



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Máster

MANIPULACIÓN CONTABLE EN ESPAÑA Y
COLOMBIA. UN ESTUDIO COMPARADO
2004 - 2014

Autor/es

Andrés Scarpetta Gómez

Director/es

Susana Callao Gastón
José Ignacio Jarne Jarne

Máster Oficial en Contabilidad y Finanzas

Facultad de Economía y Empresa
2015

¿Cuánto suma 2+2?
-Ingeniero: 3.9968743
-Físico: 4.00000004 ± 0.0000006
-Filósofo: ¿a qué se refiere 2+2?
-Contable: ¿cuánto quieras que sume?

Chistes sobre economistas

RESUMEN

El presente estudio se centra en la comparación de la manipulación contable del resultado, llevada a cabo por empresas cotizadas en el mercado español y el mercado colombiano, medida a través de los ajustes por devengo discretionales. Pretende analizar que variables de empresa y entorno explican el nivel de manipulación en cada país. Se evidencian diferencias significativas entre España y Colombia, siendo España el país con mayor grado de manipulación. Las variables tamaño y corrupción resultan significativas y explican los ajustes discretionales en España y Colombia respectivamente. Finalmente, el estudio del periodo 2004-2014 en cada uno de los países evidencia una evolución heterogénea en la manipulación.

PALABRAS CLAVE: Manipulación del resultado; Ajustes por devengo; España; Colombia.

Código JEL: C12, M14, M41

ABSTRACT

This paper is about the comparison between earnings management carried out by listed companies in the Spanish and the Colombian market, measured by discretionary accruals. It aims to analyze which company and environment variables explain the level of manipulation in each country. There are evident significant differences between Spain and Colombia, Spain is the country with

the highest level of manipulation. The size and corruption variables are significant and explain the discretionary adjustments in Spain and Colombia respectively. Finally, the study of the period 2004-2014 in each of the countries evidences heterogeneous development in earnings management.

KEY WORDS: Earnings management; Discretionary accruals; Spain; Colombia.

JEL code: C12, M14, M41

RIASSUNTO

Questo studio si concentra sul confronto di manipolazione degli utili condotto da società quotate sul mercato Spagnolo e sul mercato Colombiano, misurato sugli accantonamenti. Mira a analizzare quali variabili imprese, e variabili contesto spiegano il livello di manipolazione in ogni paese. Sono evidenti differenze significative tra Spagna e Colombia, la Spagna è il paese con il più alto livello di manipolazione. La dimensione e la corruzione variabili sono significative e spiegano, rispettivamente, gli aggiustamenti discrezionali in Spagna e Colombia. Infine il periodo di studio 2004-2014 in cuascuno dei paesi prove di sviluppo non coordinato in manipolazione.

PAROLE CHIAVE: Risultato manipolazione; Discrezionali ratei; la Spagna; Colombia.

Classificazione JEL: C12, M14, M41

INDICE

RESUMEN.....	7
1. INTRODUCCIÓN.....	5
2. LITERATURA PREVIA E HIPÓTESIS.....	9
2.1. PERSPECTIVA METODOLÓGICA.....	9
2.2. PERSPECTIVA DE INSTRUMENTOS Y PRÁCTICAS CON LOS QUE LA GERENCIA MANIPULA.....	12
2.3. PERSPECTIVA DE LAS MOTIVACIONES PARA MANIPULAR.....	13
3. MUESTRA Y METODOLOGÍA.....	18
3.1. MUESTRA.....	18
3.2. METODOLOGÍA.....	19
4. RESULTADOS	27
5. CONCLUSIONES.....	32
BIBLIOGRAFIA.....	35

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Distribución de la muestra por países.....	18
Tabla 2. Estadísticos descriptivos AD	21
Tabla 3. Prueba de normalidad.....	22
Tabla 4. Tabla de contingencia país * Tipo manipulación.....	27
Tabla 5: Prueba Mann-Whitney	28
Tabla 6: Resultado de la regresión (6).....	29
Tabla 7. Prueba de Friedman	30
Tabla 8: Test de rangos	31

1. INTRODUCCIÓN

La cifra de resultado contable, junto con la información presentada en los estados financieros, resulta fundamental a la hora de evaluar la gestión realizada por la gerencia sobre los recursos que le han sido asignados, elaborar tendencias de crecimiento y ratios financieros, determinar objetivos, proyecciones futuras de resultados y políticas empresariales y fiscales.

Escándalos financieros a nivel mundial como los de Enron, Coca-cola, Parmalat, WorldCom y más recientemente el caso de Toshiba, en España casos como Gowex, Marsans, Bankia, Martinsa-Fadesa o Fórum Filatélico, y en Colombia casos como los DMG, Interbolsa, Caprecom, Foncolpuertos o Dragacol han puesto en entredicho la información presentada en los estados financieros y cuestionado la credibilidad de las agencias de *rating*, de auditores y asesores. Esto, sumado a la flexibilidad en la aplicación de los principios contables que permiten reflejar una determinada transacción aplicando un criterio u otro con el fin de mostrar una “mejor” imagen fiel de la situación económico-financiera de la compañía, se convierte en el germen de un fenómeno ampliamente estudiado y popularizado bajo el término de “*contabilidad creativa*”.

Para intentar frenar las prácticas manipuladoras en el futuro, la European Security and Markets Authority (ESMA) en la Unión Europea, la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV) en España y la Superintendencia

Financiera en Colombia (Superfinanciera), se encargan de velar por la transparencia y la fiabilidad en la información financiera.

Una revisión de la literatura, permite encontrar diversos enfoques en las definiciones realizadas por diferentes autores sobre la práctica de la manipulación del resultado contable:

- Griffiths (1986), se refiere a la manipulación de las cifras contables como un fraude legítimo.
- Jameson (1988), menciona la flexibilidad de las normas como elemento facilitador de las prácticas de manipulación.
- Smith (1992), señala las prácticas manipuladoras como técnica para explicar gran parte del aparente crecimiento empresarial de los años ochenta.
- Amat y Blake (1999), se refieren a esta práctica como un intento de mostrar la imagen fiel, que deriva en dudosas prácticas que la distorsionan, para obtener un resultado exigido en lugar de informar de forma neutral y coherente.
- García-Osma, et al. (2005), incluyen en el término las prácticas realizadas dentro y fuera del marco normativo.

Partiendo de éstas y otras definiciones encontradas tras la revisión, para el presente trabajo proponemos la siguiente definición del término:

“Contabilidad Creativa es el uso por parte de los directivos, de la discrecionalidad que poseen, de forma interesada y oportunista y dentro del marco normativo (dejando de lado cualquier tipo de práctica fraudulenta), para realizar “ciertos retoques” que modifican la cifra del resultado reportada a los diferentes usuarios de la información financiera.”

La *teoría positiva de la contabilidad* de Watts y Zimmerman (1978a), la *teoría de la empresa* de Coase (1937) y la *teoría de la agencia* de Jensen y Meckling (1976), son el marco teórico de los trabajos donde se ponen en evidencia las motivaciones de la gerencia para manipular el resultado y establecer estrategias que permitan mostrar una imagen que trasmite estabilidad. Healy y Wahlen (1999) y Cano (2002) las agrupan en tres grandes bloques: 1) motivaciones contractuales; 2) motivaciones políticas y gubernamentales, y 3) motivaciones de valoración. Sin olvidar que las características del entorno y el momento en el que se desenvuelve la empresa (p. e.: aumento de la tasa de inflación, elevadas cifras de paro, reducción del PIB o inestabilidad política) inciden también en la manipulación. Por este motivo, resulta interesante analizar y comparar la manipulación del resultado, llevada a cabo por empresas ubicadas en mercados diferentes.

