

2017

Universidad de Zaragoza
Máster en Contabilidad y Finanzas

[MANIPULACIÓN CONTABLE EN EL TEJIDO EMPRESARIAL ARAGONES]

TRABAJO FIN DE MÁSTER
JAVIER GARCÍA FRANCO

Directores:

Susana Callao Gastón

José Ignacio Jarne Jarne

Índice

Contenido

Resumen	2
1. Introducción	4
2. Literatura previa	7
3. Muestra.....	13
4. Metodología	15
5. Resultados	20
6. Conclusiones	27
7. Bibliografía	29

Resumen

La manipulación contable es una realidad que se vive en el día a día de las empresas. Hasta la fecha, muchos trabajos se han centrado en investigar esa manipulación en grandes empresas. En el presente trabajo investigamos la existencia de diferencias en la manipulación según el tamaño de las empresas (grandes, pequeñas y medianas) y qué variables explican dicha manipulación.

Para llevar a cabo el estudio nos basamos en una muestra de 285 empresas, situadas en la Comunidad Autónoma de Aragón. Centrándonos en los periodos económicos de 2007-2014, medimos la manipulación para los tres tamaños de empresa e investigamos sobre las motivaciones económicas que influyen en la decisión de manipular.

El modelo usado para llevar a cabo la investigación ha sido el modelo de Jones (1991), basado en los ajustes por devengo discrecionales, con el que se detecta la existencia de manipulación en los diferentes tamaños de empresas. Por otro lado realizamos una regresión lineal entre los ajustes por devengo discrecionales (AD) y diversas variables financieras, así como de estructura de la propiedad y gobierno de la empresa.

Los resultados que se obtienen demuestran la existencia de diferencias en el nivel de manipulación según el tamaño de las empresas, siendo las empresas grandes las que más manipulan frente a las medianas y pequeñas. En cuanto a las variables que explican la manipulación, existe una relación directa y significativa entre las provisiones de pasivo y los ajustes por devengo discrecionales.

Todo lo anterior nos lleva a concluir que las empresas medianas y pequeñas también manipulan, aunque menos que las grandes, debido posiblemente a un menor número de motivaciones o un mayor control por parte de los organismos inspectores.

Abstract

Most of the companies are subject to earnings management. There are lot of studies focus on the investigation of the mentioned problem for large companies. This analysis in focus on the differences between the earnings management in small and medium companies versus the earnings management in large companies. The analysis is developed with significant and explicative variables.

The analysis is based on the effect induced by the current crisis (2007-2014) in a sample of 285 companies located in Aragón. The objective of this analysis is to measure the earnings management in the defined groups of companies (small, medium and large companies) based on environment and economic motivations.

The Jones Model (1991) exhibits the most power in detecting earnings management. The model is based on discretionary accruals through which the earnings management are detected according to the different size of the companies. The significant variables for the analysis are explained by a linear regression which includes the discretionary accruals, several financial variables, the ownership structure and the corporate governance.

The obtained results show that exists a different level of earnings management depending on the size of the companies. The large companies are subject to a higher level of earnings management than medium or small ones existing a direct and significant link between the liability provisions and the adjustments arising from the discretionary accruals.

The analysis leads to conclude that the small and medium companies are also subject to earnings management although in a lower level than the large companies. This assertion is the result of lower motivation of the management and higher control by the inspection bodies.

1. Introducción

Hasta la fecha, muchos han sido los trabajos e investigaciones realizados sobre manipulación contable, pero la mayoría de ellos se han centrado en empresas de gran tamaño (la mayoría de ellas cotizadas) y muy pocos sobre las medianas y pequeñas empresas. Según un informe del Ministerio de Industria, Energía y Turismo en 2016 el tejido empresarial español estaba distribuido de la siguiente manera, atendiendo al número de trabajadores:

Tipo de empresas	Nº de empresas	%
Micro (1-9)	1.113.341	87,31%
Pequeñas (10-49)	136.597	10,71%
Medianas (50-249)	21.144	1,66%
Grandes (250 o más)	4.093	0,32%
	1.275.175	

En un apartado del presente trabajo se analizan las motivaciones que llevan a realizar manipulación contable según el tamaño de la empresa, aunque no existen unas motivaciones estándar para todo tipo de empresa. Algunos ejemplos de esas motivaciones son: alcanzar una remuneración extra en función de los resultados (*Bonus*), alisar el resultado del ejercicio, diferentes valoraciones en función de los dividendos que se quieran o no quieran repartir, disminuir la carga fiscal, etc. Para entender mejor el presente trabajo se analizan dichas motivaciones según Healy y Wahlen (1999), motivaciones contractuales, motivaciones políticas y gubernamentales y motivaciones de valoración.

Ya que la mayoría de las empresas españolas son pequeñas y medianas, el presente trabajo se centra en analizar a ese tipo de empresas con el objetivo de demostrar si hay diferencias en el uso de la manipulación contable según su tamaño (pequeñas, medianas y grandes). Se han elegido empresas de la Comunidad Autónoma de Aragón por focalizar la muestra en un área geográfica concreta pero sin que ello tenga mayor trascendencia en la investigación.

Una vez comprobado el objetivo mencionado del presente trabajo, se va a perseguir un segundo objetivo, que consiste en detectar si hay alguna variable o variables determinadas que puedan explicar esta manipulación contable.

El concepto de manipulación contable surge en la década de los ochenta y consiste en el aprovechamiento de las posibilidades que las normas contables otorgan para la elaboración de la información financiera.

Esto nos lleva a pensar que esas posibilidades que ofrecen las normas pueden favorecer la manipulación contable, sobre todo, en el ámbito de los criterios de valoración, como por ejemplo, existencias, las partidas extraordinarias, los gastos en I+D, vida útil de un inmovilizada o reconocimiento de ingresos y gastos.

Otro aspecto importante relacionado con la manipulación contable y sobre el que ha habido diversos estudios, son los mecanismos que tratan de detectar la manipulación contable y ponerle limitaciones. Partimos de la hipótesis de que los principales instigadores de estas prácticas son la alta dirección de las empresas, para ello, algunos mecanismos de control que sirven para proteger la calidad de la información y ofrecer mayor transparencia pueden ser: tener un consejo de administración con consejeros independientes, contar con un comité de auditoría y realizar auditorías tanto internas como externas. Estos mecanismos de control nacieron a la vez que los Códigos de Buen Gobierno, los cuales recomiendan una serie de pautas para ayudar a mejorar la transparencia en la información financiera.

