

## **Revisión Teórica sobre las Motivaciones para la Manipulación del Beneficio Contable en las Organizaciones**

## **Theoretical Review on the Motivations for the Manipulation of the Accounting Benefit in Organizations**

**María Emilia Bahamondes rosado <sup>1</sup>**

<sup>1</sup> Doctora en Administración, actual Rectora de la Escuela de Postgrado Neumann Business School, Tacna, Perú.  
E-mail: [mbahamondes@nbs.edu.pe](mailto:mbahamondes@nbs.edu.pe)

Recibido noviembre de 2018 - Aprobado enero 2019.

## RESUMEN

La principal actividad en la economía peruana es la minería ya que esta genera valor agregado y aporta más del 10% al producto bruto interno, genera mayores divisas, aporta en gran medida al ingreso fiscal por la recaudación de impuestos, genera empleo directo e indirecto a miles de peruanos, mejora permanentemente el crecimiento del potencial de la actividad económica y sobre todo, atrae inversiones.

Pero antes que la actividad minera produzca estos beneficios a la economía del país, los proyectos mineros deben cumplir un una serie de pre requisitos, o factibilidades, que les otorga el derecho de operar y dejar de ser proyectos y convertirse en obras. En este sentido, las comunidades donde operarán estos proyectos, deberán sentarse a dialogar con los inversionistas

**PALABRAS CLAVE:** relaciones comunitarias, proyecto minero, mesa de dialogo, comunidades campesinas

## ABSTRACT

The main activity in the Peruvian economy is mining since it generates added value and contributes more than 10% to the gross domestic product, generates greater foreign exchange, contributes to a great extent to the fiscal income by the collection of taxes, generates direct and indirect employment to thousands of Peruvians, permanently improves the growth potential of economic activity and above all, attracts investments.

This essay analyzes the bibliography of the advances made by different authors and makes a comparison with the objective of searching for a better alternative that provides a strategic solution to mining conflicts

**KEYWORDS:** Community relations, mining project, dialogue table, peasant communities.

## INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años, la manipulación de las cifras contables, o también conocida con la expresión “Contabilidad creativa”, ha formado y forma parte del lenguaje contable, generando un gran impacto en el ámbito económico y causando diversas opiniones a favor y en contra respecto a la ética del profesional.

El tema de la manipulación de cifras es muy tratado en países como España e Inglaterra, el cual es analizado desde mucho tiempo atrás. Además, a principios del siglo, en Estados Unidos, Venezuela, Chile y México, debido a los casos suscitados, tales como el caso de Enron, WorldCom, Parmalat, entre otras, generó que diversos autores discutan la diferencia entre la creatividad y el fraude, la neutralidad y razonabilidad de la información que se presenta en sus registros.

En los últimos años, en el Perú, ha tomado una gran importancia la generación de confianza desde las empresas hacia los usuarios de la información, por tanto, la identificación de cuáles podrían ser los factores por lo que

una empresa decide alterar sus cifras de beneficio contable, perjudicando y alterando las decisiones que los usuarios puedan tomar sobre dicha base.

Finalmente, es importante conocer que el presente trabajo realiza una revisión teórica sobre el earning management, el fraude contable y los modelos que identifican la presencia de dicha variable en las organizaciones

## DISCUSIÓN DEL PROBLEMA

Al realizar un registro contable este debe cumplir con las normas internacionales de información financiera, motivo por el cual el contador, personal encargado de proporcionar dicha información, debe presentar una ética profesional intachable para poder cumplirlas a la perfección. En la actualidad, se registraron diversos tipos de fraudes, unos más conocidos que otros, tales como el lavado de activos, las ventas fantasmas o algo tan simple como la doble contabilidad. Según el diario oficial El Peruano, una de cada diez empresas es investigada debido a la presencia de malos manejos en la información financiera,

De continuar estas prácticas de manipulación contable, las cuales están basadas en acciones discrecionales llevadas a cabo por los directivos de una empresa con el objetivo de satisfacer sus propios intereses, las consecuencias serán sin lugar a duda tremendamente perjudiciales, entre las más importantes se pueden señalar la reducción del valor de la empresa, de sus activos, de sus transacciones, de su reputación e imagen corporativa; además de que al mismo tiempo, provocan una pérdida de apoyo por parte de los accionistas, de los inversores y de otras partes interesadas, así como también el incremento del activismo y vigilancia de los grupos de interés y de las autoridades reguladoras

## MÉTODO

La investigación es de diseño transeccional, de enfoque cualitativo y de tipo descriptiva. Tiene como finalidad la recopilación de bases teórica sobre los factores que inciden en la manipulación del beneficio contable. No se consideran pruebas empíricas en la presente

investigación. Se utilizaron fichas de revisión documental para la recolección de la información.

