hat{a}_2 \left(\frac{AFM_{it}}{AT_{it-1}} \right) \quad (\text{Ec. 3})$$

Siendo:

ΔD : Variación de los derechos de cobro comerciales de la empresa *i* entre el año *t-1* y el año *t*.

⁶ DeFond y Jiambalvo (1994) intentan, con su propuesta, evitar los problemas de la estimación llevada a cabo por Jones (1991). Tales problemas están asociados, de una parte, con la necesidad de disponer de un considerable número de observaciones para cada empresa (con el fin de no ser eliminada del estudio), y de otra, con la asunción de que los datos son estacionales.

De este modo, el modelo de Jones modificado, ampliamente aplicado en la literatura reciente sobre manipulación de los resultados contables, implica, a tenor de lo señalado en este apartado, que para determinar la medida de los ajustes por devengo discrecionales deberá realizarse la regresión Ec. (1) para cada año y sector diferenciado en el estudio, para seguidamente, y en virtud de la sustitución en la Ec. (3) de los parámetros estimados mediante tales regresiones, obtener la cuantía de tales ajustes por devengo discrecionales, que será la variable endógena final en nuestro estudio.

B) DETERMINACIÓN DE LA MUESTRA

La determinación de la muestra parte de las 146 empresas no financieras domiciliadas en la Comunidad Autónoma de

Canarias que fueron auditadas en todos los años del período 1998-2002 de las cuales se eliminaron 66 empresas que no presentaban un informe de auditoría calificado como Aprobado. Así pues, la muestra final queda formada por un total de 80 empresas. Con el fin de aplicar el modelo de Jones modificado, es preciso obtener la información de las variables requeridas (ecuaciones 1 y 3) para cada sector y año diferenciados. Esta información fue recopilada de la base de datos SABI, de tal manera que el número de empresas obtenidas que cumplen los criterios anteriores por año y sector son los que se muestran en la Tabla 1. En dicha tabla se puede apreciar que, dado que hemos incluido como criterio el hecho de que fueran empresas auditadas en todos los años objeto de estudio, el número de empresas de cada sector es el mismo para todo el período considerado.

TABLA 1
DISTRIBUCIÓN SECTORIAL DE LAS EMPRESAS

SECTOR	1998	1999	2000	2001	2002	Total
Agricultura, ganadería y pesca	9	9	9	9	9	45
Industria	14	14	14	14	14	70
Construcción	19	19	19	19	19	95
Comercio y servicios	38	38	38	38	38	190
Total observaciones	80	80	80	80	80	400

La muestra está compuesta por 80 empresas no financieras, auditadas, con informe favorable y domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Canarias entre 1998 y 2002.

Para tales empresas se realizan cuatro regresiones (una por sector) para cada uno de los años diferenciados, con el fin de obtener los parámetros requeridos para la obtención de los ajustes por devengo discre-

cionales siguiendo la metodología enunciada anteriormente.

En la Tabla 2 se muestran los estadísticos descriptivos de los ajustes por devengo discrecionales estimados a través del mode-

lo de Jones modificado. En dicha tabla se aprecia que tanto la media como la media-

na están próximas a cero a lo largo de todos los años objeto de estudio.

TABLA 2
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS DE LOS AJUSTES
POR DEVENGO DISCRECIONALES ESTIMADOS (DD)

	1998	1999	2000	2001	2002
Media	0.001	0.006	0.005	0.030	0.009
Mediana	-0.034	-0.119	-0.027	-0.024	-0.010
Desviación	0.369	1.067	0.441	0.331	0.202
Mínimo	-0.645	-2.111	-0.549	-0.382	-0.488
Máximo	1.012	6.256	3.187	1.794	0.524

La muestra está compuesta por 80 empresas no financieras, auditadas, con informe favorable y domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Canarias entre 1998 y 2002. Para la determinación de los ajustes por devengo discrecionales (DD) se ha seguido el modelo de Jones modificado por Dechow *et al.* (1995).

C) DEFINICIÓN DE VARIABLES Y ANÁLISIS DESCRIPTIVO

Con el fin de contrastar el riesgo de litigio fiscal en el nivel de manipulación de los resultados contables, se define como variable endógena el valor absoluto de los ajustes por devengo discrecionales ($Ab[DD]_i$) (e.g., Warfield *et al.*, 1995; Becker *et al.*, 1998, Bartov *et al.*, 2000; Klein, 2002; García y Gill, 2005).

A su vez, como variable explicativa se incorpora, como medida representativa del riesgo de litigio fiscal percibido por la empresa (RLF), a través de una variable *proxy* que se obtiene por diferencia entre el resultado (antes de impuestos y de la manipulación contable) y la base imponible, de manera que cuanto mayor se aleje dicho resultado (antes de la manipulación) y la base imponible sujeta a gravamen, el directivo de la empresa percibirá un mayor riesgo de inspección fiscal, tal como se refleja en la ecuación Ec. (4).

$$RLF = \frac{[RN - (DT - DND)] - BI}{AT_{t-1}} \quad (\text{Ec. 4})$$

Siendo:

RLF: Variable proxy del riesgo de litigio fiscal percibido en el año t.

RN: Resultado neto en el año t.

DT: Devengos totales en el año t.

DND: Devengos no discrecionales en el año t.

BI: Base imponible en el año t.