Para conseguir nuestro objetivo hemos usado un modelo basado en los ajustes por devengo discrecionales, concretamente, el modelo de Jones (1991). Los ajustes por devengo son aquella parte de los ingresos y gastos que no representan movimientos de tesorería (Por ejemplo: amortizaciones o provisiones), a su vez se dividen en discrecionales (aquellos que son más fáciles de manipular por la dirección) y los no discrecionales (los más difíciles de manipular). En los posteriores apartados se obtendrán estos ajustes para todas las empresas analizadas.

Para el segundo objetivo hemos analizado a través de una regresión lineal la relación entre los ajustes discrecionales (AD) tomándola como la variable dependiente y variables financieras y de gobierno (liquidez, endeudamiento, ROI, provisiones, tasa

impositiva, nº de accionistas e independencia accionarial) como variables independientes.

Para dar respuesta al objetivo del trabajo se plantea la hipótesis nula y la hipótesis alternativa:

[H₀: No hay diferencia en el nivel de manipulación según el tamaño de la empresa.]

[H₁: Sí hay diferencia en el nivel de manipulación según el tamaño de la empresa.]

En el apartado de resultados, a través de las pruebas estadísticas realizadas veremos cuál es la respuesta a este planteamiento una vez obtenido los resultados de ese primer objetivo. El segundo objetivo es intentar averiguar qué variables financieras pueden ser las que motiven esa manipulación.

Los resultados del presente trabajo se encuentran evidencias de que existe manipulación contable en empresas grandes y también en las pequeñas y medianas empresas y que dicha manipulación es diferente según el tamaño.

En el segundo objetivo, los resultados determinan que la partida de provisiones es la variable financiera que más influye a la hora de manipular contablemente los resultados.

Este concepto de manipulación contable se ha hecho más popular en las últimas décadas debido a los casos que trascienden a los medios de comunicación sobre la utilización de esta técnica, algunos casos son: Enron (EEUU 2001), Parmalat (Italia 2003), Xerox (EEUU 2002), Royal Ahold (Holanda 2003), Lehman Brothers (EEUU 2008), etc. Todos esos casos suelen estar relacionados con empresas multinacionales.

La mayoría de los trabajos publicados hasta la fecha se han desarrollado desde el punto de vista de empresas de esas características y por tanto, lo que se pretende en el presente trabajo es investigar si a parte de empresas grandes, también hay empresas pequeñas y medianas (PYMES) que utilizan técnicas de manipulación contable y más concretamente con empresas que desarrollan su actividad en Aragón. En mi opinión considero que la manipulación contable en las PYMES es un campo de investigación poco trabajado y siendo España un país donde el 99,88% de su tejido empresarial son PYMES (según un informe del Ministerio de Industria, energía y Turismo del año 2015) sería interesante que naciesen nuevas líneas de investigación sobre esta temática.

A continuación el trabajo tiene la siguiente estructura. El apartado 2 trata sobre la literatura previa utilizada para introducirnos en la temática de manipulación contable. En el apartado 3 se describe la muestra utilizado en el trabajo. En el apartado 4 la metodología empleada para llegar al apartado 5 con los resultados de la investigación y por último el apartado 6 con las conclusiones del trabajo.

2. Literatura previa

Muchos han sido los autores que han investigado y analizado el concepto de manipulación contable. Aunque todos tienen un núcleo en común sobre el concepto; presentar la imagen distorsionada de los estados financieros de una empresa; se ha analizado desde diferentes puntos de vista: Griffiths (1986), punto de vista de un periodista empresarial, Jameson (1988), punto de vista de un contable, Smith (1992), punto de vista analista de inversiones, Naser (1993), punto de vista académico y Lainez y Callao (1999), punto de vista académico y de investigación.

Una definición breve y concisa que recoge el fundamento del concepto de manipulación contable podría ser la de García-Osma (2005) *“cualquier práctica llevada a cabo intencionadamente por la gerencia, con fines oportunistas y/o informativos, para reportar las cifras contables deseadas, distintas de las reales”*.

Algunos autores sitúan el punto de partida de la manipulación contable en los problemas de agencia (problemas entre la propiedad de la empresa y los directivos) argumentando que los directivos actúan en su propio beneficio.

La Teoría de agencia trata sobre la separación entre propiedad y control de la empresa, autores como Alchiam y Demsetz (1972) estudiaron los mecanismos de acción colectiva que impulsan la solución de conflictos entre los individuos que compiten en contextos donde los recursos son escasos.

A Jensen y Meckling (1976) se les considera pioneros en asentar la base de esta teoría en la que define la relación de agencia como *“un contrato en el cual una o más personas (el principal) solicita a otra persona (el agente) el desarrollo de un servicio en su nombre, por lo que parte de la toma de decisiones se delega en el agente”*.

Un segundo enfoque fue el de Fama y Jensen (1983) decían que, “*cuando el principal tiene información sobre el comportamiento del agente, el agente tiende a actuar más acorde con los intereses del principal*”. Con esta actuación se puede reducir los comportamientos discrecionales.

En el marco de la teoría de agencia, las empresas tienen motivos para llevar a cabo manipulación contable. Esas motivaciones son causas o razones que se asocian a lograr un determinado objetivo. A lo largo del tiempo se han ido investigando estas motivaciones y algunos trabajos como el de Healy y Wahlen (1999) apuntan a que hay 3 tipos:

- *Motivaciones contractuales*: contratos de deuda o de remuneración de directivos basados en cifras contables.
- *Motivaciones políticas y gubernamentales*: reducir su “visibilidad” ante los accionistas y el Estado manipulando los resultados a la baja.
- *Motivaciones de valoración de títulos*: la presión que el mercado ejerce sobre la dirección de la empresa para que incurra en prácticas manipuladoras.

Algún autor ha señalado una quinta motivación como la que proponen Dechow y Skinner (2000) que es de fraude contable. Esta última, desde mi punto de vista no la considero una motivación ya que rebasa los límites de contabilidad creativa según la definición presentada. Sin embargo, estoy de acuerdo en que la motivación fiscal es una motivación primordial para muchas empresas.

En lo referido a motivaciones contractuales Watts y Zimmerman (1978, 1986) defienden que un mayor ratio de endeudamiento incrementa la probabilidad de que los gerentes empleen manipulación contable para transferir beneficios futuros al presente.