## DISCUSIÓN TEÓRICA

### El Fraude contable

De acuerdo a la Federación Internacional de Contadores en la Norma Internacional de Auditoría (NIA) 240, titulada “Responsabilidades del auditor en la auditoría de estados financieros con respecto al fraude” define fraude como “un acto intencionado realizado por una o más personas de la dirección, los responsables del gobierno de la entidad, los empleados o terceros, que conlleve la utilización del engaño con el fin de conseguir una ventaja injusta o ilegal”. (IFAC, 2016, NIA 240, apartado 11).

Para el Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (*American Institute of Certified Public Accountants*), en la Declaración de Norma de Auditoría N°99, titulada “Consideración del Fraude en una Auditoría del Informe Financiero”, definió

el fraude como “un acto intencional que resulta en un error importante en los estados financieros que son objeto de una auditoría” (AICPA, 2002, SAS 99, punto N° 5) y los errores resultantes de la información financiera fraudulenta como aquellos “errores u omisiones intencionales de cantidades o revelaciones en los estados financieros, concebidos para engañar a los usuarios de los mismos, cuyo efecto causa que no sean presentados, en todos los aspectos sustanciales de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA)” (AICPA, 2002, SAS \*\*, punto N° 6).

Ambas instituciones definen o conceptualizan el fraude contable como un acto intencionado que tiene por finalidad engañar y conseguir una ventaja injusta e ilegal, teniendo como medios para el acceso a la información fraudulenta: la manipulación, falsificación y alteración de los registros contables, el falsear u omitir intencionadamente información de los estados financieros, así como la intención de la aplicación errónea de los principios contables tanto en la forma como en el fondo de los estados financieros.

Dechow y Skinner (2000) señalaron que la discrecionalidad contable permitida por los principios de contabilidad generalmente aceptados puede ser considerada una práctica de earnings management, si dicha discrecionalidad es usada para hacer poco evidente u ocultar el verdadero desempeño económico de la firma. Asimismo, indicaron que hay una forma extrema de earnings management, el fraude contable. La National Association of Certified Fraud Examiners (1993), citada por Dechow y Skinner (2000, p. 238), definió el fraude contable como “la omisión o declaración errónea, deliberada, intencional, de hechos materiales o datos contables, la cual es engañosa y, cuando es considerada con toda la información disponible, podría causar que el lector cambie o altere su juicio o decisión”.

Según Zack (2009), existen varias razones para cometer un fraude en los reportes financieros, y algunas resultan en ganancias directas para los perpetradores, tales como: 1) bonificaciones por el logro de metas; 2) incrementos en el valor de las acciones de la firma y en el valor de stock options; y 3) la mantención de la plaza de trabajo

por medio de la falsificación del éxito financiero de un departamento, línea de producto, etc., que de otra manera podría ser eliminado por su bajo desempeño.

***Earnings management para evitar reportar pérdidas: Chile, 2010-2014, Edinson Edgardo Cornejo-Saavedra - Department of Business Management, Universidad del Bío-Bío, Chillán, Chile***

Tabla 01.  
*Definiciones sobre fraude contable*

Autor	Definición
<i>Dechow y Skinner (2000)</i>	Definieron el fraude contable como “la omisión o declaración errónea, deliberada, intencional, de hechos materiales o datos contables, la cual es engañosa y, cuando es considerada con toda la información disponible, podría causar que el lector cambie o altere su juicio o decisión”
<i>Healey y Wahlen (1999)</i>	Las prácticas de earnings management no necesariamente constituyen un fraude –que infringe las normas de contabilidad o la ley con la intención de engañar–; no obstante, estas prácticas pueden inducir a error a alguna de las partes interesadas en el desempeño económico de la firma ya que reportan una cifra de beneficio que difiere de la real.
<i>Zack (2009)</i>	Manifiesta que existen varias razones para cometer un fraude en los reportes financieros, y algunas resultan en ganancias directas para los perpetradores, tales como: 1) bonificaciones por el logro de metas; 2) incrementos en el valor de las acciones de la firma y en el valor de stock options; y 3) la mantención de la plaza de trabajo por medio de la falsificación del éxito financiero de un departamento, línea de producto, etc., que de otra manera podría ser eliminado por su bajo desempeño.