De acuerdo con Plesko (2004), las diferencias entre las reglas contables y fiscales pueden conducir a diferencias en el resultado elaborado de acuerdo a criterios contables y el proporcionado a las autoridades fiscales. En línea con lo indicado por dicho autor, mientras las diferencias entre el resultado contable y la base imponible han existido desde siempre, tales diferencias han comenzado recientemente a utilizarse para la realización de diversos tipos de estudios, tanto en el ámbito puramente fiscal como en otros que trascienden a este. En el referido contexto, el contenido informativo de tales diferencias es apuntado de modo recurrente por diversos trabajos. Así, Mills y Newberry (2001) obtienen evidencia de que las diferencias entre el resultado contable y la base imponible se relacionan con los incentivos de los directivos a manipular la cifra de resultados. Por su parte, Plesko (2004) señala que las autoridades fiscales analizan estas diferencias al objeto de detectar posibles elusiones. En este sentido, señala Kelley (2005) que las empresas afrontan costes importantes a medida que crece la diferencia entre el resultado contable y la base imponible, concretados en forma de mayor propensión a intervención por parte de las autoridades fiscales, la percepción de unos resultados con una menor persistencia así como en forma de una mayor regulación. Lo anterior no implica que las diferencias anteriores vengan únicamente explicadas por la existencia de prácticas tendentes a la manipulación de los resultados, ya que la divergencia de criterios entre el ámbito contable y fiscal o el aprovechamiento de las ventajas fiscales tales como la aplicable a las empresas que operan en nuestra comu-

nidad a través de la Reserva para Inversiones en Canarias podrían explicar también la separación entre resultado contable y base imponible. No obstante, no cabe duda que tales diferencias pueden ser interpretadas por las autoridades tributarias como un indicador con contenido informativo en relación con el nivel de calidad de la información contable.

Por lo que respecta a las variables de control, con el fin de analizar la posible incidencia de otras variables corporativas en la manipulación del resultado contable, se ha introducido la variable TAM_i para controlar la posible correlación negativa entre el tamaño de la empresa y la manipulación contable (e.g., Christie, 1990; Peasnell, Pope y Young, 2000); dicha variable se ha medido a través del logaritmo de los ingresos de explotación al principio del año t . Por otro lado, con el fin de determinar la posible relación positiva entre manipulación contable y nivel de endeudamiento, se incorpora la variable END_i (e.g., Peasnell *et al.*, 2000; Azofra *et al.*, 2003), que mide el nivel de endeudamiento de la empresa obtenido a partir de la relación entre el valor contable de la deuda financiera y el total de activos al principio del año t . Por último, el efecto del *performance* de la empresa en la manipulación contable (e.g., Kothari, Leone y Wasley, 2005) es analizado a través de la variable $ROA_{i,t}$, que mide la rentabilidad económica a través de la relación entre el resultado antes de extraordinarios, intereses e impuestos del año t y el activo total neto a principio del año t .

Los estadísticos descriptivos, así como la matriz de correlaciones de las variables

consideradas se muestran en la tabla 3. En dicha tabla, se observa que tanto la media como la mediana del valor absoluto de los ajustes por devengo discrecionales presentan valores reducidos. Por su parte, en relación con la medida de riesgo fiscal percibido, se aprecia que la media se sitúa en -0.335, mientras que la mediana asciende a -0.368, lo que pone de manifiesto una leve asime-

tría hacia la izquierda en la distribución de los valores referidos a esta variable. Además, se puede apreciar cómo la matriz de correlaciones no muestra valores elevados entre las variables independientes, hecho que nos permite suponer que sea improbable la presencia de problemas de multicolinealidad en la especificación de los modelos de regresión.

TABLA 3
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS Y MATRIZ DE CORRELACIONES

Estadísticos descriptivos

	Ab (DD)	RLF	ROA	END	TAM
Media	0.291	-0.335	0.078	0.694	9.439
Mediana	0.179	-0.368	0.064	0.522	9.363
Desviación	0.484	0.932	0.092	1.775	0.866
Mínimo	0.004	-3.512	-0.064	0.051	6.609
Máximo	2.659	2.348	0.378	1.536	11.697

Matriz de correlaciones

	Ab (DD)	RLF	ROA	END	TAM
Ab (DD)	1				
RLF	-0.409	1			
ROA	0.013	0.390	1		
END	-0.011	0.604	0.587	1	
TAM	-0.144	0.006	0.113	-0.005	1

Definición de variables:

Ab (DD), valor absoluto de los ajustes por devengo discrecionales. *RLF_i*, proxy del riesgo de litigio fiscal percibido, medida como la diferencia entre el resultado (antes de impuestos y de devengos discrecionales) y la base imponible de la empresa *i* en el año *t*. *ROA_i*, mide la rentabilidad económica a través de la relación entre el resultado antes de extraordinarios, intereses e impuestos del año *t* y el activo total neto a principio del año *t*. *END_i*, relación entre el valor contable de la deuda financiera y el total de activos al principio del año *t*. *TAM_i*, logaritmo de los ingresos de explotación, en miles de euros, al principio del año *t*.

La muestra al está compuesta por 80 empresas no financieras, auditadas, con informe favorable y domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Canarias entre 1998 y 2002.