García Osma et al. (2005) manifiestan que en la última década, el fenómeno de la manipulación contable ha sido ampliamente estudiado y documentado a través de revistas académicas y financieras. Así mismo, Callao et al. (2014) analizan 185 estudios referidos al tema y comprueban que el 97% de estos estudios analizan países de Europa, Asia y sobre todo EEUU, mientras sólo un 2% se centraba en América Latina (en concreto, en Brasil).

Teniendo en cuenta que Colombia no aparece referenciada dentro de los anteriores estudios y que su producción bibliográfica en esta materia es escasa, se evidencia la necesidad de realizar un análisis que permita determinar si la manipulación contable es una práctica habitual en su entorno y

comparar dichos resultados con los de otro país. Por los vínculos históricos y de cooperación que existen entre estos países, realizaremos esta comparación con España,

Planteamos tres objetivos para el desarrollo del estudio. En primer lugar, determinar si existen diferencias significativas en la manipulación del resultado en Colombia y en España. En segundo lugar, analizar en qué medida la manipulación del resultado está relacionada con las variables de empresa y de entorno. En tercer lugar, verificar si la manipulación del resultado es estable a lo largo del tiempo y, para ello, analizamos el periodo 2004-2014 teniendo en cuenta que durante dicha década se presentaron diferentes sucesos en materia económica, tales como: crisis crediticia e hipotecaria en EEUU que se extendió por los mercados provocando proyecciones de crecimiento económico a la baja a nivel mundial, crecimiento económico nulo en Europa, desaceleración económica en China y en Japón, desempleo cercano al 26% en España y el europréstamo para sanear su sistema financiero, el rescate económico de Portugal, Chipre, Grecia, Irlanda, y el diálogo de paz entre el gobierno de Colombia y las FARC.

Delimitado el concepto de manipulación del resultado y los objetivos, el trabajo se estructura como sigue. En la siguiente sección, se realiza una revisión de la literatura previa sobre *Contabilidad Creativa* y se plantean las hipótesis a contrastar. La muestra y metodología utilizada para el contraste de los resultados centra la sección tercera. En la sección cuarta, se presentan los

resultados obtenidos del análisis empírico y, finalmente en la sección quinta, se presentan las conclusiones del trabajo.

2. LITERATURA PREVIA E HIPÓTESIS

Abordar la manipulación del resultado implica observar la práctica desde tres perspectivas que nos ayudarán a entender mejor el fenómeno: 1) la metodología que se ha usado en los diferentes estudios para detectarla; 2) los instrumentos y prácticas con los que la gerencia manipula, y 3) las motivaciones para manipular.

En este sentido abordamos un recorrido por la literatura existente, referida a cada una de estas perspectivas.

2.1. PERSPECTIVA METODOLÓGICA

Una metodología para la detección de la manipulación del resultado, es la propuesta por McNichols y Wilson (1988a), Petroni (1992), Beaver y Engel (1996), y Beaver y McNichols (1998), quienes estudiaron la manipulación contable partiendo del conocimiento de un sector. Sus resultados, aunque precisos, tienen la limitación de ser válidos sólo para el sector estudiado y no ser extrapolables a muestras más generales.

Otra metodología utilizada es la de Elliott y Hanna (1996) y Moehrle (2002), quienes estudian la manipulación de la cifra de resultado desde la perspectiva de los ajustes en la partida de previsiones por reestructuración, que puede ser ajustada para aproximarla a un objetivo determinado.

La metodología de los ajustes por devengo discretionales es la más usada para determinar la manipulación contable y así lo ratificó McNichols (2001) al analizar 55 artículos sobre *earnings management* publicados entre 1993 y 1999 por 8 de las revistas científicas más reconocidas. El presente trabajo, sigue la línea de la modelización de los ajustes por devengo agregados, propuesta por McNichols (2001). Son Healy (1985) y DeAngelo (1986), quienes dan inicio a los primeros trabajos sobre manipulación del resultado, y plantean un modelo en el que miden la discrecionalidad desde los ajustes totales por devengo, descomponiéndolos en discretionales y no discretionales.

Jones (1991), crea un modelo que se convertiría en el más popular y usado para estudios posteriores. Su modelo establece una relación lineal entre los ajustes no discretionales, la variación de ventas y el inmovilizado material. Posteriormente, Dechow et al.(1995a), continuando con la línea desarrollada en el modelo de Jones (1991), incluyen en el modelo de estimación las ventas a crédito. Guay et al. (1996), continúan con la línea desarrollada en el modelo de Jones (1991) y Dechow et al.(1995a), poniendo en evidencia errores de medida e imprecisiones, y realizando la evaluación del modelo desde una valoración de mercado eficiente.

Por otro lado, Kang y Sivaramkrisnan (1995), evalúan el modelo con datos reales usando el “método generalizado de momentos en las estimaciones” y comprueban la eficiencia del modelo inicial. Peasnell et al. (2000), evalúan el modelo desde el análisis de corte transversal para muestras con flujos de caja extremos y validan los modelos anteriores para muestra aleatorias. Jeter y Shivakumar (1999), revalidan el análisis de corte transversal para muestras con flujos de caja extremos por lo que su aporte es idóneo para cualquier nivel de flujos de caja, mientras que el desarrollado por Jones (1991) lo sería sólo para muestras aleatorias. Bartov et al. (2000), demuestran que los modelos de Jones (1991) y Dechow et al. (1995a) se desempeñan mejor que sus homólogos en la detección de la manipulación del resultado.

Más recientemente, Ye (2007) centra su modelo en cómo algunas características de las empresas, medidas en los estados financieros, afectan al devengo. En los últimos años se han seguido desarrollando modelos que incorporan distintas variables pero, tal y como comentan Callao et al. (2014), el aporte generado entre 2007 y 2011 es poco innovador a la metodología de los ajustes por devengo, ya que muchos autores se centraron en la aplicación de los modelos de Jones (1991) y Jones modificado (1995a).

2.2. PERSPECTIVA DE INSTRUMENTOS Y PRÁCTICAS CON LOS QUE LA GERENCIA MANIPULA

Continuando con la revisión de la literatura, en este epígrafe hacemos un recorrido por los instrumentos que suelen utilizar los directivos en la manipulación del resultado, distinguiendo entre manipulación contable (que afecta al registro de las transacciones) y manipulación real (que afecta a las propias transacciones).

La manipulación contable es más difícil de detectar y, por esta razón, es preferida por la gerencia para alcanzar determinados objetivos alterando la cifra de resultado. En este sentido, nos referimos a la elección de diferentes criterios permitidos en la normativa, al cambio de criterio y procedimiento, o cómo describieron Kinney y Trezevant (1997) y Gore et al. (2001) a la clasificación de determinados gastos e ingresos. También nos referimos, como apuntaron McNichols y Wilson (1988b) y DeAngelo et al. (1994), a las estimaciones y previsiones como instrumentos para la manipulación del resultado. Un ejemplo claro de este tipo de prácticas es el reconocimiento de provisiones en exceso para elevar los gastos.

Beidleman (1973), Bartov (1993), Rees et al. (1996), Black (1998) y Herrmann et al. (2003) incluyen, dentro de la manipulación real, las operaciones extraordinarias para aumentar o disminuir el beneficio. Otro instrumento usual mencionado por Hepworth (1953) y Beidleman (1973) es el adelanto o retraso del reconocimiento contable de determinadas transacciones. Tomemos como

ejemplo acelerar o retrasar la realización de un proyecto de I+D, como una muestra de manipulación real que también ha sido mencionado por Baber et al. (1991), Perry y Grinaker (1994), Bushee (1998) y, más recientemente, Garcia y Young (2003).