Sobre los contratos de remuneración a directivos (Healy, 1985; Holthausen et al., 1995) opinan que la manipulación contable se intensifica en función de los contratos firmados por los directivos relacionados con el resultado del ejercicio.

Watts y Zimmerman (1978, 1986) sostiene que cuanto mayor es el coste político de las grandes empresas, mayor es el incentivo a reducir artificialmente sus ganancias.

En relación con lo propuesto por Guenther (1994) también Monterrey-Mayoral y Sánchez-Segura (2008) apunta a que los impuestos afectan a la calidad de los resultados. Hacen referencia al caso de las empresas poco endeudadas que utilizan métodos para reducir la carga fiscal.

Otro de los motivos que presenta DeAngelo (1988) son los cambios de dirección. Cuando un directivo ve que corre peligro su puesto de trabajo tiende a exagerar los resultados contables y los directivos que se incorporan, tratan de reducir el resultado el primer año culpando a la directiva anterior e incrementar los resultados posteriores para dar mejores sensaciones.

Como consecuencia de todas estas motivaciones y las prácticas que llevan consigo (Fombrun et al., 2000; Roychowdhury, 2006) opinan que reducen el valor de la empresa, el de sus activos, su reputación e imagen.

En cuanto al presente trabajo de las anteriores motivaciones habría que debatir si todas ellas afectarían a empresas de los tres tamaños analizados (grandes, medianas y pequeñas).

Respecto a las empresas de mayor dimensión analizadas en este trabajo (grandes) se podría decir que todas las motivaciones son potencialmente aplicables, ya que los estudios realizados hasta la fecha utilizan este tipo de empresas para realizar la clasificación.

En cuanto a las empresas pequeñas y medianas (PYMES) considero que las distintas motivaciones expuestas no afectan ni deberían tenerse en cuenta en estos segmentos. En el caso de la remuneración a directivos no afecta a las PYMES ya que son sociedades con apenas personal de esa categoría y en las que no es usual que tengan una remuneración extraordinaria en función de los resultados. El directivo suele ser el dueño de la empresa y por lo tanto no aparecen los problemas de agencia que llevan a cometer manipulación contable. En el supuesto de motivaciones por contratos de deuda, informes del CEPYME (Confederación de la Pequeña y Mediana Empresa) aluden a una menor preocupación por este tipo de empresas a la necesidad de financiación, calculan que es un 20% de las PYMES las que la necesitan. Y debido a que el tejido empresarial español está formado casi en su totalidad por PYMES, un 20% de posibles

empresas que manipulen sus cuentas es una cifra importante. Se puede considerar una motivación que afecta a todas empresas independientemente de su tamaño.

La valoración de títulos no considero que sea una motivación que afecte de manera directa a las PYMES pero puede ser que puntualmente en operaciones de combinación de negocios usen técnicas de manipulación contable con el fin de valorar la empresa a su favor.

Por último, la motivación política y gubernamental considero que es la que afecta a todas empresas independientemente de su tamaño, a unas en mayor medida que a otras. Por ejemplo, un cambio en el reglamento fiscal que conlleve reducciones o bonificaciones en las bases imponibles del impuesto de sociedades va a ser tenido en cuenta en todo tipo de empresas.

Según el análisis previo se puede destacar que las motivaciones de las empresas grandes difieren de las PYMES, en principio, parece que las empresas grandes tienen más motivaciones a la hora de manipular contablemente sus cuentas que las pequeñas y medianas. Más adelante veremos si la labor de investigación realizada reafirma la hipótesis que a mayor tamaño más manipulación.

Para llevar a cabo la citada investigación es necesario conocer qué métodos de medición existen para comprobar el nivel de manipulación de la información en una empresa. Las diferentes investigaciones sobre los métodos que las empresas utilizan para manipular resultados son principalmente dos: la *manipulación real* que tiene efectos directamente sobre el Cash Flow y las de *naturaleza contable*. La primera de ellas es la que afecta al funcionamiento diario de la empresa, son aquellas decisiones que se toman para elegir el mejor momento de realizar una venta o qué proyectos de I+D interesan, de manera que esas decisiones permitan alcanzar el objetivo de resultado deseado por la gerencia.

La de naturaleza contable se refiere a la forma de contabilizar los hechos (provisiones, cambios de criterio, sistemas de amortización, etc.).

Centrándonos en esta última, Mc Nichols (2000) divide los métodos relacionados con la naturaleza contable de la manipulación en dos clases:

1. Análisis de la distribución del beneficio
2. Ajustes por devengo agregados

El primero de ellos, análisis de la distribución del beneficio es aquel que se centra en el resultado del ejercicio y sí este ha podido ser manipulado por una serie de variables específicas, pero sin saber cuál ha sido el instrumento manipulador. Referentes en este aspecto son los autores Burgstahler y Dichev (1997) y DeGeorge et al. (1999)

La otra metodología es capaz de identificar el instrumento manipulador, en este caso los ajustes por devengo se definen a partir de la diferencia entre el beneficio y el Cash Flow Operativo, por lo que, dada la dificultad de manipular el Cash Flow Operativo, este método es el más utilizado en las investigaciones sobre manipulación contable. Su esencia se basa en concebir los ajustes por devengo como un elemento que mejora el contenido informativo de los estados financieros. Se puede hacer un uso de los ajustes por devengo por parte de los directivos de una manera interesada y por ello es conveniente distinguir que parte de los ajustes son discrecionales (mejorar la calidad de la información) y cuales son no discrecionales (motivaciones de los directivos).

A lo largo del tiempo se han venido desarrollando diferentes modelos de ajustes por devengo encaminados hacia la mejora en la detección de la discrecionalidad, la cual se calcula como la diferencia entre los ajustes totales y los ajustes no discrecionales.

Los primeros en realizar trabajos fueron Healy (1985) y DeAngelo (1986), argumentaban que una de las mejores maneras de medir la discrecionalidad es a través de los ajustes por devengos totales, diferenciando entre la parte discrecional y la parte no discrecional.

El primero de ellos, Healy (1985) establece que los ajustes no discrecionales son la media de los ajustes totales para un período determinado.

Por otro lado, DeAngelo (1986) asume que los ajustes no discrecionales de un determinado año son iguales a los ajustes totales del año anterior, es decir, que el cambio que se produce en los ajustes por devengo durante 2 períodos se corresponde con los ajustes discrecionales.