Fuente: Cornejo (2014)

## Las Prácticas de Earnings Management

Sobre las prácticas de earning management, Schipper (1989) la define como “La intervención en el proceso de elaboración de la información financiera y contable, con el claro propósito de obtener algún beneficio propio”. El autor identifica que dicha práctica es una acción orientada a alterar las cifras de la utilidad contable, aumentando o disminuyendo, con el objetivo de alterar el análisis de los usuarios de la información.

El concepto de earnings management también ha sido definido por Brad A. Badertscher, John D. Phillips, Morton Pincus y Sonja Olhoft Rego (2009); David Burgstahler y Michael Eames (2006), Sidney Davidson, Clyde P. Stickney y Román L. Weil (1987), Patricia M. Dechow y Douglas J. Skinner (2000), Paul M. Healy y James M. Wahlen (1999), Hsiang-Lin Chih, Chung-Hua Shen y Feng-Ching Kang (2008); Katherine Schipper (1989), y Martin Walker (2013), entre otros. Se destacan Paul M. Healy y James M. Wahlen

(1999), para quienes la práctica de “earnings management ocurre cuando se alteran las cifras de beneficio contable en beneficio de la empresa, pero que perjudica a sus stakeholders, conduciendolos deliberadamente al error. También se destaca el artículo de Beatriz García-Osma, Belén Gill de Albornoz y Ana Gisbert Clemente (2005), que centran la definición en la manipulación de la cifra de resultado contable, considerada por los agentes del mercado como el resumen del desempeño financiero de la compañía. *Prácticas de earning management en el sector retail de Chile. El caso La Polar\* Earning Management Practices in the Chilean Retail Sector. caso La Polar Edinson Cornejo-Saavedra a Universidad del Bío-Bío, Chile.*

Desde el punto de vista de Martellotto (2016), de acuerdo al artículo de Osma, Gill de Albornoz y Clemente (2005), el concepto earnings management se puede traducir como gestión del resultado, entendiendo como tal, cualquier práctica llevada a cabo intencionadamente por la gerencia, con fines oportunistas y/o informativos, para

reportar la cifra de resultados deseada, distinta de la real.

Apellaniz y Labrador, (1995) considera que earnings management es la “selección de técnicas por parte de la gerencia de las empresas para obtener un nivel de beneficios deseados, sirviéndose de la flexibilidad permitida por los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de los distintos países”.

Otros autores aseveran que cualquier acción que afecta a la cuenta de resultados y que no da ninguna ventaja económica a la empresa, y que irá a largo plazo en deterioro de la organización. (Merchant y Rockness, 1994).

Para Davidson et al. (1987), earnings management es un proceso en el cual se toman medidas deliberadas para alcanzar un determinado nivel de beneficios, según lo que se desea reportar. García et al. (2005) señalaron que las prácticas de earnings management se centran en la manipulación de la cifra de resultado contable, debido a que esta suele ser considerada por los agentes del mercado

como la medida que resume el desempeño financiero de una firma. Para Badertscher et al. (2009), Walker (2013) el término earnings management fue ampliamente definido como el ejercicio oportunista de la discrecionalidad administrativa, que causa que el beneficio contable reportado difiera del beneficio que habría resultado de una aplicación neutral de los principios contables generalmente aceptados.

Además, el concepto de earnings management abarca un amplio rango de prácticas que aumentan o disminuyen la cifra de beneficio contable reportada, según la motivación de la gerencia. Estas prácticas incluyen movimiento de contabilidad pura mediante el uso de devengos discrecionales, que adelantan/retrasan el reconocimiento de ingresos o gastos, y que afectan solo a las medidas contables del beneficio (como el beneficio neto). Y también incluyen prácticas de manipulación de las actividades reales de una firma, que afectan los gastos discrecionales, los costos de producción y, como consecuencia de ello, el flujo de efectivo operaciones de una empresa (Roychowdhury, 2006).