2.3. PERSPECTIVA DE LAS MOTIVACIONES PARA MANIPULAR

La remuneración de los directivos, la presión de los inversores por dirigir el resultado a determinados objetivos, la salida o la cotización en bolsa, son razones de peso para intentar modificar las cifras contables. Healy y Wahlen (1999) y Cano (2002) plantean tres grupos de motivaciones: 1) contractuales; 2) políticas y gubernamentales, y 3) de valoración. Watts y Zimmerman (1986, 1978a) abordan la primera de las motivaciones y la exponen en sus hipótesis de la red contractual, hipótesis de endeudamiento e hipótesis de remuneración de los directivos. Aquí, cuanto mayor es el ratio de endeudamiento mayor es la motivación de sus directivos a manipular el resultado al alza. También, cuando las remuneraciones están ligadas a un determinado objetivo contable, los directivos intentarán manipular las cifras para maximizar su utilidad.

Las motivaciones políticas y gubernamentales se abordan en la hipótesis de los costes políticos de Watts y Zimmerman (1986, 1978b), donde se expone que cuanto mayores sean éstos mayor incentivo tendrán los directivos para disminuir el resultado. Dentro de esta línea, en España, Gill de Albornoz e Illueca (2003) ponen en evidencia que las empresas eléctricas, ante una subida

tarifaria, disminuyen el resultado con el objetivo de disminuir la visibilidad política.

Las políticas de valoración son contrastadas por DeAngelo (1986), Perry y Williams (1994), quienes encontraron evidencia de manipulación del resultado a la baja en situaciones de Management Buy Out (MBO's). Por el lado contrario, Rangan (1998), Teoh et al (1998, 1998a, 1998b) y Shivakumar (2000) encuentran evidencia de manipulación al alza en periodos previos a salidas iniciales a bolsa y emisiones posteriores.

Estudios más recientes ponen en evidencia otros factores que inciden en el fenómeno de la manipulación. Así, encontramos los estudios de Xie et al. (2003) acerca del papel del consejo de administración en la prevención de la manipulación contable. Burgstahler et al. (2006) demostraron que el sistema jurídico está relacionado con el nivel de manipulación del resultado en los países europeos. Callao y Jarne (2010) señalaron que la adopción de las NIIF en la Unión Europea aumentó la manipulación del beneficio. Finalmente, Okamoto (2011) participa en el debate “principios versus normas contables” y su artículo concluye apoyando normas de contabilidad basadas en principios.

Sobre el país de origen, Hunt y Vitell (1986) han argumentado que la toma de decisiones éticas está ligada a los valores culturales. Laínez y Callao (1999) relacionan la cultura de cada país con la tendencia a realizar prácticas contables creativas. Leuz et al. (2003) demostraron que la manipulación contable es mayor en aquellos países con protección al inversor “débil”.

Clikeman et al. (2001) comprueban que existen similitudes en la percepción de las prácticas manipuladoras entre estudiantes de contabilidad americanos y asiáticos. Whipple y Swords (1992), Okleshen y Hoyt (1996), Clikeman et al. (2001) y Geiger et al. (2006) encontraron fuertes diferencias en la percepción de la manipulación entre estudiantes de Estados Unidos y Reino Unido, Reino unido y Nueva Zelanda, España y Estados Unidos.

Centrados España y Colombia, el siglo XIX inicia con fuertes vínculos económicos y sociales que confieren un intercambio de idioma, idiosincrasia, bienes materiales y riquezas, producto del colonialismo propio de la época. Tras la guerra de independencia (1810), Colombia emprende un proceso de emancipación que la llevaría a formar el concepto de nación y a alejarse de los niveles de desarrollo de España y de Europa. En 1881 firman el *“Tratado de paz y amistad”* con el que refuerzan el vínculo histórico. Posteriormente y fruto de los procesos de globalización y de los tratados de libre comercio, Colombia se ve sumergida en un proceso de trasformación que, como comenta Velásquez et al. (2010), le llevará a realizar grandes reformas (urbanización acelerada, sustitución de las importaciones, ampliación de la cobertura educativa, etc), en un corto periodo de tiempo, en comparación al que han tenido los países europeos. En 1992, los gobiernos de los dos países, firman un nuevo acuerdo de *“Cooperación y amistad”* que será el marco de cooperación en materia política, económica y financiera.

En materia contable, España inicia su proceso de implementación de las normas internacionales de información financiera (NIIF) en el año 2005,

mientras Colombia lo inicia en el año 2013. La implementación de las NIIF en los países estudiados facilitará la comparabilidad de la información financiera con el contexto internacional.

Por lo anterior y teniendo en cuenta las características, semejanzas y diferencias a nivel político, económico y social planteamos las hipótesis nulas que centrarán el presente estudio:

Hipótesis 1: Existen diferencias en la manipulación del resultado entre España y Colombia.

Hipótesis 2: Las variables de empresa o entorno son un factor determinante en la manipulación del resultado en España y Colombia.

Como avanzábamos en la introducción, la última década ha sido un periodo de fuertes cambios y sucesos a nivel local e internacional.

España iniciaba el 2004 en medio de un periodo de elevado crecimiento, con tasas anuales medias del 3,5%, producto de la entrada en la unión económica y monetaria de la Unión Europea y de la confianza de los inversores internacionales. Este mismo año el PSOE gana las elecciones y con ello cambia la presidencia de gobierno. El año 2008 comienza una grave crisis económica que se alarga hasta la actualidad, provocada por la crisis mundial que afectó en mayor medida a los países desarrollados. El inicio de la crisis se vio marcado por la evolución adversa de los indicadores macroeconómicos, la explosión de la burbuja inmobiliaria, la crisis bancaria del 2010, y un fuerte y

agudizado aumento del nivel de desempleo que alcanzó el 26%. Ya en 2015 se empiezan a anunciar los primeros síntomas de recuperación económica por parte del gobierno central.

Colombia, por su parte, iniciaba el 2004 con una reforma constitucional que permitía la reelección del presidente de la república. El año 2006 se abre un escándalo político que relaciona a personas del gobierno y el congreso con paramilitares. En 2008 la crisis financiera mundial se vive con menor intensidad y, aunque se experimentó una desaceleración económica, se mantuvieron los niveles de crecimiento en cifras positivas y con tendencia alcista en los años posteriores.

En el año 2012 el presidente Santos inicia la firma un acuerdo con las FARC en la Habana (Cuba). En 2015 dicho proceso se materializa cada vez más en el final del conflicto armado.

Teniendo en cuenta éstos y otros sucesos ocurridos en los países estudiados durante esta década en materia económica y social, planteamos una tercera hipótesis.

Hipótesis 3: Existen diferencias en la manipulación del resultado tanto en España como en Colombia a lo largo del periodo analizado (2004-2014).

3. MUESTRA Y METODOLOGÍA

3.1. MUESTRA

Este estudio se basa en las cuentas consolidadas de las empresas del Índice General de la Bolsa de Madrid y el Índice General de la Bolsa de Valores de Colombia, excluyendo por su normativa específica a empresas del sector financiero y de seguros. El número de empresas analizadas es de 136 (89 para el caso español y 47 para el colombiano). Los datos fueron extraídos de la base de datos DATASTREAM.

Se presenta a continuación el detalle por sector y país (Tabla 1).