D) RESULTADOS

Como primera medida de la calidad de la información contable, se toma el nivel de

manipulación de los resultados, de forma que especificamos un modelo de regresión que permita contrastar la incidencia del nivel de riesgo de litigio fiscal percibido en la

manipulación de los resultados contables.
De esta manera, el modelo de regresión

propuesto es el siguiente:

$$Ab(DD) = \alpha_0 + \beta_1 RLF + \beta_2 ROA + \beta_3 END + \beta_4 TAM + \mu \quad (\text{Ec. 5})$$

El contraste del modelo recogido en la Ec. (5) se presenta en la tabla 4. Como se observa, se obtiene que la relación entre el riesgo de litigio fiscal percibido y la manipulación contable medida a través de los devengos discrecionales es negativa y estadísticamente significativa, lo que implica que a medida que aumenta la amenaza de una inspección fiscal, aumenta la calidad de la información contable a través de la reduc-

ción de la discrecionalidad directiva con respecto a los resultados divulgados. De esta forma, los resultados obtenidos se encuentran en consonancia con la hipótesis planteada, y por tanto, muestra que la Administración Tributaria cumple un papel de control ante la actuación discrecional de los directivos con respecto a la información ofrecida sobre los resultados contables corporativos.

TABLA 4
RIESGO DE LITIGIO FISCAL Y MANIPULACIÓN CONTABLE EN LA EMPRESA CANARIA.
MODELO DE JONES MODIFICADO

<i>RLF</i>	-0.345*** (-12.02)
<i>ROA</i>	0.324 (1.14)
<i>END</i>	0.093*** (5.53)
<i>TAM</i>	-0.091*** (-3.66)
<i>Constante</i>	0.992*** (4.02)
<i>Dummies sectorial</i>	SI
R ² ajustado	0.288
F	23.31***
Nº observaciones	386

Definición de variables:

Ab(DD), valor absoluto de los ajustes por devengo discrecionales. *RLF_i*, proxy del riesgo de litigio fiscal, medida como la diferencia entre el resultado (antes de impuestos y de devengos discrecionales) y la base imponible de la empresa *i* en el año *t*. *ROA_i*, mide la rentabilidad económica a través de la relación entre el resultado antes de extraordinarios, intereses e impuestos del año *t* y el activo total neto a principio del año *t*. *END_i*, relación entre el valor contable de la deuda financiera y el total de activos al principio del año *t*. *TAM_i*, logaritmo de los ingresos de explotación, en miles de euros, al principio del año *t*.

La muestra al está compuesta por 80 empresas no financieras, auditadas, con informe favorable y domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Canarias entre 1998 y 2002.

***, **, *: Estadísticamente significativo al 1,5 y 10 por ciento, respectivamente.

Estadístico t entre paréntesis.

E) ANÁLISIS DE ROBUSTEZ

A pesar de la amplitud de estudios que, tal como se ha indicado anteriormente, han utilizado el modelo de Jones modificado para la determinación de los devengos discrecionales de las empresas, son diversas las metodologías que han surgido para su cuantificación. Con el fin de analizar la robustez de los resultados alcanzados, hemos realizado la regresión del modelo especificado en el estudio considerando el modelo original de Jones (1991)

quien propone la regresión recogida en la Ec. (1).

Una vez determinados los devengos discrecionales y efectuada la regresión de la ecuación Ec. (5), que aparece recogida en la tabla 5, se aprecia cómo los resultados no sufren variación alguna con respecto a los analizados anteriormente, ni en cuanto al signo ni en cuanto a la significatividad de las distintas variables, por lo que se alcanzan las mismas conclusiones apuntadas en el análisis de resultados.

TABLA 5
RIESGO DE LITIGIO FISCAL Y MANIPULACIÓN CONTABLE EN LA EMPRESA CANARIA.
MODELO DE JONES (1991)

<i>RLF</i>	-0.329*** (-11.87)
<i>ROA</i>	0.107 (0.39)
<i>END</i>	0.095*** (5.84)
<i>TAM</i>	-0.091*** (-3.80)
<i>Constante</i>	0.999*** (4.19)
<i>Dummies sectorial</i>	SI
R ² ajustado	0.287
F	23.09***
Nº observaciones	386

Definición de variables:

Ab (DD), valor absoluto de los ajustes por devengo discrecionales. *RLF_i*, proxy del riesgo de litigio fiscal, medida como la diferencia entre el resultado (antes de impuestos y de devengos discrecionales) y la base imponible de la empresa *i* en el año *t*. *ROA_i*, mide la rentabilidad económica a través de la relación entre el resultado antes de extraordinarios, intereses e impuestos del año *t* y el activo total neto a principio del año *t*. *END_i*, relación entre el valor contable de la deuda financiera y el total de activos al principio del año *t*. *TAM_i*, logaritmo de los ingresos de explotación, en miles de euros, al principio del año *t*.

La muestra al está compuesta por 80 empresas no financieras, auditadas, con informe favorable y domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Canarias entre 1998 y 2002.

***, **, *: Estadísticamente significativo al 1,5 y 10 por ciento, respectivamente.

Estadístico t entre paréntesis.