Por otra parte, Dechow y Skinner (2000) señalaron que la discrecionalidad contable permitida por los principios de contabilidad generalmente aceptados puede ser considerada una práctica de earnings management si dicha discrecionalidad fue usada para hacer poco evidente u ocultar el verdadero desempeño económico de la firma. Además, Dechow y Skinner (2000) señalaron que hay una forma extrema de earnings management, el fraude contable. La National Association of Certified Fraud Examiners (1993), citada por Dechow y Skinner (2000, p. 238), definió el fraude contable como “la omisión o declaración errónea, deliberada, intencional, de hechos materiales o datos contables, la cual es engañosa y, cuando es considerada con toda la información disponible, podría causar que el lector cambie o altere su juicio o decisión”. Las prácticas de earnings management no necesariamente constituyen un fraude; no obstante estas prácticas pueden inducir a error a alguna de las partes interesadas en el desempeño económico de la firma (Healy y Wahlen, 1999), ya que reportan una cifra de beneficio que difiere de la real.

Donghua, Jieying y Shangkun (2011), manifiestan que de acuerdo a las diversas investigaciones realizadas existen motivaciones para que los contadores y gerentes elijan determinadas normas contables, las que no se basen en lograr una mejor medición; sino por el contrario están más ligadas a los objetivos individuales. Un ejemplo de ello son los contratos de compensación de los gerentes, que en su mayoría se basan en el resultado reportado por la empresa, por lo que la selección de una u otra norma o método contable afecta los intereses de gerentes tanto como los de la empresa. Estos acontecimientos han provocado el desarrollo de una línea de investigación relacionada con lo que en inglés se ha denominado earnings management.

Por su parte otro autor la define como la intervención en el proceso de elaboración de la información financiera y contable, con el claro propósito de obtener algún beneficio propio. (Mora Roa, 2014).

Bhattacharya et al. (2003) identificaron tres tipos de prácticas de earnings management: alisamiento de los

beneficios; agresividad en los beneficios, y evitar pérdidas.

Primero, algunos estándares contables o alguna motivación gerencial pueden conducir a un alisamiento de los beneficios durante un periodo. El inconveniente de esta práctica es que, si los beneficios contables son alisados artificialmente, entonces no se pueden reflejar las verdaderas oscilaciones en el desempeño de la firma (Bhattacharya et al. 2003).

Segundo, la agresividad en los beneficios consiste en retrasar el reconocimiento de las pérdidas y acelerar el reconocimiento de las ganancias. Esto implica que, si la ejecución del flujo de efectivo permanece igual, los devengos se incrementarán. La contabilidad agresiva se caracteriza por menos devengos negativos que capturan pérdidas económicas y más devengos positivos que capturan ganancias económicas, lo que incrementa el nivel total de devengos (Bhattacharya et al. 2003).

Tercero, Burgstahler y Dichev (1997) mostraron que las firmas manipularon los beneficios para evitar

reportar disminuciones en las ganancias o reportar pérdidas. Los autores encontraron frecuencias inusualmente bajas de pequeñas disminuciones en los beneficios y de pequeñas pérdidas, y frecuencias inusualmente altas de pequeños incrementos en las utilidades y de pequeños beneficios. Es decir, Burgstahler y Dichev (1997) encontraron que los beneficios levemente menores que cero ocurrieron con mucho menos frecuencia que la esperada, dada la homogeneidad de las colas de la distribución; y que los beneficios levemente mayores de cero ocurrieron mucho más frecuentemente que lo esperado. Así, Burgstahler y Dichev (1997) presentaron evidencia convincente de que las firmas estadounidenses efectuaron prácticas de earnings management para evitar reportar pérdidas (Bhattacharya et al., 2003).

DeGeorge et al. (1999) introdujeron los umbrales de comportamiento (behavioral thresholds) para las prácticas de earnings management, y mostraron cómo los umbrales inducen tipos específicos de earnings management. Los autores identificaron prácticas de

earnings management para superar cada uno de los tres umbrales: reportar beneficios positivos; mantener el desempeño reciente; y cumplir con las expectativas de los analistas financieros.

El umbral de beneficios positivos (o evitar beneficios negativos) resultó predominante. Como Burgstahler y Dichev (1997), Degeorge et al. (1999) analizaron, los resultados indicaron que en algunas firmas existieron incentivos para reportar beneficios positivos. Tal comportamiento para evitar pérdidas hace poco clara la relación entre beneficios contables y desempeño económico (Bhattacharya et al., 2003).