Tabla 1. Distribución de la muestra por países.

Sector	Colombia	España	Total general	%
Comercial	1	28	29	21%
Industrial	32	39	71	52%
Inversiones	4		4	3%
Público	4		4	3%
Servicios	6	14	20	15%
Tecnología		8	8	6%
Total general	47	89	136	100%
%	35%	65%	100%	

El periodo analizado va desde el año 2004 hasta el 2014, utilizando el año 2003 para calcular las fluctuaciones de las variables necesarias para obtener los ajustes por devengo. La falta de información nos lleva a eliminar 286 observaciones que no presentan información para el cálculo de los ajustes por devengo o presentan valores extremos para las estimaciones, con el único

objetivo de homogeneizar y dar consistencia a la muestra. Finalmente, la muestra se compone de 1210 observaciones empresa-año.

3.2. METODOLOGÍA

La base metodológica para determinar la manipulación del resultado son los modelos basados en los ajustes por devengo, que se definen como la diferencia entre el resultado contable y el flujo de caja de las operaciones:

$$AT_{it} = RC_{it} - FCO_{it}$$

Donde:

AT_{it} : Son los ajustes totales de la empresa i en el momento t

RC_{it} : Es el resultado contable de la empresa i en el momento t

FCO_{it} : Son los flujos de caja operativos de la empresa i en el momento t

Con la aplicación de esta fórmula obtendríamos los ajustes totales por devengo. Sin embargo y llevado a la práctica, dicha magnitud no puede ser obtenida de forma directa, ya que en muchos países no se elabora un informe de flujos de caja operativos estandarizado y tampoco se exige su elaboración obligatoria. Por este motivo, en los estudios sobre la manipulación del resultado y el alisamiento de los beneficios la variable AT_{it} , se obtiene directamente de los balances y las cuentas de resultados, para obtener un valor estándar:

$$AT_{it} = RC_{it} - FCO_{it} = \Delta CCcobrar_{it} + \Delta existencias_{it} - \Delta Cpagar_{it} - Dep_{it}$$

Donde:

$\Delta CCcobrar_{it}$: Es la variación de las cuentas por cobrar de la empresa i entre el periodo t y t-1

$\Delta existencias_{it}$: Es la Variación de las existencias de la empresa i entre el periodo t y t-1

$\Delta Cpagar_{it}$: Es la Variación de las cuentas por pagar de la empresa i entre el periodo t y t-1

Dep_{it} : Es la amortización de la empresa i entre el periodo t

Una vez obtenida la variable AT_{it} se puede descomponer entre la parte discrecional AD_{it} y la no discrecional. AND_{it} .

$$AT_{it} = AD_{it} + AND_{it}$$

Teniendo en cuenta que los componentes AD_{it} y AND_{it} no son directamente observables, en este estudio nos basaremos en una de las metodologías más usadas en la literatura para obtenerlos. Siendo ésta la versión modificada del modelo de Jones (1991) propuesta por Dechow et al. (1995a).

$$\frac{AT_{it}}{A_{it-1}} = \alpha_1 \frac{1}{A_{it-1}} + \alpha_2 \frac{\Delta Ventas_{it} - \Delta Ccobrar_{it}}{A_{it-1}} + \alpha_3 \frac{Inmov_{it}}{A_{it-1}} + \varepsilon_{it}$$

Donde:

AT_{it} : Son los ajustes totales de la empresa i en el momento t

$\Delta Ventas_{it}$: Es la variación de las ventas de la empresa i entre el periodo t y t-1

$\Delta Ccobrar_{it}$: Es la variación de las cuentas por cobrar de la empresa i entre el periodo t y t-1

$Inmov_{it}$: Es la cifra de inmovilizado de la empresa i en el momento t

ε_{it} : Es el término error para la empresa i en el momento t

A_{it-1} : Es la cifra del activo total de la empresa i en el periodo t-1

Esta ecuación se estima para el periodo 2004-2014, y asumimos que la parte no discrecional es calculada en función de las variaciones anuales en las partidas de ventas, cuentas por cobrar y el inmovilizado. Se realiza el cálculo para cada una de las 1210 observaciones y utilizamos el término A_{it-1} como deflactor para evitar problemas de heterocedasticidad.

Estimados los coeficientes α , calculamos los ajustes totales deflactados ($\frac{AD_{it}}{A_{it-1}}$) y despejamos el termino error (ε_{it}), que corresponde a los ajustes discrecionales $\frac{AD_{it}}{A_{it-1}}$ para cada una de las empresas y años de estudio:

$$\frac{AD_{it}}{A_{it-1}} = \frac{AT_{it}}{A_{it-1}} - (a_1 \frac{1}{A_{it-1}} + a_2 \frac{\Delta Ventas_{it} - \Delta Ccobrar_{it}}{A_{it-1}} + a_3 \frac{Inmov_{it}}{A_{it-1}})$$

Donde:

$\frac{AD_{it}}{A_{it-1}}$:Son los ajustes por devengo discrecionales deflactados de la empresa i en el momento t
 a_i : Es el coeficiente estimado de los parámetros α_i

Finalmente, una vez obtenidos los ajustes discrecionales (AD_{it}) para cada una de las empresas y años, analizaremos el sentido de la manipulación (al alza o a la baja). Por otro lado, dado que otro de nuestros objetivos es el análisis comparativo del nivel de manipulación entre España y Colombia, usaremos el valor absoluto de $\frac{AD_{it}}{A_{it-1}}$ para evitar cancelaciones a nivel matemático, debidas a cifras que presenten valores iguales pero de diferente signo. Se presentan a continuación los estadísticos descriptivos para cada uno de los países analizados y para el total de la muestra. (Tabla 2)

Tabla 2. Estadísticos descriptivos |AD|

Estadísticos descriptivos |AD|

Muestra	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
AD ESPAÑA N válido (según lista)	853 853	0,00011948	0,19747657	0,0519363	0,04403756
AD COLOMBIA N válido (según lista)	357 357	0,00012847	0,09827162	0,02808248	0,0236437
AD TOTAL MUESTRA N válido (según lista)	1210 1210	0,00011948	0,19747657	0,04489844	0,04061667

Obtenidos los ajustes discretionales en valor absoluto, se realiza una prueba de normalidad con el objetivo de determinar el tipo de pruebas a usar para el contraste de las hipótesis. La aplicación de la prueba de Kolmogorov-Smirnov (Tabla 3) nos arroja una significatividad inferior al 5%, que indica que los datos de nuestra muestra no presentan una distribución normal, por lo que el contraste de hipótesis debe llevarse a cabo mediante pruebas no paramétricas.

Tabla 3. Prueba de normalidad.

Pruebas de normalidad							
País	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk			Sig.
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.	
AD	COLOMBIA	,120	357	,000***	,893	357	,000
	ESPAÑA	,120	853	,000***	,886	853	,000

a. Corrección de la significación de Lilliefors

*** Significatividad al nivel 1%

Una vez se ha determinado el tipo de pruebas a realizar, planteamos la metodología que usaremos para el contraste de las hipótesis, siendo éstas:

Contraste de Hipótesis 1

- Prueba U de Mann-Whitney: Prueba no paramétrica que permite comparar dos muestras independientes. Permitirá discernir si existen diferencias en el comportamiento de los ajustes discretionales para España y Colombia.