IV. RIESGO DE LITIGIO FISCAL Y CONSERVADURISMO CONTABLE

A) ASPECTOS METODOLÓGICOS

De acuerdo con lo establecido por Watts (2003b) las diferencias en el grado de verificación requerido para la incorporación de las pérdidas y ganancias económicas al

resultado contable pueden determinarse, en primer lugar, mediante la observación de unas y otras cuando acontecen y posteriormente, analizando si existen diferencias en su velocidad de incorporación al resultado contable. Basu (1997) propone un modelo⁷ de regresión para identificar los componentes transitorios de las pérdidas y las ganancias en el resultado contable:

$$\Delta RN_t = \alpha_0 + \alpha_1 D\Delta RN_{t-1} + \alpha_2 \Delta RN_{t-1} + \alpha_3 D\Delta RN_{t-1} \times \Delta RN_{t-1} + \varepsilon_t \quad (\text{Ec. 6})$$

Siendo:

ΔRN_t : Variación en el resultado entre el año $t-1$ y t , deflactado por el valor del activo total al principio del año t .

$D\Delta RN_{t-1}$: Variable dicotómica que toma el valor 1 si el cambio en el incremento del resultado entre el año $t-2$ y $t-1$ es negativo y cero en otro caso.

De esta manera, la oportunidad en el reconocimiento de las ganancias es medida por el coeficiente α_2 . Un reconocimiento oportuno de las ganancias implica que se reconozcan como transitorios ciertos componentes positivos del resultado que tienden a revertir en el futuro, lo cual implicará que α_2 sea menor que cero. Asimismo, el reconocimiento no oportuno de las ganancias, difiriéndose su incorporación al resultado hasta el momento en el que se materialice en un incremento de los flujos de caja, implicará que las ganancias sean reconocidas como componentes positivos persistentes

del resultado contable, y que por tanto tienden a no revertir.

Asimismo, el reconocimiento oportuno de las pérdidas económicas implicará que sean registradas como decrementos transitorios del resultado contable, revirtiendo por tanto en el futuro. Este hecho supondrá que $\alpha_2 + \alpha_3$ sea menor que cero. Así pues, la hipótesis de que las pérdidas sean reconocidas de manera más oportuna conllevará que α_3 sea menor que cero.

En función de lo antedicho, se extiende el modelo de Basu (1997) mediante la incorporación de una variable *dummy* que es

⁷ El propio Basu (1997) propone un modelo alternativo, planteando un test de asociación resultados-rentabilidad del que se deriva la principal medida de conservadurismo del resultado utilizada en los trabajos precedentes. No obstante, al requerirse como variable esencial la rentabilidad del mercado bursátil, no es posible su aplicación en el presente estudio, puesto que las entidades no sometidas a cotización carecen de una medida de capitalización. Asimismo, Ball y Shivakumar (2005) proponen otro modelo para la medición del conservadurismo contable, de aplicación tanto a empresas cotizadas como no cotizadas, pero su utilización resulta incompatible con nuestra medida de riesgo de litigio, por cuanto ciertas variables del modelo adquieren valores nulos.

igual a 1 si el riesgo de litigio fiscal percibido es superior a la mediana y cero en otro

caso, para lo cual proponemos la siguiente especificación:

$$\begin{aligned} \Delta RN_t = & \alpha_0 + \alpha_1 D\Delta RN_{t-1} + \alpha_2 \Delta RN_{t-1} + \alpha_3 D\Delta RN_{t-1} \times \Delta RN_{t-1} + \\ & + \alpha_4 DRLF + \alpha_5 DRLF \times D\Delta RN_{t-1} + \alpha_6 DRLF \times \Delta RN_{t-1} + \\ & + \alpha_7 DRLF \times D\Delta RN_{t-1} \times \Delta RN_{t-1} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (\text{Ec. 7})$$

Siendo:

$DRLF_i$: variable dicotómica que toma el valor 1 cuando la el riesgo de litigio fiscal es superior a la mediana y 0 en cualquier otro caso.

En relación a la *proxy* del riesgo fiscal debemos tener en cuenta que es necesario, al igual que en el caso de la manipulación, eliminar el efecto del conservadurismo en dicha variable, quedando definida de la

forma que exponemos en la ecuación 8, en la que se aprecia que el riesgo de litigio fiscal percibido vuelve a expresarse como diferencia entre una magnitud de resultado y la base imponible:

$$RLF = \frac{(RN - DT) - BI}{AT_{t-1}} \quad (\text{Ec. 8})$$

Siendo:

RLF : Variable *proxy* del riesgo de litigio fiscal percibido en el año t .

$RAIM$: Resultado antes de impuestos y manipulación contable en el año t .

DT : Devengos totales en el año t .

BI : Base imponible en el año t .

En la ecuación Ec. (7) el coeficiente α_2 captura la oportunidad en la incorporación de los componentes positivos al resultado en aquellas empresas con un riesgo de litigio percibido inferior a la mediana, mientras que la agregación de los coeficientes α_2 y α_6 captura ese mismo efecto para aquellas entidades en las que el riesgo de litigio fiscal es superior a la mediana. Consecuentemente, α_6 medirá el efecto incremental en la oportunidad de las ganancias entre ambos tipos de firmas.

De modo análogo, la oportunidad en la incorporación de los componentes negativos al resultado contable en las empresas con riesgo de litigio percibido inferior a la mediana se obtiene por la agregación de los coeficientes α_2 y α_3 , mientras que para las que tienen un mayor riesgo se obtendrá por la agregación de los coeficientes α_2 , α_3 , α_6 y α_7 , por lo que el efecto incremental de la incorporación de las pérdidas entre ambos tipos de empresas será la agregación de α_6 y α_7 .