El siguiente modelo y posiblemente el más utilizado y conocido es el de Jones (1991), este modelo incluye la idea de que los ajustes discrecionales no son constantes (esos ajustes se usan de forma diferente en cada ejercicio). Realiza una regresión lineal de los ajustes por devengo totales sobre dos variables: la variación de las ventas y el nivel de inmovilizado material bruto. Por lo tanto la parte no discrecional es la que viene dada

por los cambios en las cifras de ventas y el inmovilizado. Este modelo en el apartado metodología lo trataremos más en profundidad ya que ha sido el elegido para el desarrollo del trabajo.

A partir del modelo de Jones se han desarrollado modelos más actuales y en los que se ha intentado corregir los problemas que este presentaba: sesgos de supervivencia (Jones usaba series temporales para la selección de datos y a partir de él se usaron series transversales).

Dechow, Sloan y Sweeney (1995) proponen una versión modificada del modelo de Jones (1991). En este modelo el único ajuste al modelo de Jones es que la variación en las ventas se ajusta por la variación en las cuentas a cobrar para el año de estudio, asume que todas las variaciones en las cuentas de clientes se deben a manipulación contable. Razona la teoría argumentando que es más fácil manipular el resultado del ejercicio sobre el reconocimiento de una cuenta a crédito que al contado.

Trabajos como el de Kang y Sivaramakrishnan (1995) intentan superar las limitaciones de los modelos tradicionales tomando como referencia el modelo de Jones para sus evaluaciones empíricas. Estos autores plantean el problema de la simultaneidad, el cual se debe a que en los modelos de ajustes por devengo, tanto la variable explicada como la explicativa están conjuntamente determinados por los principios contables y el sistema de partida doble. Por lo tanto, los componentes del resultado afectan a los ajustes por devengo y los ajustes por devengo al resultado.

En el caso del modelo de Peasnell, Pope y Young (1998) siguen la línea del modelo de Jones y plantean desarrollar un modelo centrado en los ajustes por devengo de circulante (excluyendo ajustes a largo plazo cuyo componente principal es la amortización). Por un lado, al igual que en el modelo de Jones, se asume que las ventas están libres de toda manipulación, por otro, considera que el nivel de tesorería tiene que estar bien especificado para diversos niveles de flujo de caja.

Con todo lo anteriormente expuesto, este trabajo pretende reforzar los trabajos e investigaciones expuestos en la literatura previa dando a conocer si existe manipulación contable entre las empresas de Aragón diferenciadas por su tamaño (grandes, medianas y pequeñas).

3. Muestra

Para llevar a cabo la investigación, la muestra utilizada, así como las distintas variables utilizadas, han sido extraídas de la base de datos SABI. Se han utilizado un total de 285 empresas aragonesas no cotizadas, distribuidas de la siguiente manera y con los siguientes criterios (Tabla 1):

Tabla 1: Criterio selección muestra

		Grandes	Medianas	Pequeñas
Criterios	Total Activo	> 11,4 Millones €	> 4 < 11,4 Millones €	< 4 Millones €
	Cifra de Negocios	> 22,8 Millones de €	> 8 < 22,8 Millones €	< 8 Millones de €
	Nº Trabajadores	> 250 Trabajadores	> 50 < 250 Trabajadores	< 50 Trabajadores
	Nº Empresas	100	85	100

La clasificación entre grandes, medianas y pequeñas se ha llevado a cabo usando los límites establecidos por la Ley de Sociedades de Capital en el artículo 49. De los tres criterios que aparecen en la tabla 1, se han seleccionado las empresas que cumplían dos de ellos. De todas ellas se han estudiado los periodos comprendidos entre el año 2007 y 2014 (ambos inclusive) con el fin de obtener un número de muestras suficientes para llevar a cabo los análisis estadísticos.

Del total de empresas seleccionadas por tamaño se ha hecho una segunda clasificación según la actividad que desarrollan, para ello se ha utilizado la clasificación del Impuesto de Actividades Económicas (IAE) en el que cada empresa está dada de alta. Esto nos permite seleccionar una muestra más diversificada en cuanto a sectores empresariales se refiere. Quedan clasificadas de la siguiente manera (Tabla 2):

Tabla 2: Muestra por sectores

IMPUESTO SOBRE ACTIVIDADES ECONÓMICAS			
Grupos sectoriales	Grandes	Medianas	Pequeñas
EXTRACCIÓN Y TRANSFORMACIÓN DE MINERALES NO ENERGÉTICOS Y PRODUCTOS DERIVADOS. INDUSTRIA QUÍMICA	19%	4%	19%
INDUSTRIAS TRANSFORMADORAS DE LOS METALES, MECÁNICA DE PRECISIÓN	18%	12%	18%
OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	18%	14%	18%
CONSTRUCCIÓN	5%	2%	6%
COMERCIO, RESTAURANTES, HOSPEDAJE, REPARACIONES	25%	54%	18%
TRANSPORTE Y COMUNICACIONES	8%	9%	12%
OTROS SERVICIOS	7%	5%	9%
	100%	100%	100%

A continuación se muestra un análisis descriptivo de la muestra según activo total y cifra de negocios, ya que han sido las variables elegidas para seleccionar la muestra. (Tabla 3):

Tabla 3: Análisis descriptivo de las variables

	Variables	Media	Máximo	Mínimo	Desv. Típica
GRANDES	Activo Total	83.155,69	1.469.765,44	2.076,54	148.844,22
	Cifra de Negocio	112.674,58	1.575.545,00	1.122,49	222.199,67

	Variables	Media	Máximo	Mínimo	Desv. Típica
MEDIANAS	Activo Total	5.654,24	20.620,66	63,67	2.676,61
	Cifra de Negocio	11.408,55	39.919,60	1.082,66	5.593,10

	Variables	Media	Máximo	Mínimo	Desv. Típica
PEQUEÑAS	Activo Total	3.461,31	14.004,44	492,98	1.390,90
	Cifra de Negocio	3.481,77	13.694,47	75,61	1.823,44

4. Metodología

Como ya se ha comentado en la introducción y desarrollado su modelo en la literatura previa, se ha elegido el modelo de Jones (1991) para llevar a cabo la investigación, un modelo basado en los ajustes por devengo discrecionales.

Los **ajustes por devengo (AT)** son la diferencia existente entre el resultado contable y el Cash-Flow, es decir, aquellos ingresos y gastos que no generan movimientos de efectivo en las empresas. Los modelos de ajustes por devengo se centran en separar dos componentes:

- **Ajustes No Discrecionales (AND):** aquellos que son más difíciles de manipular.
- **Ajustes Discrecionales (AD):** más fácil su manipulación.