Contraste de Hipótesis 2

- Para dar respuesta a los objetivos planteados y explicar la manipulación del resultado planteamos la siguiente regresión, que

incluye las variables de empresa y entorno en el modelo para evaluar y comprobar si existe relación entre éstas en la manipulación contable.

$$|AD_{it}| = \alpha_1 + \alpha_2 TAM_{it} + \alpha_3 PERF_{it} + \alpha_4 EDTO_{it} + \alpha_5 PIB_t + \alpha_6 MCDO_t + \alpha_7 DVG_t + \alpha_8 CORRUP_t \quad (6)$$

Donde:

$|AD_{it}|$: Son los ajustes por devengo discrecionales de la empresa i en el periodo t en valor absoluto.

TAM_{it} : Es el tamaño de la empresa i en el periodo t medido por el logaritmo $\log 10$ de los ingresos de explotación.

$PERF_{it}$: Es el performance de la empresa i en el periodo t , medido a través de ROA.

$EDTO_{it}$: Es el nivel de endeudamiento de la empresa i en el periodo t , medido a través del ratio de endeudamiento.

PIB_t : Es la variación interanual del producto interior bruto (%).

$MCDO_t$: Es el desarrollo del mercado, medido a través de la capitalización bursátil $\left(\frac{\text{Capitalización bursatil}}{PIB} \right)$

DVG_t : Es la protección de los inversores en cada país expresada un rango de 0 a 10 donde los valores más altos indican un mayor grado de divulgación.

$CORRUP_t$: Es el cumplimiento legal evaluado por el "índice de percepción de corrupción" en una escala de cero (muy corrupto) a 10 (nada corrupto).

Sobre las variables explicativas cabe mencionar:

De empresa:

TAM_{it} : Esta variable indica el tamaño medido por el \log_{10} de los ingresos de explotación, siendo una de las más extendidas en la literatura sobre manipulación contable. Watts y Zimmerman (1990) señalaron que las empresas de mayor tamaño son más propensas a manipular con el objetivo de reducir la carga fiscal. En la posición contraria, encontramos el planteamiento de Segura y Molina (2001), quienes comprobaron la relación negativa entre el tamaño y la manipulación, ya que las empresas de mayor tamaño suelen tener mayores sistemas de control, asesores cualificados y mayor seguimiento por

parte de inversores y analistas. Por tanto, no es posible emitir un juicio de valor sobre el signo que adoptará el coeficiente asociado.

PERF_{it}: Esta variable indica el performance de la empresa, medido a través del ratio financiero $ROA = \frac{EBIT}{ACTIVO\ TOTAL}$, mide la rentabilidad bruta de los activos y es un indicador de la gestión realizada por la gerencia. Perry y Williams (1994) comprueban la manipulación del resultado a la baja en operaciones de MBO's. Ashari et al. (1994), Healy y Wahlen (1999) y Cano (2002) concluyen que bajos niveles de performance influyen en la manipulación del resultado al alza con el fin de mejorar la imagen de la gerencia. Siguiendo el razonamiento de estos autores, esperamos que el coeficiente asociado sea negativo.

EDTO_{it}: Esta variable indica el nivel de endeudamiento de la empresa $\left(\frac{CPagar+Dueda_P^L}{Activo\ total} \right)$. Dechow et al. (1995b) y Balsam et al. (2003) consideran el apalancamiento financiero como un factor determinante en la manipulación contable y se espera que el coeficiente asociado sea positivo.

De entorno:

*PIB_t*¹: Esta variable mide la variación interanual del producto interior bruto (%) y nos permitirá comprobar la sensibilidad de los ajustes discretionales a las condiciones económicas. Jin (2005) comprobó la reducción de la manipulación contable en los períodos de aumento del PIB. Elvira y Amat (2007) encontraron una relación positiva entre períodos económicos expansivos y manipulación

¹ Los datos han sido extraídos del portal <http://www.datosmacro.com>

contable. Por tanto, no es posible emitir un juicio de valor sobre el signo que adoptará el coeficiente asociado.

$MCDO_t$: Esta variable mide la capitalización bursátil ($\frac{\text{Capitalización bursátil}}{\text{PIB}}$) e indica el nivel de desarrollo del mercado. Poveda e Iñiguez (2001) remarcan los trabajos de Michelson et al. (1995) como los únicos en relacionar la rentabilidad de mercado y el alisamiento de beneficios, con conclusiones dispares y contradictorias. Como en el caso anterior, no emitiremos un juicio de valor sobre el signo que adoptará el coeficiente asociado.

DVG^2 : Esta variable mide la protección de los inversores en cada país mediante la divulgación de información financiera y de propiedad, en un rango de 0 a 10, donde los valores más altos indican un mayor grado de divulgación. Siguiendo el razonamiento de Leuz et al. (2003), quienes constataron la relación negativa entre esta variable y la manipulación del resultado, esperamos que el coeficiente asociado a esta variable sea negativo.

$CORRUP_t^3$: Esta variable mide el “índice de percepción de corrupción⁴” en una escala de cero (muy corrupto) a 10 (nada corrupto). Nos permitirá analizar el fenómeno de la manipulación del resultado en España y Colombia. Siguiendo a Knack y Keefer (1995), Hwang et al. (2011) y Luna (2014), quienes comprobaron que la corrupción frena el crecimiento económico e incide

² Los datos para esta variable han sido extraídos del portal <http://datos.bancomundial.org>,

³ Los datos han sido extraídos del portal <http://www.transparency.org>

⁴ El índice de percepción de corrupción de cada uno de los países ha sido elaborado por Transparencia Internacional (IT), institución no gubernamental con sede central en Berlín que agrupa la opinión de expertos, académicos, directivos y analistas de riesgo, de todo el mundo, y mide la percepción de la corrupción del sector público en 174 países con el objetivo de erradicar esta práctica

negativamente en el ámbito social, cultural, político y ético, esperamos que el signo del coeficiente sea negativo ya que un menor índice de percepción de corrupción se traducirá en un mayor nivel de manipulación del resultado.

Para el caso colombiano, esta variable toma especial importancia, ya que como menciona el Consejo Nacional de Política Económica y Social de la República de Colombia, en su publicación 167 *“El problema está relacionado con la insuficiencia de las herramientas para la promoción de comportamientos integros en los servidores públicos”* (COMPES 2013) .

Este país presenta un grave problema de corrupción sistémica y debe adoptar medidas urgentes y radicales contra la corrupción en favor de su pueblo, endureciendo las leyes para este tipo de prácticas y realizar una reforma general de su política.

Contraste de Hipótesis 3

- Prueba de Friedman: Prueba no paramétrica que permite comparar K muestras relacionadas. Permitirá comprobar si existen diferencias en la manipulación del resultado a lo largo del periodo analizado 2004-2014, en cada uno de los países (España y Colombia).

Nos valemos del paquete estadístico SPSS para analizar los datos y realizar las diferentes pruebas y contrastes.

4. RESULTADOS

Basados en la metodología del cálculo de los ajustes por devengo y tras identificar la metodología a usar en el presente estudio, realizamos las pruebas necesarias para contrastar las hipótesis y dar respuesta a los objetivos planteados.

Una vez obtenidos los AD, analizamos su signo para determinar el sentido en el que se ha llevado a cabo la manipulación (positiva o negativa). Se presentan a continuación los resultados obtenidos a partir de un análisis descriptivo de las muestras (Tabla 4). En los resultados se observa que los países analizados manipulan de forma mayoritaria a la baja (64,5% en el caso de España y 54,3% para el caso de Colombia). También se evidencia que existe una diferencia de 10,20% en el sentido de la manipulación (al alza y a la baja) entre los dos países, siendo España el país que manipula en mayor grado a la baja y Colombia el país con mayor grado de manipulación al alza.