B) ANÁLISIS DESCRIPTIVO

Los estadísticos descriptivos relativos a las variables continuas y dicotómicas del modelo se muestran en la tabla 6. Con relación a las variables continuas (panel A), la media del incremento del resultado neto deflactado alcanza un valor de 0.06 para las empresas que perciben un mayor riesgo de litigio fiscal, mientras que las que soportan un menor riesgo han obtenido una cifra de 0.007. Asimismo, la media del resultado

neto deflactado del año anterior alcanza en las empresas de mayor riesgo de litigio un 0.009, mientras que para las de menor riesgo tal incremento del resultado asciende a un 0.04. Por lo que respecta a las variables dicotómicas, se observa que aproximadamente que el 45% de las observaciones presentan incrementos del resultado neto del presente ejercicio negativos, correspondiendo aproximadamente un 57% de éstas a aquéllos casos en los que el riesgo de litigio es superior a la mediana.

TABLA 6
ESTADÍSTICOS DESCRIPTIVOS

Panel A. Variables continuas

	ΔRN_t			ΔRN_{t-1}		
	Riesgo de litigio alto	Riesgo de litigio bajo	Total	Riesgo de litigio alto	Riesgo de litigio bajo	Total
Media	0.06	0.007	0.07	0.009	0.005	0.007
Mediana	0.04	0.00	0.0009	0.006	0.004	0.005
Desviación	0.08	0.07	0.07	0.047	0.043	0.045
Mínimo	-0.23	-0.17	-0.23	-0.12	-0.11	-0.12
Máximo	0.33	0.59	0.59	0.16	0.17	0.17

Panel B. Variables dicotómicas

	$D\Delta RN_t$			DRLF	
	Riesgo de litigio alto	Riesgo de litigio bajo	Total	Riesgo de litigio alto	Riesgo de litigio bajo
Porcentaje	56.48	43.52	44.90	50.75	49.25

Definición de variables:

ΔRN_t : Variación en el resultado entre el año $t-1$ y t , deflactado por el valor del activo total al principio del año t . ΔRN_{t-1} : Variación en el resultado entre el año $t-2$ y $t-1$, deflactado por el valor del activo total al principio del año t . $D\Delta RN_{t-1}$: Variable dicotómica que toma el valor 1 si el cambio en el incremento del resultado entre el año $t-2$ y $t-1$ es negativo y cero en otro caso. $DRLF_i$: variable dicotómica que toma el valor 1 cuando la el riesgo de litigio fiscal percibido es superior a la mediana y 0 en cualquier otro caso

La muestra al está compuesta por 80 empresas no financieras, auditadas, con informe favorable y domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Canarias entre 1998 y 2002.

C) RESULTADOS

El modelo de Basu (1997) (Modelo 1 de la tabla 7) alude a la oportunidad en la incorporación de los componentes positivos

y negativos del resultado para la totalidad de la muestra. El coeficiente α_2 de la variable ΔRN_{t-1} , indicativo de la oportunidad en la incorporación de los componentes positivos alcanza uno de los valores esperados

(0.0002) y es estadísticamente significativo, por lo que no se aprecia que en las empresas canarias se estén reconociendo ganancias transitorias. Ello es indicativo de la falta de oportunidad en la incorporación de las ganancias al resultado, y por tanto, de la existencia de conservadurismo con los componentes positivos del mismo. Por su parte, el coeficiente que representa la oportunidad en la incorporación de los componentes negativos, que viene dada por la agregación de los coeficientes α_2 y α_3 (-0.176) es negativo y estadísticamente significativo, ya que,

tal como se había predicho, α_3 es menor que cero. Dado que α_2 es prácticamente igual a cero, el diferencial entre la oportunidad de las pérdidas y las ganancias es (en valor absoluto) de 0.176. Todo ello evidencia que el resultado contable incorpora las pérdidas de forma más oportuna que las ganancias; más concretamente, existiendo, por tanto conservadurismo contable tanto con las ganancias, retrasando su incorporación al resultado hasta que se produzca el consecuente incremento de los flujos de caja, y con las pérdidas, incorporando las mismas al resultado de forma oportuna.

TABLA 7
RIESGO DE LITIGIO FISCAL Y CONSERVADURISMO CONTABLE EN LA EMPRESA CANARIA. MODELO DE BASU (1997)

	Modelo 1	Modelo 2
$D\Delta RN_{t-1}$	0.013 (1.59)	0.008 (0.75)
ΔRN_{t-1}	0.0002 (0.52)	-0.051** (-1.94)
$D\Delta RN_{t-1} * \Delta RN_{t-1}$	-0.176*** (-3.56)	-0.169** (-1.94)
DRF		0.005 (0.47)
$DRF * D\Delta RN_{t-1}$		-0.003 (-0.18)
$DRF * \Delta RN_{t-1}$		0.051** (1.95)
$DRF * D\Delta RN_{t-1} * \Delta RN_{t-1}$		-0.001 (-0,01)
Constante	-0.005 (-0.94)	-0.005 (-0.76)
R^2 ajustado	0.05	0.057
F	7.52***	4.32***
Nº observaciones	388	388

Definición de variables:

ΔRN_t , Variación en el resultado entre el año $t-1$ y t , deflactado por el valor del activo total al principio del año t . ΔRN_{t-1} , Variación en el resultado entre el año $t-2$ y $t-1$, deflactado por el valor del activo total al principio del año t . $D\Delta RN_{t-1}$: Variable dicotómica que toma el valor 1 si el cambio en el incremento del resultado entre el año $t-2$ y $t-1$ es negativo y cero en otro caso. DRF_t : variable dicotómica que toma el valor 1 cuando la el riesgo de litigio fiscal es superior a la mediana y 0 en cualquier otro caso. La muestra al está compuesta por 80 empresas no financieras, auditadas, con informe favorable y domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Canarias entre 1998 y 2002.