Partimos de la siguiente igualdad (1).

$$AT = AND + AD \quad (1)$$

AT son el Total de Ajustes por devengo y se obtiene con la suma de los Ajustes No Discrecionales (AND) y los Ajustes Discrecionales (AD).

Para el cálculo de los ajustes por devengo totales (AT) es necesario calcular la diferencia entre el resultado del ejercicio (RDO) y el Cash-Flow Operativo (CFO).

$$AT = RDO - CFO \quad (2)$$

Al trabajar con empresas no cotizadas la información que aparece en las cuentas es más reducida y el parámetro de Cash-Flow Operativo (CFO) no aparece indicado, y por lo tanto, es necesario calcular los devengos totales de manera indirecta con los datos que nos facilitan las Cuentas Anuales de cada sociedad a través de la siguiente igualdad:

$$AT_{it} = \Delta Existencias_{it} + \Delta Deudores_{it} - \Delta Proveedores_{it} - Depreciación_{it} \quad (3)$$

Dónde:

$\Delta Existencia_{it}$ es la variación de existencias de la empresa i en año t

$\Delta Deudores_{it}$ es la variación de las cuentas a cobrar de la empresa i en el año t

$\Delta Proveedores_{it}$ es la variación de las cuentas a pagar de la empresa i en el año t

$Depreciación_{it}$ es la amortización del ejercicio

Todas las variaciones se dividen entre el Activo Total del ejercicio anterior (AT t-1)

Una vez obtenidos todos los datos a través de la base de datos SABI y procesados mediante una hoja de cálculo Excel, obtenemos el total de ajustes por devengo y el siguiente paso es aplicar el modelo de Jones (1991). Este modelo nos permitirá dividir los ajustes discretos y no discretos.

La mayoría de los autores que han seguido esta línea, intentan modelizar la parte no discrecional de los ajustes por devengo no constante, para así, por diferencia aproximarse a la parte discrecional.

Hay modelos más actuales que han intentado mejorar el modelo de Jones (1991) a través de nuevos modelos más sofisticados, pero todavía no se ha llegado a afirmar que esos modelos sean más eficientes que el elegido. No obstante el modelo de Jones (1991) utiliza variables sencillas de localizar en empresas de todos los tamaños y eso nos beneficia a la hora de desarrollar nuestro trabajo con empresas medianas y pequeñas.

La ecuación que utiliza el modelo de Jones (1991) para el cálculo de los ajustes por devengo es la siguiente (ecuación 4):

$$\frac{AT_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_0 + \alpha_1 \frac{\Delta Vtas_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_2 \frac{Inmv_{it}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it} \quad (4)$$

Dónde:

AT_{it} son los ajustes por devengo totales para la empresa i en el año t

$\Delta Vtas_{it}$ son las variaciones en la cifra de negocios para la empresa i en el año t respecto a $t-1$

$Inmv_{it}$ es la cifra de inmovilizado para la empresa i en el año t

ε_{it} es el término de error del modelo

A_{it-1} es el Activo Total para la empresa i en el año $t-1$

Una vez obtenidos el valor para α_0 , α_1 y α_2 , se incorporan a la ecuación 4 y se obtienen los ajustes por devengo no discrecionales estimados. Por diferencia entre el total de ajustes por devengo y los ajustes no discrecionales, se obtienen los AD (Ajustes Discrecionales).

Tabla 4: Análisis descriptivo AD

AD	MEDIA	MAXIMO	MINIMO	DESV.TIPICA
GRANDES	0,40988196	0,99978864	0,11131823	0,253800263
MEDIANAS	0,37616652	0,99919616	0,11113449	0,251101603
PEQUEÑAS	0,40494305	0,99794346	0,11195463	0,259759947

Para saber si hay diferencias significativas en los AD entre empresas grandes, medianas y pequeñas, llevamos a cabo test no paramétricos, una vez contrastado que no siguen una distribución normal. Utilizamos SPSS. En primer lugar, aplicamos pruebas no paramétricas para K_muestras independientes (en nuestro caso tres muestras), en concreto el tipo de prueba H de Kruskal-Wallis, y de Mann Whitney para dos muestras independientes, con objeto de hacer comparaciones dos a dos.

La prueba Kruskal-Wallis permite decidir si puede aceptarse la hipótesis de que k muestras independientes proceden de la misma población o de poblaciones idénticas con la misma mediana. Está basado en suma de rangos, mientras mayor sea la diferencia entre los rangos de los grupos mayor evidencia de que las respuestas son diferentes.

Se utiliza para comparar más de dos grupos y determinar que la diferencia no se deba al azar (que la diferencia sea estadísticamente significativa). El único supuesto necesario es que:

- Las distribuciones subyacentes de las variables sean continuas
- Hayan sido medidas por lo menos en una escala ordinal

Por otro lado, la prueba U de Mann-Whitney es una prueba no paramétrica con la cual se identifican diferencias entre dos poblaciones basadas en el análisis de 2 muestras independientes. Esta prueba consiste en calcular el estadístico U, cuya distribución para muestras de más de 20 observaciones (como es el caso) se aproxima bastante bien a la distribución normal.

Para llevar a cabo el segundo objetivo, se realiza una regresión lineal que determine si existe relación significativa entre la variable dependiente (Ajustes Discrecionales en valor absoluto) y las variables independientes (liquidez, endeudamiento, ROI, provisiones, tasa impositiva, nº de accionistas e independencia accionarial), como se observa en la ecuación (5):

$$|AD| = \alpha_0 + \alpha_1 * LIQ + \alpha_2 * END + \alpha_3 * ROI + \alpha_4 * PROV + \alpha_5 * T.IMP + \alpha_6 * ACC + \alpha_7 * INDEP \quad (5)$$

Las variables independientes analizadas se dividen en dos grupos:

- Variables empresa, obtenidas de las cuentas anuales (liquidez, endeudamiento, ROI, Tasa Impositiva y provisiones): son aquellas que definen la situación económico financiera, situación fiscal y en el caso de las provisiones, una partida muy vinculada a la manipulación del resultado. Con el análisis de estas variables podremos observar si las empresas con mejor o peor situación económica, con mayores o menores tasas impositivas o las que provisionan y las que no, manipulan más o menos.
 - Liquidez: ratio de liquidez (Activo Corriente entre Pasivo Corriente) mide la posibilidad de hacer frente a las obligaciones a corto plazo. Las empresas con mayores problemas de liquidez intentarán manipular las cuentas para dar mejor imagen, por lo tanto el signo esperado es negativo (a menor liquidez, mayor manipulación).
 - Endeudamiento: ratio endeudamiento (Pasivo Total entre Patrimonio Neto) determina lo apalancada que se encuentra la empresa mediante financiación ajena. En este caso esperamos una relación con signo positivo (a mayor endeudamiento, mayor manipulación).