Barth et al. (1999) concluyeron que el mercado premió –con múltiplos de beneficios más grandes – a las firmas que exhibieron patrones de beneficios crecientes. Los autores sugirieron que los beneficios de empresas con crecimiento continuo fueron más valorados que aquellos de firmas con el mismo nivel de beneficios, pero con un crecimiento más errático. Bartov et al. (2002) encontraron que las empresas que cumplieron o superaron las expectativas de beneficios de los analistas disfrutaron de un retorno más alto durante el trimestre, en relación

con firmas con similares pronósticos de beneficios trimestrales que fallaron en cumplir con aquellas expectativas. Por su parte, Das y Zhang (2003) señalaron que los beneficios por acción (BPA) reportados por las firmas fueron frecuentemente redondeados al centavo más cercano, y proporcionaron evidencia de que las empresas manipulan los beneficios para redondear e informar un centavo más de BPA. Según estos autores, las firmas tienen más probabilidades de redondear cuando los gerentes, a priori, esperan redondear para cumplir con los pronósticos de los analistas, reportar beneficios positivos o mantener el desempeño reciente. Además Das y Zhang (2003) proporcionaron evidencia de que los devengos de capital de trabajo fueron usados para redondear el BPA. En China, Gu y Hu (2015) analizaron una muestra de empresas y mostraron que cuando la gerencia evitó reportar pérdidas a través de prácticas de earnings management, los incentivos estuvieron más probablemente relacionados con objetivos contractuales (compensaciones y derechos implícitos); mientras que cuando la gerencia logró aumentar las ganancias o cumplió con

los pronósticos por medio de la manipulación contable, los incentivos estuvieron más probablemente relacionados con los objetivos del mercado de valores (potencial de crecimiento y retorno de los activos).

Por otra parte, Timm et al. (2016) analizaron el nivel de earnings management en América Latina, después de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Los autores analizaron el nivel de earnings management de los principales países latinoamericanos que adoptaron las NIIF (Brasil y Chile), en comparación con los principales países anglosajones con tradición en las NIIF (Reino Unido y Australia) y con las principales economías de Europa Continental (Francia y Alemania). Los resultados de Timm et al. (2016) mostraron que las firmas latinoamericanas presentaron un mayor nivel de earnings management que las firmas anglosajonas y de Europa Continental. *Earnings management para evitar reportar pérdidas: Chile, 2010-2014*, Edinson Edgardo Cornejo-Saavedra - Department of Business

*Management, Universidad del Bío-Bío, Chillán, Chile.*

### **Sobre los Tipos de Earnings Management**

De acuerdo a las definiciones de los diversos autores, existen variedad de motivos por los cuales se realiza la práctica de earnings management, siendo la más usual el proporcionar una impresión positiva de la empresa.

Existen además otras motivaciones, las cuales surgen de la necesidad del management de mostrar:

- Un crecimiento estable de la empresa para obtener mayores beneficios.
- Un menor nivel endeudamiento, creando la apariencia de que la empresa genera utilidades estables.

Se considera la variable resultado como el objetivo de la manipulación. La manipulación incluye:

- Manipulación contable, que se refiere a las prácticas de earnings management que utilizan instrumentos contables y por lo tanto

afecta sólo el registro de las transacciones, y la

- Manipulación real, que se relaciona con prácticas que manipulan las transacciones reales subyacentes. Un ejemplo de esta última sería la venta del inmovilizado material y posterior acuerdo de alquiler con el nuevo propietario. (Martínez Ferrero & García Sánchez, 2013)

Para Martellotto (2016), las perspectivas que pueden adoptar los estudios empíricos son tres: perspectiva contractual oportunista (earnings management); perspectiva contractual eficiente y perspectiva informativa. Se entiende que las prácticas manipuladoras de la información se realizan con objetivos oportunistas o informativos, no se puede distinguir con facilidad entre ambas.

De forma independiente, Healy y Wahlen (1999) clasifican las principales motivaciones en:

- Motivaciones contractuales: se derivan de la existencia de contratos de la empresa con terceros que están ligados a las cifras contables, como pueden ser contratos de deuda,

contratos de remuneración de directivos y otros incentivos contractuales. Considera a la hipótesis de endeudamiento e hipótesis de remuneración como básicas. Así, podemos encontrar contratos de remuneración de directivos ligados a las cifras contables (resultado neto), lo cual presiona a los directivos para cumplir con las cláusulas establecidas y conseguir así la retribución especificada.