***, **, *: Estadísticamente significativo al 1,5 y 10 por ciento, respectivamente.

Estadístico t entre paréntesis.

En el modelo extendido de Basu (1997) que se propone en el Modelo 2 de la tabla 7, referido a la interacción del riesgo de litigio fiscal percibido con las variaciones del resultado positivas y negativas, se hará referencia a la oportunidad de las pérdidas, ya que como expone Ball y Shivakumar (2005), existen al menos tres razones para no centrar la atención en el reconocimiento oportuno de las ganancias. En primer término, los directivos tienen un mayor incentivo a revelar de forma oportuna sobre ganancias económicas realizadas que sobre pérdidas no realizadas; en segundo lugar, tanto las normas como la práctica contable favorecen la asimetría en el reconocimiento de las pérdidas y las ganancias, en virtud del principio de prudencia. Finalmente, en la literatura parece existir un acuerdo generalizado sobre el hecho de que la oportunidad en el reconocimiento de las ganancias no es tan relevante en la contabilidad como lo es la oportunidad de los componentes negativos.

Así pues, teniendo en cuenta tales aclaraciones, se aprecia en el Modelo 2 que los coeficientes que miden la oportunidad en la incorporación de las pérdidas en las empresas con menor riesgo fiscal percibido ($\alpha_2 + \alpha_3$) alcanzan un valor significativo de -0.22 (-0.051-0.169), poniendo de manifiesto la existencia de una actuación oportuna por parte de los directivos en la incorporación de las pérdidas y de una mayor velocidad en la incorporación de estas últimas al resultado contable. Sin embargo, a pesar de que el coeficiente de α_7 es negativo (-0.001), no se puede afirmar que exista un efecto incremental en la incorporación de los componentes negativos para el caso de las empresas

que perciben un mayor riesgo fiscal, ya que el valor obtenido no es estadísticamente significativo. Por tanto, mediante la ampliación del modelo de Basu (1997) propuesto, no se ha obtenido evidencia empírica que permita afirmar que, desde la perspectiva del conservadurismo contable, la calidad de los resultados divulgados por los directivos de las empresas canarias sea mayor para aquellas entidades que perciben un mayor riesgo de litigio fiscal.

V. CONCLUSIONES

La información contable se erige como una base fundamental en muchas de las relaciones contractuales que tienen lugar entre la empresa y los distintos agentes económicos con intereses en la organización, entre los que se encuentra la Administración Tributaria, para quien resulta de especial relevancia la adecuada determinación del beneficio contable, variable fundamental para la definición de la carga impositiva que soporta la empresa.

Con relación a ello, la literatura ha venido destacando la existencia de incentivos vinculados a la Administración Tributaria que podrían determinar los niveles de calidad de la información contable, principalmente en aquellos países en los que existe un alineamiento entre la normativa contable y fiscal. Tales incentivos adquieren una mayor relevancia en el caso de las empresas no cotizadas, por cuanto la información contable cumple un papel diferente al que toma entre las empresas cotizadas, vinculado en mayor medida al control, por parte de los accionistas, de la actuación directiva. De

esta forma, Ball y Shivakumar (2005) argumentan que la fijación de la carga impositiva toma una especial relevancia en las empresas no cotizadas.

En este sentido, aunque en principio podría pensarse en la posibilidad de que exista un claro interés por parte de los directivos por actuar sobre la cifra de resultados con el fin de minimizar la carga impositiva, no cabe duda de que tales comportamientos dependerán, entre otras cuestiones, de la probabilidad percibida de que tales conductas sea detectadas y sancionadas.

Así pues, la relevancia de la medida del resultado contable para la Administración Tributaria como consecuencia de la incidencia de dicha magnitud para la determinación del impuesto que grava la renta empresarial, así como la escasez de investigaciones empíricas que centren su atención en las empresas no cotizadas, se erigen como motivaciones esenciales de este trabajo, cuyo objetivo ha consistido en analizar cómo afecta el riesgo de litigio fiscal percibido por los directivos sobre la calidad de la información contable divulgada por parte de las empresas domiciliadas en la Comunidad Autónoma de Canarias, siendo, a este respecto, el primer trabajo que se ocupa de esta problemática en nuestra región.

La incidencia del riesgo de litigio fiscal sobre la calidad de la información contable ha sido analizada a partir de dos atributos relacionados con dicha calidad: la manipulación contable y el conservadurismo. De este modo, a pesar de que mediante la medida del conservadurismo contable no se obtie-

nen datos estadísticamente significativos que evidencien una relación entre el riesgo de litigio fiscal percibido y la calidad de la información contable, sí se puede concluir con la existencia de una relación negativa y estadísticamente significativa entre el nivel de riesgo de litigio fiscal percibido y el nivel de manipulación contable ejercida por los directivos, en consonancia con la hipótesis que argumenta una influencia positiva de dicho riesgo sobre la calidad de la información contable divulgada por las empresas canarias.