- ROI: retorno de la inversión (EBIT entre Activo Total) calcula el resultado obtenido a partir de la cantidad invertida para ello. El signo esperado es negativo (a menor ROI, mayor manipulación).
- Tasa Impositiva: (Impuesto de Sociedades entre Resultados del Ejercicio) tasa efectiva de impuestos de cada empresa. La mayoría de las empresas intenta disminuir su carga fiscal, por lo tanto el signo esperado es positivo (a mayor tasa impositiva, mayor manipulación).
- Provisiones: calculadas mediante una distribución dicotómica, se divide la muestra entre las que realizan provisiones de pasivo y las que no (dándole valor 1 a las que tienen provisiones y 0 a las que no). Una de las partidas más utilizadas en la manipulación contable son las provisiones debido en muchas ocasiones a la subjetividad de las mismas, por lo tanto, las empresas que reflejan provisiones en su pasivo es más probable que haya habido manipulación. Signo positivo.
- Variables relacionadas con la estructura organizativa y de control de las sociedades (nº de accionistas e independencia accionarial). Con estas variables se puede demostrar si a mayor concentración accionarial y menor independencia se produce una mayor manipulación contable o al contrario.
 - N° de accionistas: número de personas que poseen acciones o participaciones de cada sociedad.
 - Indicador de independencia: expresa el grado de independencia de una empresa en relación a sus accionistas. La base de datos SABI (de la que hemos obtenido los datos y lo denomina indicador de independencia BvD) les designa 5 niveles (A, B, C, D y U) en función de las características de cada empresa. El nivel “A” es el de mayor independencia, el “D” el de menor y “U” no se conoce su grado de independencia. Para nuestro análisis hemos dado valores numéricos a cada nivel, siendo 1 el de mayor independencia, 4 el de menor y 5 el que no se conocen los datos.

En estas últimas variables el signo esperado no lo podemos definir ya que hay trabajos que defienden los dos sentidos, a menor número de accionistas más manipulación y a mayor concentración de la propiedad menor manipulación.

5. Resultados

Para poder despejar la ecuación (4) del modelo de Jones (1991) era necesario conocer α_0 , α_1 y α_2 , que se realizó mediante una regresión lineal hecha a través del programa SPSS. Tomando como variable dependiente a AT y como independientes $\Delta Vtas$ y $Inmv$. La regresión se lleva a cabo 3 veces para cada uno de los tamaños de las empresas.

Obtenidos los valores de α_0 , α_1 y α_2 se incorporan a la ecuación (4) del modelo de Jones (1991), con el uso de una hoja Excel se sustituyen los valores a cada variable ($\Delta Vtas$ e $Inmv$) y se obtiene los Ajustes No Discrecionales (AND).

Llegados a este punto, se obtienen los Ajustes Discrecionales de la ecuación (1) calculando la diferencia entre Ajustes Totales (AT) y los Ajustes No Discrecionales (AND).

Este proceso se ha realizado de la misma manera con la muestra de empresas comentada anteriormente (empresas grandes (100), medianas (85) y pequeñas (100)) y con información de las cuentas anuales del año 2007-2014.

Una vez obtenidos los datos AD (ajustes discrecionales en valores absolutos), para contrastar si existen diferencias en la manipulación contable llevada a cabo por empresas grandes, medianas y pequeñas utilizamos modelos no paramétricos. En las situaciones en las que el escaso número de observaciones o el nivel de medición de las variables, no es correcto o no es posible hacer supuestos sobre las distribuciones muestrales subyacentes, se usan métodos que no asumen una distribución normal y esos, son los métodos no paramétricos, es la manera más directa de solucionar el problema de falta de normalidad. (Ver tabla 4).

Tabla 4: Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
AD	,166	1968	,000	,798	1968	,000

Tabla 5: Significación empresas grandes, medianas y pequeñas

Estadísticos de prueba^{a,b}

	AD
Chi-cuadrado	39,670
gl	2
Sig. asintótica	,000

a. Prueba de Kruskal Wallis

b. Variable de agrupación: Tamaño

En primer lugar la tabla número 5 sirve para comprobar si hay significación o no en el parámetro AD (ajustes discrecionales). Al ser el resultado de Sig. Asintótica= 0,000 < 0,01 se concluye que hay diferencias estadísticas significativas al 1% en la manipulación que llevan a cabo las empresas grandes, medianas y pequeñas aragonesas.

Por lo tanto se rechaza la hipótesis nula:

[H₀: No hay diferencia en el nivel de manipulación según el tamaño de la empresa.]

Y se acepta la hipótesis alternativa:

[H₁: Sí hay diferencia en el nivel de manipulación según el tamaño de la empresa.]

La tabla número 6 ordena los tres grupos analizados (pequeñas, medianas y grandes) según el nivel de manipulación atendiendo al rango promedio que arroje el test de Kruskal Wallis.

Tabla 6: Rango promedio empresas grandes, pequeñas y medianas

Rangos

TAM.		N	Rango promedio
AD	GRANDES	688,00	1.012,37
	MEDIANAS	580,00	919,39
	PEQUEÑAS	684,00	988,85
	Total	1.952,00	

Con estos resultados el orden según el nivel de manipulación sería:

1. Grandes (las que más manipulan)
2. Pequeñas
3. Medianas (las que menos manipulan)

Los resultados obtenidos muestran que las empresas grandes son las que más manipulan por delante de las empresas pequeñas y de las medianas que son las que menos lo hacen.

En lo expuesto en el apartado de literatura previa sobre los motivos que cada uno de los tamaños de empresas podría tener para manipular contablemente sus cuentas, veíamos que las empresas grandes son las que tienen más motivos. Los resultados de los test estadísticos confirman dicha hipótesis. Es lógico que al tener más motivos y más medios para llevar a cabo manipulaciones, los resultados la sitúan por encima de las empresas pequeñas y medianas.