Tabla 4. Tabla de contingencia país * Tipo manipulación

Tabla de contingencia país * Tipo manipulación

País		Tipo manipulación		Total
		A la baja	Al alza	
ESPAÑA	Recuento	550	303	853
	% dentro de país	64,50%	35,50%	100,00%
	% del total	45,50%	25,00%	70,50%
	Recuento	194	163	357
COLOMBIA	% dentro de país	54,30%	45,70%	100,00%
	% del total	16,00%	13,50%	29,50%

Centrados en los objetivos del trabajo, para el contraste de la hipótesis 1, se realiza la prueba U de Mann-Whitney enunciada en el apartado 3.2 de metodología. Los resultados de la prueba y los rangos de la misma se presentan a continuación (Tabla 5).

Tabla 5: Prueba Mann-Whitney

Rangos				
País	N	Rango promedio	Suma de rangos	
España	853	664,9	567174	
Colombia	357	463,5	165481	
Total	1210			
U de Mann-Whitney				101578
W de Wilcoxon				165481
Z				-9,143
Sig. asintót. (bilateral)				0,000***

***Significativo al 1%

a. Variable de agrupación: País

Dichos resultados nos llevan a aceptar esta hipótesis, ya que se comprueba que existen diferencias en la manipulación contable, medida a través de los ajustes discretionales en valor absoluto en cada uno de los países analizados (España y Colombia). Los rangos promedio nos indican que existe un mayor nivel de manipulación contable en términos de valor absoluto en España, con una significatividad del 1%.

Para el contraste de la hipótesis 2, se realiza la regresión (6) en cada una de las muestras de los países. Los resultados se presentan a continuación (Tabla 6).

Tabla 6: Resultado de la regresión (6)

Modelo	Coeficientes ^a									
	ESPAÑA			COLOMBIA			t	Sig.		
	Coeficientes no estandarizados		Coeficiente s tipific ados	t	Sig.	Coeficientes no estandarizados		Coeficie ntes tipificad os	t	Sig.
	B	Error típ.	Beta			B	Error típ.	Beta		
(Consta nte)	0,033	0,044		0,744	0,457	0,107	0,033		3,246	0,001
TAM	-0,004	0,002	-0,08	2,093	,037**	-0,001	0,001	-0,04	-0,53	0,596
PERF	-0,005	0,015	-0,01	0,344	0,731	0,021	0,016	0,068	1,25	0,212
EDTO	0,012	0,009	0,048	1,243	0,214	0,008	0,012	0,04	0,62	0,536
PIB	0,096	0,088	0,054	1,088	0,277	-0,046	0,084	-0,03	-0,56	0,578
MCDO	-1,38E-05	0	-0,01	0,249	0,803	1,25E-05	0	0,014	0,233	0,816
DVG										
CORRU P	0,006	0,007	0,054	0,872	0,383	-0,021	0,008	-0,14	-2,47	,014**

a. Variable dependiente: |AD|

*** Significatividad al nivel 1%

** Significatividad al nivel 5%

Estos resultados, nos llevan a aceptar esta hipótesis para cada uno de los países analizados.

En el caso de España la variable *TAM* (tamaño) incluida en las variables de empresa, explica la manipulación contable con una significatividad del 5% y relación positiva, confirmado que las empresas de mayor tamaño son más propensas a manipular el resultado, trabajos como los de Watts, Zimmerman (1990) han llegado a la misma conclusión.

En el caso de Colombia la variable *CORRUP* (corrupción) incluida en las variables de entorno, es la encargada de explicar la manipulación del resultado, con una significatividad del 1% y relación negativa, que indica que a menor

índice de percepción de corrupción se realiza un mayor grado de manipulación. (Teniendo en cuenta que esta variable se mide en una escala de cero (muy corrupto) a 10 (nada corrupto). Este resultado confirma el problema de corrupción sistemática y la relación expuesta por Laínez y Callao (1999) entre la cultura de cada país y la tendencia a realizar prácticas contables creativas.

Para cada uno de los países el resto de variables de empresa y entorno, son independientes de la propensión a realizar prácticas de manipulación contable ya que no presentan significación en el nivel del 10%.

Para el contraste de la hipótesis 3, realizamos la prueba de Friedman que nos permitirá identificar si existen diferencias en la manipulación contable a lo largo de los años de estudio (2004-2014) para cada uno de los países (España y Colombia). Los resultados de la prueba se presentan a continuación (Tabla 8).

Tabla 7. Prueba de Friedman

Estadísticos de contraste ^a			
España		Colombia	
N	853	N	357
Chi-cuadrado	853,000	Chi-cuadrado	357,000
gl	1	gl	1
Sig. asintót.	,000***	Sig. asintót.	,000***

Prueba de Friedman

*** Significatividad al nivel 1%

Estos resultados evidencian la existencia de diferencias significativas a lo largo de los 10 años de estudio en España y Colombia con un nivel de significación del 1% que nos lleva a aceptar la hipótesis 3 para cada uno de los países.

La prueba indica que la evolución de los ajustes discrecionales en valor absoluto es muy heterogénea en el tiempo y nos permite determinar los años en los que se ha llevado a cabo mayor nivel de manipulación en términos absolutos (Tabla 9).

Tabla 8: Test de rangos

Rangos					
Año	ESPAÑA		COLOMBIA		
	N	Rango promedio	N	Rango promedio	
AD	2004	70	430,47	17	154,71
	2005	71	473,34	15	138,07
	2006	74	468,30	30	164,97
	2007	76	444,16	30	156,77
	2008	77	479,03	36	193,5
	2009	77	389,73	32	168,19
	2010	78	397,38	38	197,84
	2011	79	417,34	44	192,7
	2012	85	405,60	41	184,76
	2013	82	408,18	36	199,25
	2014	84	396,12	38	169,92
Total		853		357	

La evolución de las series de los |AD| para el caso español revela inestabilidad en los primeros años del periodo analizado, siendo además la etapa en la que se realizaron mayores ajustes discretionales, con bruscos ascensos y descensos. Los años siguientes (2009-2014) muestran un leve repunte en el año 2011, aunque la serie parece estabilizarse con tendencia decreciente.

En el caso colombiano, la serie de datos muestra fuertes ascensos y descensos a lo largo de todo el periodo analizado (2004-2014). Los primeros

años (2004-2011) dibujan una tendencia creciente, que se invierte en los años posteriores.

5. CONCLUSIONES

La manipulación contable es un tema ético, al que se enfrentan gerentes y también contables ya que ellos son los encargados de elaborar la información para los diferentes usuarios. Dicha información debe ser fiable y veraz, aunque existen incentivos para manipularla con un objetivo determinado. Laínez y Callao (1999) relacionaron la cultura de cada país con la tendencia a realizar prácticas contables creativas. En este sentido, normativas restrictivas pueden no contribuir a disminuir este fenómeno en las empresas.

El objetivo de este trabajo es contrastar si existen diferencias significativas en la manipulación contable entre España y Colombia. Uno de los aspectos encontrados en este trabajo es que en conjunto y de forma individual los países manipulan más en sentido negativo.

Por otro lado, se plantearon tres hipótesis que relacionan a España y Colombia con la manipulación contable y la percepción de la corrupción.

Se analizó una muestra de 136 empresas y un total de 1210 observaciones empresa-año, sobre la que se aplicó el modelo de Jones Modificado (1995a), con el objetivo de estimar los ajustes por devengo discrecionales; medida más usada para determinar la manipulación contable (McNichols 2001).