Tales resultados presentan claras implicaciones políticas y económicas, ya que a partir de ellos pueden configurarse actuaciones tributarias que tomen en consideración cuáles son los incentivos de los directivos para incrementar la calidad de la información contable. Más concretamente, se ha constatado cómo su actuación reguladora y supervisora ejerce una función de control sobre la calidad de la información financiera divulgada por la entidad, sirviendo dicho control como incentivo para mejorar la calidad de los datos contables de las empresas no cotizadas y para una más correcta determinación de la carga impositiva.

VI. REFERENCIAS

J.J. Alcarria Jaime y Gill de Albornoz Noguera, "Specification and power of cross-sectional abnormal working capital accruals models in the spanish context". *European Accounting Review*, vol. 13, nº 1 (2004), págs. 73-104.

V. Azofra, L. Castrillo y M. Delgado, "Ownership concentration, debt financing y

the investment opportunity set as determinants of accounting discretion: empirical evidence from Spain", *Spanish Journal of Finance y Accounting*, nº 115, Special Issue for the 26th Annual Congress of the European Accounting Association (2003), págs. 215-255.

R. Ball, S.P. Kothari y A. Robin, The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings, *Journal of Accounting and Economics*, nº 29 (2000), págs. 1-51.

R. Ball y L. Shivakumar, "Earnings quality in UK private firms: comparative loss recognition timeliness", *Journal of Accounting and Economics*, nº 39.1 (2005), págs. 83-128.

R. Ball y L. Shivakumar, Earnings Quality in UK private firms: Comparative loss recognition timeliness, *Journal of Accounting and Economics*, nº 39 (2005), págs. 83-128.

R. Ball, A. Robin y J.S. Wu, Accounting standards, the institutional environment and issuer incentives: Effect on timely loss recognition in China, *Asia Pacific Journal of Accounting and Economics*, nº 7 (2000), págs. 71-96.

R. Ball, A. Robin y J.S. Wu, Incentives versus standards: Properties of accounting income in four East Asian countries and implications for the acceptance of IAS, *Journal of Accounting and Economics*, nº 36 (2003), págs. 235-270.

E. Bartov, F.A. Gul y J.S.L. Tsui, "Discretionary accrual models y audit qualifications". *Journal of Accounting y Economics*, vol.30, nº 3 (2000), págs. 421-453.

S. Basu, "The conservatism principle and asymmetric timeliness of earnings",

Journal of Accounting and Economics, nº 24 (1997), págs. 3-37.

C.L. Becker, M.L. Defond, J. Jimbalvo y K.R. Subramanyam, "The effect of audit quality on earnings management". *Contemporary Accounting Research*, nº 15 (1998), págs. 1-24.

W. Beekes, P. Pope, y S. Young, The Link between earnings timeliness, earnings conservatism and board composition: evidence from the UK, *Corporate Governance*, nº 12 (I) (2004), págs. 47-51.

M.D. Beneish, "Detecting GAAP violation: implications for assessing earnings management among firms with extreme financial performance". *Journal of Accounting y Public Policy*, vol.16, 3 (1997), págs. 271-309.

C.E. Boynton, P.S. Dobbins y G.A. Plesko, "Earnings management and the corporate alternative minimum tax". *Journal of Accounting Research*, nº 30 (Supl.) (1992), págs. 131-153.

D.C. Burgstahler, L. Hail y C. Leuz, "The Importance of Reporting Incentives: Earnings Management in European Private and Public Firms", *Working Paper* (2006).

R. Bushman y J. Piotroski, Financial reporting incentives for conservative accounting: the influence of legal and political institutions, working paper, (2005).

Z. Cao y G. Narayanamoorthy, "Accounting and Litigation Risk", *Working Paper*, Yale School of Management, (2005).

A.A. Christie, "Aggregation of test statistics: an evaluation of the evidence on contracting and size hypotheses", *Journal of Accounting and Economics*, nº 12 (1990), págs. 15-36.

Coase, "The Nature of the Firm", *Economica, New Series*, vol. 4, nº16 (1937), págs. 386-405.

L. Coppens y E. Peek, "An analysis of earnings management by European private firms", *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, nº14.1 (2005), págs. 1-17.

P.M. Dechow, R.G. Sloan y A.P. Sweeny "Detecting earnings management". *The Accounting Review*, vol.70, 2 (1995), págs. 193-225.

M. Defond y K.R. Subramanyam, "Auditor changes y discretionary accruals". *Journal of Accounting y Economics*, nº 25 (1998), págs. 35-68.

M.L. Defond y J. Jiambalvo, "Debt covenant violation y manipulation of accruals: accounting choice in troubled companies". *Journal of Accounting y Economics*, vol.18, 2 (1994), págs. 145-176.

D. Dhaliwal y S.W. Wang, "The effect of book income adjustment in the 1986 alternative minimum tax on corporate financial reporting". *Journal of Accounting and Economics*, nº 15 (1992), págs. 7-26.

E.F. Fama y M.C. Jensen, "Separation of ownership y control". *Journal of Law & Economics*. Vol. XXVI. (1983), págs. 301-325.

G. Feltham y J.A. Ohlson, Valuation and Clean Surplus Accounting for Operating and Financial Activities. *Contemporary Accounting Research*, Vol. 11 (Spring) (1995), págs. 689-732.

A. Fredriksson, *Accounting conservatism in relationship banking: its effect on the cost of debt*, Dissertation proposal, Turku School of Economics and Business Administration, (2006).

J.M. García Lara, B. García Osma y F. Peñalva Acedo, "Evidencia española de la relación entre gobierno corporativo y conservadurismo contable", *Comunicación presentada al congreso de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA)*, Oviedo, (2005).