- Motivaciones políticas y gubernamentales: derivadas de la relación entre el sector público y la empresa. Con sustento en la hipótesis de costes políticos.
- Motivaciones de valoración: derivadas del efecto que la información contable tiene sobre la valoración de la empresa, que pueden ser generadas en torno a eventos concretos o motivaciones de valoración de carácter continuo. (Citado por Martellotto, 2016, p.147 - 148).

Para Cano (2001) los instrumentos de manipulación se clasifican como reales y contables, dependiendo si tales manipulaciones afectan o no a la realización de transacciones económicas

reales o de manera opuesta, afectan solamente a las magnitudes contables.

Tabla 2.  
Tipos de manipulación

TIPO DE MANIPULACIÓN	EFFECTOS DESEADOS	MOTIVACIONES
MEJORAR LA IMAGEN PRESENTADA	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Incrementar el valor de la empresa.</li> <li>▪ Evitar bajas abruptas en las cotizaciones.</li> <li>▪ Presentar un beneficio elevado.</li> <li>▪ Presentar una imagen fortalecida de los indicadores de solvencia y liquidez.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Buena valoración de la labor directiva por parte de los propietarios y/o accionistas.</li> <li>▪ Defensa frente a adquisiciones agresivas no deseadas.</li> <li>▪ Incrementar retribuciones personales.</li> <li>▪ Obtener financiación externa como préstamos bancarios o nuevas inversiones bursátiles.</li> <li>▪ Obtener condiciones ventajosas para la celebración de contratos.</li> <li>▪ Fortalecer la posición individual para adquirir otras empresas.</li> <li>▪ Permanecer en el puesto de trabajo o alcanzar aumentos o promociones.</li> <li>▪ Cumplir con estándares mínimos presupuestados o exigidos.</li> </ul>
PRESENTAR UNA SITUACIÓN DE ESTABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Reducir la variabilidad de los beneficios y presentar un perfil de riesgo favorecido por la estabilidad.</li> <li>▪ Evitar excesivas fluctuaciones o volatilidad que pueda deteriorar la imagen de la empresa a largo plazo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Valoración positiva de la gestión ejecutiva.</li> <li>▪ Estabilizar las retribuciones recibidas con base en bonificaciones especiales.</li> <li>▪ Obtener mayor prestigio profesional.</li> <li>▪ Obtener mejor valoración y cotización de las acciones por parte del mercado.</li> <li>▪ Mejorar las condiciones para la celebración de contratos.</li> <li>▪ Guardar resultados excedentes para situaciones desventajosas en el futuro.</li> <li>▪ Disminuir las sospechas por parte del Estado de existencia de monopolios que lleven a reducir tarifas de productos o servicios regulados.</li> <li>▪ Suavizar la carga impositiva.</li> </ul>
PRESENTAR UNA SITUACIÓN DESMEJORADA	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Presentar beneficios deprimidos o pérdidas elevadas.</li> <li>▪ Presentar una imagen deteriorada de los indicadores de solvencia y liquidez.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Presentar una situación financiera bastante delicada para obtener ventajas en la renegociación de contratos de deuda.</li> <li>▪ Ahorrar beneficios para capitalizarlos en ejercicios futuros menos favorecidos.</li> <li>▪ Presentar una situación de excepción para acceder a subvenciones gubernamentales, multilaterales, regulaciones de empleo, negociaciones de contratos colectivos, exenciones de tributos, etc.</li> <li>▪ Disipar sospechas de existencia de monopolios.</li> <li>▪ Evitar disminución de tarifas en servicios y productos regulados por el Estado.</li> </ul>

Fuente: Propia a partir de Cano (2001, p. 15 - 16)

### **Sobre los Modelos para la Detección de Earning management**

Existen diversos modelos que contribuyen a medir cómo se desarrollan las prácticas de earning management en las organizaciones. Entre los principales se encuentran los siguientes:

Tabla 3.  
*Modelos que miden las prácticas de earning management*

Modelo	Descripción del modelo
Modelo de Jones estándar	Jones (1991), realizó la propuesta de la separación de los componentes que forman los ajustes por devengo empleando un modelo de regresión lineal. Este modelo explica los ajustes totales en función de dos variables: la variación en las ventas y la variación del inmovilizado material bruto. El modelo propuesto por Jones hace uso de series temporales.
Modelo modificado de Jones	Desarrollado por Dechow (1995), los ADT usan la variación en las ventas menos las cuentas a cobrar y la variación de la partida de propiedad, planta y equipo, tal y como muestra a continuación la ecuación, debido a que se considera que no todas las ventas tienen que ser no discrecionales y que dependen de la partida que esté pendiente de cobro
Manipulación basada en decisiones reales	Las prácticas de MC contables y reales son sustitutivas unas con las otras, y cualquiera de ellas se pueden utilizar como una medida de comportamiento discrecional. Roychowdhury (2006) implementó el principal modelo para capturar la MC real