Seguidas de las empresas grandes están las pequeñas, a priori serían las que menos motivos tendrían para manipular sus cuentas, pero hay dos motivos muy importantes y generalizados en las empresas de menor tamaño, aunque cada uno de ellos manipularía en un sentido:

- Reducir carga impositiva: manipulación a la baja
- Obtener financiación ajena: manipulación al alza

Estos dos motivos son clave en las empresas pequeñas y fáciles de manipular, con manipular partidas como existencias o dotación de provisiones pueden conseguirlos.

Por último, los resultados determinan que las empresas que menos manipulan son las medianas. Las conclusiones a las que se pueden llegar sobre este hecho, es que las empresas medianas tienen las motivaciones de las pequeñas (por ejemplo: reducir carga impositiva u obtener financiación ajena) y también pueden tener algunas motivaciones que tienen las empresas grandes (por ejemplo: remuneración a personal de alta dirección o reflejar una buena imagen de las cuentas anuales a los accionistas). Aun teniendo más motivos que las pequeñas, los resultados determinan que manipulan menos y posiblemente sea porque están sometidas a un mayor control por parte de organismos inspectores públicos como la Agencia tributaria o la Seguridad Social. Esto les hace ser más cautos en la manera de contabilizar las partidas más manipulables ya que la sanción

a la que se enfrentan seguramente sea mayor que el beneficio que puedan obtener de la manipulación.

A continuación se muestran los resultados de aplicar los tests no paramétricos a las muestras independientes (empresas grandes, medianas y pequeñas) de dos en dos.

Comparación Mediana VS Grande

Tabla 7: Significación empresas medianas y grandes

Estadísticos de prueba ^a	
	AD
U de Mann-Whitney	180.360,000
W de Wilcoxon	348.850,000
Z	-2,949
Sig. asintótica (bilateral)	,003

a. Variable de agrupación: TAM.

La Sig. Asintótica igual que sucedía en la comparación de los tres tamaños es significativa ($0,003 < 0,01$) por lo tanto existe diferencia al 1% en la manipulación entre empresas grandes y medianas.

¿Cuál de las dos manipula más?

Tabla 8: Rango promedio empresas medianas y grandes

Rangos			
TAM.		N	Rango promedio
AD	GRANDES	688,00	662,35
	MEDIANAS	580,00	601,47
	Total	1.268,00	

Se observa en la comparación entre dos tamaños (grandes y medianas), que las empresas grandes manipulan más que las medianas. Hecho que reafirma los primeros resultados poniendo en primer lugar a las empresas grandes.

Comparación Pequeña VS Mediana

Tabla 9: Significación empresas pequeñas y medianas

Estadísticos de prueba ^a	
	AD
U de Mann-Whitney	184.398,000
W de Wilcoxon	352.888,000
Z	-2,159
Sig. asintótica (bilateral)	,031

a. Variable de agrupación: TAM.

Al igual que sucedía en la comparación anterior, hay diferencias significativas (Sig. Asintótica = 0,031 < 0,05). Por lo tanto existen diferencias en la manipulación de empresas pequeñas y medianas.

¿Cuál de las dos manipula más?

Tabla 10: Rango promedio empresas medianas y pequeñas

Rangos			
TAM.		N	Rango promedio
AD	MEDIANAS	580,00	608,43
	PEQUEÑAS	684,00	652,91
	Total	1.264,00	

Se observa que las empresas pequeñas manipulan más que las medianas, al igual que sucedía con la comparación entre grandes y medianas, estos resultados también ratifican el test de Kruskal Wallis.

Comparación Pequeña VS Grande

Tabla 11: Significación empresas pequeñas y grandes

	AD
U de Mann-Whitney	229.779,000
W de Wilcoxon	464.049,000
Z	-,752
Sig. asintótica (bilateral)	,452

a. Variable de agrupación: TAM.

A diferencia que en los anteriores casos, la Sig. Asintótica= 0,452 > 0,01 por lo tanto las diferencias en la manipulación entre empresas pequeñas y grandes no son significativas. El error máximo que se puede aceptar es del 10%.

Podemos concluir en esta parte del trabajo cuyo objetivo principal era conocer si existe manipulación contable en el tejido empresarial aragonés diferenciando las empresas por su tamaño, que existe manipulación y que dicha manipulación es diferente según el tamaño. Las empresas grandes y pequeñas manipulan más frente a las medianas.

Como se ha comentado en apartados anteriores, hemos llevado a cabo una regresión lineal con variables de tipo financiero (liquidez, endeudamiento, ROI), fiscal (tasa impositiva) y contable (provisiones) y propiedad (número de accionistas) e independencia (indicador de independencia BvD) de la empresa con la intención de conocer que variables explican mejor la manipulación contable. En la tabla 12 podemos ver los resultados obtenidos.

Tabla 12: Significación variables empresa y de concentración de la propiedad

Modelo		Coeficientes ^a			t	Sig.
		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
		B	Error estándar	Beta		
	(Constante)	0,364	0,03		12,071	0
	PROVISIONES	0,04	0,02	0,053	1,967	0,049
	LIQUIDEZ	0	0,002	-0,004	-0,136	0,892
	ENDEUDAMIENTO	0	0	0,026	0,96	0,337
1	TASA IMPO.	0,001	0,004	0,006	0,225	0,822
	ROI	0,002	0,017	0,004	0,139	0,889
	Nº ACCION.	0,002	0,004	0,011	0,374	0,709
	INDEPENDENCIA	0,008	0,007	0,036	1,227	0,22

a. Variable dependiente: AD

Las provisiones son la única variable significativa al 5% con signo positivo, coincidente con el signo esperado, por lo que existe relación entre los AD (Ajustes por devengo discrecionales) y las provisiones de pasivo de la empresa. Cuanto más provisiona una empresa mayor es su manipulación.

Aun sin ser variables significativas, la variable liquidez y endeudamiento arrojan un resultado de signo igual al esperado, negativo para la liquidez y positivo para el endeudamiento. Esto de alguna manera sirve para ratificar los resultados obtenidos.

En el caso de la tasa impositiva, no es significativa pero coincide con el signo esperado lo que supondría que a mayor tasa impositiva, mayor manipulación. El ROI no es significativo ni coincidente con el signo esperado. Las variables de concentración de la propiedad e independencia no son significativas y no se les había dado un signo esperado, por lo tanto no determinan una tendencia clara.