Los resultados evidencian la existencia de diferencias significativas en la manipulación contable entre España y Colombia, medida a través de los ajustes discretionales en valor absoluto, siendo España el país con un mayor nivel de manipulación.

En España la variable *TAM* (tamaño) incluida en las variables de empresa, explica la manipulación contable con una significatividad del 5% y relación positiva, confirmando que las empresas de mayor tamaño son más propensas a manipular el resultado.

En Colombia la variable *CORRUP* (corrupción) incluida en las variables de entorno, es la encargada de explicar la manipulación del resultado, con una significatividad del 1% y relación negativa, que indica que a menor índice de percepción de corrupción se realiza un mayor grado de manipulación.

En cada uno de los países el resto de variables no presentaron significatividad por lo que no se pudieron vincular con la manipulación contable, como se pudo plantear en un primer momento.

El estudio del periodo 2004-2014 pone en evidencia que la evolución medida a través de los ajustes discretionales en valor absoluto es muy heterogénea en el tiempo. En el caso español, se observaron fuertes niveles de manipulación en los primeros años del estudio (2005-2008), con una fuerte disminución en el año 2009, que dibujó una tendencia decreciente hasta el año 2014. En el caso

colombiano, la serie de datos muestra fuertes ascensos y descensos a lo largo de todo el periodo analizado (2004-2014).

El presente estudio aporta a la literatura sobre *Contabilidad Creativa* un análisis de los factores que inciden en este fenómeno en España y Colombia.

La relación negativa entre índice de percepción de corrupción (CORRUP) y el grado de manipulación contable, debe llevar a interpretar con cautela la información proveniente de países considerados como “corruptos”.

Este trabajo, puede considerarse una aproximación al problema de “*earnings management*” en España y Colombia, a pesar de las limitaciones de la base de datos *DATASTREAM* que no ha permitido trabajar con el total de observaciones.

Las futuras líneas de investigación que se abren a partir del presente estudio, pueden materializarse en la introducción de nuevas variables como el sector (público o privado), la actividad de las empresas (comercial, industrial, inversiones, servicios, etc.), y también sería interesante incluir la firma de auditoría.

BIBLIOGRAFIA

- Amat, O. & Blake, J. 1999, *Contabilidad Creativa*, Tercera edición edn, Gestión 2000, Barcelona.
- Ashari, N., Koh, H.C., Tan, S.L. & Wong, W.H. 1994, "Factors affecting income smoothing among listed companies in Singapore", *Accounting and Business Research*, vol. 24, no. 96, pp. 291-301.
- Baber, W.R., Fairfield, P.M. & Haggard, J.A. 1991, "The effect of concern about reported income on discretionary spending decisions: The case of research and development", *Accounting Review*, , pp. 818-829.
- Balsam, S., Chen, L.H. & Sankaraguruswamy, S. 2003, "Earnings management prior to stock option grants", *Available at SSRN 378440*, .
- Bartov, E. 1993, "The timing of asset sales and earnings manipulation", *Accounting Review*, , pp. 840-855.
- Bartov, E., Gul, F.A. & Tsui, J.S. 2000, "Discretionary-accruals models and audit qualifications", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 30, no. 3, pp. 421-452.
- Beaver, W.H. & Engel, E.E. 1996, "Discretionary behavior with respect to allowances for loan losses and the behavior of security prices", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 22, no. 1, pp. 177-206.
- Beaver, W.H. & McNichols, M.F. 1998, "The characteristics and valuation of loss reserves of property casualty insurers", *Review of Accounting Studies*, vol. 3, no. 1-2, pp. 73-95.
- Beidleman, C.R. 1973, "Income smoothing: The role of management", *Accounting Review*, , pp. 653-667.
- Black, E.L., Sellers, K.F. & Manly, T.S. 1998, "Earnings management using asset sales: An international study of countries allowing noncurrent asset revaluation", *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 25, no. 9- 10, pp. 1287-1317.
- Burgstahler, D.C., Hail, L. & Leuz, C. 2006, "The importance of reporting incentives: Earnings management in European private and public firms", *Accounting Review*, vol. 81, no. 5, pp. 983-1016.
- Bushee, B.J. 1998, "The influence of institutional investors on myopic R&D investment behavior", *Accounting Review*, , pp. 305-333.

- Callao, S., Jarne, J.I. & Wróblewski, D. 2014, "The development of earnings management research. A review of literature from three different perspectives", *Theoretical Journal of Accounting*, vol. 79, no. 135, pp. 135-177.
- Callao, S. & Jarne, J.I. 2010, "Have IFRS affected earnings management in the European Union?", *Accounting in Europe*, vol. 7, no. 2, pp. 159-189.
- Cano, M. 2002, *Manipulación del resultado para la consecución de objetivos: evidencia empírica en España*. Comunicación al X Encuentro de la Asociación Española de Profesores Universitarios de Contabilidad (ASEPUC), Santiago de Compostela, mayo.junio.
- Clikeman, P.M., Geiger, M.A. & O'Connell, B.T. 2001, "Student perceptions of earnings management: The effects of national origin and gender", *Teaching Business Ethics*, vol. 5, no. 4, pp. 389-410.
- Coase, R.H. 1937, "The nature of the firm", *Economica*, vol. 4, no. 16, pp. 386-405.
- COMPES 2013, *Documento Compes número 167*, Imprenta Nacional de Colombia, Bogotá, D. C.
- DeAngelo, H., DeAngelo, L. & Skinner, D.J. 1994, "Accounting choice in troubled companies", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 17, no. 1, pp. 113-143.
- DeAngelo, L.E. 1986, "Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders", *Accounting Review*, , pp. 400-420.
- Dechow, P.M., Sloan, R.G. & Sweeney, A.P. 1995, "Detecting earnings management", *Accounting Review*, , pp. 193-225.
- Elliott, J.A. & Hanna, J.D. 1996, "Repeated accounting write-offs and the information content of earnings", *Journal of Accounting Research*, , pp. 135-155.
- Elvira, O. & Amat, O. 2007, "La Gestión de Beneficios en Empresas del IBEX35", *II Congrés Català de Comptabilitat i Direcció*, .
- García Osma, B., Gill de Albornoz Noguer, Belén & Gisbert Clemente, A. 2005, "La investigación sobre earnings managements", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 34, no. 127, pp. 1001-1033.
- García, B. & Young, S. 2003, *Management of R&D budgets to meet earnings targets*. Comunicación al XXVI Congreso de la European Accounting Association.