J.M. García Lara y A. Mora Enguñados, La incorporación asimétrica de noticias al resultado contable en un contexto europeo: Evidencia empírica, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 116 (2003), 235-264.

J.M. García Lara y A. Mora, Balance sheet versus earnings conservatism in Europe, *European Accounting Review*, nº 13 (2004), págs. 261-292.

B. García Osma y B. Gill de Albornoz Noguera, "Corporate governance y earning management in Spain". 28th Annual Congress of the European Accounting Association, Gotemburgo, Suecia, (2005).

J.J. Gaver, K. Gaver, y J. Austin, "Additional evidence on bonus plans y income management". *Journal of Accounting y Economics*, vol.19, 1 (1995), págs. 3-28.

B. Giner y W. Rees, On the asymmetric recognition of good and bad news in France, Germany and The United Kingdom, *Journal of Business Finance and Accounting*, 28 (9) y (10), (2001), págs. 1285-1331.

D. Givoly y C. Hayn, The changing time-series properties of earnings cash flows and accruals: Has financial reporting become more conservative?, *Journal of Accounting and Economics*, nº 29 (2000), págs. 287-320.

D.G. Harris, "The impact of U.S. tax law revision on multinational corporations capital location and income-shifting deci-

sions". *Journal of Accounting Research*, nº 31 (Supl.) (1993), págs. 111-140.

P.M. Healy y M.W. Wahlen, "A review of the earnings management literature an its implications for styard setting". *Accounting Horizons*, nº 13 (1999), págs. 365-383.

R. Holthausen y R.L. Watts, The relevance of the value-relevance literature for financial accounting standard setting, *Journal of Accounting and Economics*, nº 31 (1-3) (2001), págs. 3-75.

J. Jacob, "Taxes and transfer pricing: income shifting and the volume of intrafirm transfers". *Journal of Accounting Research*, nº 34 (1996), págs. 301-312.

J. Jones, "Earnings management during import relief investigations". *Journal of Accounting Research*, vol.29, 2 (1991), págs. 193-228.

S.O. Kelley, "Taxes, conservatism in financial reporting and the value relevance of accounting data", *Working Paper*, University of Washington, (2005).

K. Klassen, M. Lang y M. Wolfson, "Geographic income shifting by multination corporations in response to tax rate changes". *Journal of Accounting Research*, nº 31 (Supl.) (1993), págs. 141-173.

A Klein, "Audit committee, board of director characteristics, y earnings management", *Journal of Accounting y Economics*, vol. 33, nº 3 (2002), págs. 375-400.

S.P. Kothari, A.J. Leone y C.E. Wasley, "Performance matched discretionary accrual measures". *Journal of Accounting and Economics*, vol. 39, nº 1 (2005), págs. 163-197.

M. Lang, J. Raedy y W. Wilson, "Earnings management and cross listing: are reconciled earnings comparable to US

earnings?", *Working paper*, University of North Carolina, (2005).

C. Leuz, D. Nanda y P. Wysocky, "Earnings management and investor protection: an international comparison", *Journal of Financial Economics*, nº 69 (2003), págs. 505-527.

L. Mills y K. Newberry, "The influence of tax and nontax costs on book-tax reporting differences: public and private firms", *Journal of the American Taxation Association*, (Spring) (2001) , págs. 1-19.

K.V. Peasnell, P.F. Pope y S. Young, "Board monitoring y earnings management: Do outside directors influence abnormal accruals?", *Working Paper*, Lancaster University, (2000).

G.A. Plesko, "Corporate tax avoidance and the properties of corporate earnings", *National Tax Journal*, nº 57, págs. 729-737

I. Raonic, S. Mccleay e I. Asimakopoulos, The timeliness of income recognition by European Companies: An analysis of Institutional and Market Complexity, *Journal of Business Finance and Accounting*, 31 (enero) (2004), págs. 115-148.

S. Ryan y P. Zarowin, Why has the contemporaneous returns-earnings relation declined?, *The Accounting Review*, nº 78 (2003), págs. 523-533.

S.H. Teoh, I. Welch y T.J. Wong. "Earnings management y the underperformance of seasoned equity offerings". *Journal of Financial Economics*, vol.50, 1 (1998a), págs. 63-99.

T.D. Warfield, J.J. Wild y K.L. Wild, "Managerial ownership, accounting choices, y informativeness of earnings". *Journal of Accounting y Economics*. Vol. 20 (1995), págs. 61-91.

R. Watts, Conservatism in accounting Part I: Explanations and implications, *Accounting Horizons*, 17 (3) (2003a), págs. 207-221.

R. Watts, Conservatism in accounting Part II: Evidence and Research Opportunities, *Accounting Horizons*, 17 (4) (2003b), págs. 287-301.

R.L. Watts y J.L. Zimmerman, "Positive accounting theory: A ten year perspective", *The Accounting Review*, vol. 65, núm.1 (1990), págs. 131-156.

H. White, "A heteroskedasticity-consistent covariance matrix estimator y a direct test for heteroskedasticity". *Econometrica*, vol 48 (1980), págs. 817-838.

S. Young, 'Systematic measurement error in the estimation of discretionary accruals: An evaluation of alternative modeling procedures'. *Journal of Business, Finance y Accounting*, vol. 26, 7-8 (1999), págs. 833-863.