6. Conclusiones

En cuanto al primer objetivo planteado al inicio del trabajo, constatar si hay diferencias en el uso de la manipulación contable en función del tamaño de las empresas, se observa que hay diferencias en el nivel de manipulación contable según el tamaño de las empresas, arrojando unos resultados en los que las empresas grandes manipulan más que las pequeñas y más que las medianas. Estos resultados no tienen una base empírica de estudio y no podemos extender los resultados al resto de empresas, ya que la muestra seleccionada estaba focalizada en la Comunidad Autónoma de Aragón, pero es una forma de abordar el problema sobre la manipulación contable, siendo que en una pequeña muestra de 285 empresas los resultados son positivos en cuanto a la existencia de manipulación.

Esto se debe a que las empresas grandes tienen más motivos que el resto de empresas para manipular sus cuentas, tienen necesidad de manipular las cuentas para presentar una buena imagen a los accionistas, motivo que en medianas y pequeñas empresas no afectan tanto, los administradores y personal de alta dirección tienen una parte de su sueldo variable en función de los resultados por lo tanto les incita a la manipulación, tienen que conseguir o mantener contratos de financiación, reducir carga impositiva, valoración de la empresa de distinta manera para casos de fusión, absorción combinación de negocio, etc.

El hecho de que las empresas pequeñas y medianas sean las que menos manipulan puede tener su explicación en los datos suministrados en un informe del sindicato de inspectores de hacienda (Gestha), en el que se afirma que el 80% de su personal se dedica a inspeccionar a empresas de este tamaño.

El análisis llevado a cabo por parejas de tamaño (grandes-medianas / medianas – pequeñas / grandes-pequeñas) corrobora en su mayoría el resultado obtenido con los tres tamaños juntos, siendo que las grandes manipulan más que las medianas y las pequeñas más que las medianas y no siendo significativo la comparación entre grandes y pequeñas.

Una vez conocido que existe manipulación contable, nos planteamos el hecho de descubrir que variables podrían explicar dicha manipulación.

Los resultados muestran como variable significativa las provisiones. Es una partida a priori manipulable por tener en muchos casos un origen subjetivo, el hecho de modificar resultados o diferir su imputación se pueden llevar a cabo fácilmente a través de las partidas de inmovilizado, imputando una reparación como gasto o como mayor valor del inmovilizado en función de la necesidad de la empresa. Es habitual aumentar la partida de provisiones en los ejercicios que se prevé dar resultados económicos altos, esperando que en los años siguientes sean menores y poder revertir dichas provisiones.

Por todo ello, podemos concluir que el presente trabajo ha servido para dar una visión menos conocida de la manipulación contable en empresas de todos los tamaños, desde el autónomo que tiene una sociedad a empresas con proyección a nivel mundial instaladas en Aragón. Al demostrar que existen indicios estadísticos de manipulación contable en todos tamaños de empresas, puede servir como base para nuevos trabajos en los que se quiera ampliar la muestra analizada a nivel nacional o internacional y comprobar si se siguen obteniendo resultados sobre la existencia de manipulación contable.

7. Bibliografía

Apellániz, P., & Labrador, M. (1995). El impacto de la regulación contable en la manipulación del beneficio. Estudio empírico de los efectos del PGC de 1990. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 24 N° 82. PP16-19.

Castrillo, L.A. San Martín, J.M (2008) Los ajustes por devengo como medida de discrecionalidad directiva. Una revisión bibliográfica. *Contaduría y Administración*, Vol. 226, pp. 9-32

Dechow, P. M., Sloan, R. G., y Sweeney, A. P. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting review*, Vol. 70 N°2. PP 193-225.

Dirección General de Industria y de la PYME (2015). Cifras PYME. Datos diciembre 2015 Ministerio de Economía, Industria y Competitividad. PP 1-4.

Elvira, O. & Oriol, J. (2008). La manipulación contable, tipología y técnicas. *Partida Doble*. Vol.203 PP 48-59.

Fama E. (1980), Agency problems and the theory of the firm, *Journal of political economy*, Vol. 88, N° 2, PP. 288-297.

García, B., Gill de Albornoz, B., & Gisbert, A. (2005): el gobierno corporativo y las prácticas de earnings management: evidencia empírica en España. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas. PP 3-10.

García, B., Gill de Albornoz, B., y Gisbert, A. (2005). La investigación sobre earnings managements. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, Vol. 34 N° 127, PP 1001-1033.

García, F. (2008): Manipulaciones contables en épocas de crisis. *Revista Técnica Contable*, Vol. 712, PP 14-15.

García, M.N. (2002). El caso Enron y las propuestas de regulación derivadas. *Cuadernos de Información Económica*. PP 146-160.

Healy, P.M. & Wahlen J.M. (1999) A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting. *Accounting Horizons*: December 1999, Vol. 13, N° 4, PP 365-383.

Jones, J., 1991. Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting* Vol. 29, N° 2 PP 193–228.

Kang, S & K. Sivaramakrishnan, K. (1995) *Journal of Accounting Research*. Vol. 33 N° 2 PP 353- 367.

Laínez, J. A., & Callao, S. (1999). *Contabilidad creativa*. Editorial Civitas.

Mc Nichols F.M. (2000): Research design issues in earnings management studies. *Journal of Accounting and Public Policy*, Vol. 19, PP 313-345.

Monterrey, J. (1998): "Un recorrido por la contabilidad positiva". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 27 PP 427-467.

Navarro, J.C. & Martínez, I. (2004). "Manipulación contable y calidad del auditor. Un estudio empírico de la realidad española". *Revista Española de Financiación y Contabilidad* Vol.33, N°123 PP 1025-1061.

Peasnell K., Pope P. & Young S., (2000), Detecting earnings management using cross-sectional abnormal accruals models; *Accounting and Business Research*, Vol. 30, PP 313-326.

Reguera, N., Laffarga, J & de Fuentes, P. (2015) Modelos de gestión del resultado: un estudio trasnacional. *Revista de contabilidad*. Vol.18 PP 11-19

Saludas, J. M. (1999). El perfil fiscal de la Contabilidad Creativa: ¿magia financiera o brujería contable? *Partida doble*, PP 98-107.

Vidal, M. A. (2002). Reflexiones en torno a la contabilidad creativa. *Técnica Contable*, Vol.54 PP 833-845.

Villaroya, M.B & Rodríguez, M.C. (2003), La manipulación contable: El perfil de las empresas manipuladoras. *Partida Doble*. Vol. 143. PP 54-63.

Watts, R. L. y Zimmerman, J. (1978): Towards a positive theory in the determination of accounting standards. *The Accounting Review*, Vol. 53 N° 1 PP 112-134.