- Geiger, M.A., O'Connell, B.T., Clikeman, P.M., Ochoa, E., Witkowski, K. & Basioudis, I. 2006, "Perceptions of earnings management: The effects of national culture", *Advances in International Accounting*, vol. 19, pp. 175-199.
- Gill de Albornoz Noguer, Belén & Illueca Muñoz, M. 2003, "Regulación de precios y prácticas de" earnings management": evidencia empírica en el sector eléctrico español", *Estudios Financieros. Revista de Contabilidad y Tributación*, , no. 247, pp. 155-192.
- Gore, P., Pope, P. & Singh, A. 2001, "Non-audit services, auditor independence and earnings management", *Unpublished Working Paper, Lancaster University, Lancaster, United Kingdom*, .
- Griffiths, I. 1986, *Creative Accounting: How to make your profits what you want them to be*, Unwin Paperbacks.
- Guay, W.R., Kothari, S. & Watts, R.L. 1996, "A market-based evaluation of discretionary accrual models", *Journal of Accounting Research*, , pp. 83-105.
- Healy, P.M. 1985, "The effect of bonus schemes on accounting decisions", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 7, no. 1, pp. 85-107.
- Healy, P.M. & Wahlen, J.M. 1999, "A review of the earnings management literature and its implications for standard setting", *Accounting Horizons*, vol. 13, no. 4, pp. 365-383.
- Hepworth, S.R. 1953, "Smoothing periodic income", *Accounting Review*, , pp. 32-39.
- Herrmann, D., Inoue, T. & Thomas, W.B. 2003, "The sale of assets to manage earnings in Japan", *Journal of Accounting Research*, vol. 41, no. 1, pp. 89-108.
- Hunt, S.D. & Vitell, S. 1986, "A general theory of marketing ethics", *Journal of Macromarketing*, vol. 6, no. 1, pp. 5-16.
- Hwang, J., Jung, K. & Lim, E. 2011, "Corruption and growth in ethnically fragmented world", *The Journal of Developing Areas*, vol. 44, no. 2, pp. 265-277.
- Jameson, M. 1988, *A practical guide to creative accounting*, Kogan Page.
- Jensen, M.C. & Meckling, W.H. 1976, "Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure", *Journal of Financial Economics*, vol. 3, no. 4, pp. 305-360.
- Jeter, D.C. & Shivakumar, L. 1999, "Cross-sectional estimation of abnormal accruals using quarterly and annual data: effectiveness in detecting event-

specific earnings management", *Accounting and Business Research*, vol. 29, no. 4, pp. 299-319.

Jin, Q. 2005, *Business cycle, accounting behavior and earnings management*, University of Science and Technology (Hong Kong).

Jones, J.J. 1991, "Earnings management during import relief investigations", *Journal of Accounting Research*, vol. 29, no. 2, pp. 193-228.

Kang, S. & Sivaramakrishnan, K. 1995, "Issues in testing earnings management and an instrumental variable approach", *Journal of Accounting Research*, vol. 33, no. 2, pp. 353-367.

Kinney, M. & Trezevant, R. 1997, "The Use of Special Items to Manage Earnings and Perceptions (Digest Summary)", *Journal of Financial Statement Analysis*, vol. 3, no. 1, pp. 45-53.

Knack, S. & Keefer, P. 1995, "Institutions and economic performance: Cross-country tests using alternative institutional indicators", *Economics and Politics*, vol. 7, pp. 207-227.

Laínez, J. & Callao, S. 1999, "Contabilidad creativa", *Madrid: Civitas Ediciones*,

Leuz, C., Nanda, D. & Wysocki, P.D. 2003, "Earnings management and investor protection: an international comparison", *Journal of Financial Economics*, vol. 69, no. 3, pp. 505-527.

Luna, J.M.P. 2014, "Efectos de la corrupción sobre el crecimiento económico. Un análisis empírico internacional", *EN-CONTEXTO*, vol. 2, no. 2.

McNichols, M.F. 2001, "Research design issues in earnings management studies", *Journal of Accounting and Public Policy*, vol. 19, no. 4, pp. 313-345.

McNichols, M. & Wilson, G.P. 1988a, "Evidence of earnings management from the provision for bad debts", *Journal of Accounting Research*, , pp. 1-31.

McNichols, M. & Wilson, G.P. 1988b, "Evidence of earnings management from the provision for bad debts", *Journal of Accounting Research*, , pp. 1-31.

Michelson, S.E., Jordan-Wagner, J. & Wootton, C.W. 1995, "A market based analysis of income smoothing", *Journal of Business Finance & Accounting*, vol. 22, no. 8, pp. 1179-1193.

Moehrle, S.R. 2002, "Do firms use restructuring charge reversals to meet earnings targets?", *The Accounting Review*, vol. 77, no. 2, pp. 397-413.

Okamoto, N. 2011, "Collective intentionality and aggressive earnings management: Developing Norman Macintosh's arguments in the debate

over principles-versus rules-based accounting standards", *Critical Perspectives on Accounting*, vol. 22, no. 2, pp. 236-242.

Okleshen, M. & Hoyt, R. 1996, "A cross cultural comparison of ethical perspectives and decision approaches of business students: United States of America versus New Zealand", *Journal of Business Ethics*, vol. 15, no. 5, pp. 537-549.

Peasnell, K.V., Pope, P.F. & Young, S. 2000, "Detecting earnings management using cross-sectional abnormal accruals models", *Accounting and Business Research*, vol. 30, no. 4, pp. 313-326.

Perry, S.E. & Williams, T.H. 1994, "Earnings management preceding management buyout offers", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 18, no. 2, pp. 157-179.

Perry, S. & Grinaker, R. 1994, "Earnings expectations and discretionary research and develop", *Accounting Horizons*, vol. 8, no. 4, pp. 43.

Petroni, K.R. 1992, "Optimistic reporting in the property-casualty insurance industry", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 15, no. 4, pp. 485-508.

Poveda, F. & Iñiguez, R. 2001, *Alisamiento de beneficios vs. rentabilidad bursátil: Evidencia empírica*, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, SA (IVIE).

Rangan, S. 1998, "Earnings management and the performance of seasoned equity offerings", *Journal of Financial Economics*, vol. 50, no. 1, pp. 101-122.

Rees, L., Gill, S. & Gore, R. 1996, "An investigation of asset write-downs and concurrent abnormal accruals", *Journal of Accounting Research*, , pp. 157-169.

Segura, A.S. & Molina, G.S. 2001, "El informe de auditoría y su relación con las características corporativas", *Spanish Journal of Finance and Accounting/Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 30, no. 108, pp. 349-391.

Shivakumar, L. 2000, "Do firms mislead investors by overstating earnings before seasoned equity offerings?", *Journal of Accounting and Economics*, vol. 29, no. 3, pp. 339-371.

Smith, T. 1992, "Accounting for Growth: Stripping the Camouflage from Company Accounts", *Century Business* , .

Teoh, S.H., Welch, I. & Wong, T.J. 1998a, "Earnings management and the long-run market performance of initial public offerings", *The Journal of Finance*, vol. 53, no. 6, pp. 1935-1974.

- Teoh, S.H., Welch, I. & Wong, T.J. 1998b, "Earnings management and the underperformance of seasoned equity offerings", *Journal of Financial Economics*, vol. 50, no. 1, pp. 63-99.
- Teoh, S.H., Wong, T.J. & Rao, G.R. 1998, "Are accruals during initial public offerings opportunistic?", *Review of Accounting Studies*, vol. 3, no. 1-2, pp. 175-208.
- Velásquez, H.M., Londoño, C.E. & Marín, A.G. 2010, "Panorama socio-económico y político de Colombia a partir de 1950", *Pensamiento Humanista*, , no. 2, pp. 63-73.
- Watts, R.L. & Zimmerman, J.L. 1990, "Positive accounting theory: a ten year perspective", *Accounting review*, , pp. 131-156.
- Watts, R.L. & Zimmerman, J.L. 1986, *Positive accounting theory*, Prentice-Hall Inc, New York.
- Watts, R.L. & Zimmerman, J.L. 1978, "Towards a positive theory of the determination of accounting standards", *Accounting Review*, , pp. 112-134.
- Whipple, T.W. & Swords, D.F. 1992, "Business ethics judgments: A cross-cultural comparison", *Journal of Business Ethics*, vol. 11, no. 9, pp. 671-678.
- Xie, B., Davidson, W.N. & DaDalt, P.J. 2003, "Earnings management and corporate governance: the role of the board and the audit committee", *Journal of Corporate Finance*, vol. 9, no. 3, pp. 295-316.
- Ye, J. 2007, "Accounting accruals and tests of earnings management", *Available at SSRN 1003101*, .