Fuente: Propia a partir de Cano (2001, p. 15 - 16)

Tabla 4.  
Análisis comparativo del tópico Earnings Management

	AUTORES		ANÁLISIS COMPARATIVO	
	Donghua, Jieying y Shangkun (2011)	Martellotto (2016)		Mora Roa (2014)
<b>E.M.</b>	Existen motivaciones para que los contadores y gerentes elijan determinadas normas contables, las que no se basen en lograr una mejor medición; sino por el contrario están más ligadas a los objetivos individuales.	Se puede traducir como gestión del resultado, entendiéndolo como tal, cualquier práctica llevada a cabo intencionadamente por la gerencia, con fines oportunistas y/o informativos.	La intervención en el proceso de elaboración de la información financiera y contable, con el claro propósito de obtener algún beneficio propio.	Los autores sostienen que el Earnings Management es una práctica usual en empresas con gerentes que pretenden obtener beneficios personales, manipulando el resultado de la contabilidad de la organización.

Fuente: Varios autores  
Elaboración: Propia

Tabla 5.  
Análisis comparativo de los modelos de detección de Earning Management

Modelo de Jones estándar	Modelo de Jones Modificado	Manipulación basada en decisiones reales



---

E.M.	Separación de los componentes que forman los ajustes por devengo empleando un modelo de regresión lineal. Este modelo explica los ajustes totales en función de dos variables: la variación en las ventas y la variación del inmovilizado material bruto.	Los ADT usan la variación en las ventas menos las cuentas a cobrar y la variación de la partida de propiedad, planta y equipo, debido a que se considera que no todas las ventas tienen que ser no discrecionales y que dependen de la partida que esté pendiente de cobro.	Modelo para capturar la MC real. Se estima el nivel anormal de flujos de caja operativos, gastos y costes
------	---	---	---

---

Fuente: Varios autores

Elaboración: Propia

## CONCLUSION

Existen diversas motivaciones para que los directivos que toman decisiones en las empresas puedan manipular la cifra final de beneficio contable. Dicha manipulación tiene como objetivo presentar una salud contable para el propio beneficio empresarial bajo el alcance de la contabilidad creativa o el fraude contable.

La Earnings Management es una práctica usual en empresas con gerentes que pretenden obtener beneficios personales, manipulando el resultado de la contabilidad de la organización. Muchas veces dicha manipulación puede desarrollarse en el marco del fraude contable, generando un perjuicio en los

terceros que son usuarios de dicha información.

Las principales motivaciones para la manipulación de las cifras de beneficio contable son: mejorar la imagen actual con el objetivo de incrementar el valor de la empresa y mejorar indicadores contables de solvencia o rentabilidad. Presentar una situación de estabilidad, que tiene como finalidad el reducir la variabilidad de beneficios y reflejar una menor volatilidad en el largo plazo. Reflejar una situación desmejorada del negocio, para presentar beneficios indicadores financieros y beneficios contables depreciados con el objetivo de disipar sospechas de monopolios o pagar menores tarifas con los reguladores del Estado.

## BIBLIOGRAFÍA

- Bermúdez Carrillo, L. A. (2017). Efecto de los servicios contables en la toma de decisiones de las pymes. Costa Rica: InterSedes.
- Calderón Portocarrero, R. (2017). Contabilidad creativa: la manipulación de la información mediante la aplicación de procedimientos contables incorrectos. *Adversia Revista Virtual de Estudiantes de Contaduría Pública*, 1 - 18.
- Cárnica Condor, K. Y., Diego Caycho, R. J., & Hilario Landa, M. J. (2016). *Contabilidad Financiera*. Universidad Cesar Vallejo.
- Cornejo Saavedra, E., & Guíñez Cabrera, N. (2016). Motivaciones de la Gerencia para Manipular la Cifra de Beneficio Contable. Bio Bio: Universidad del Bío Bío.
- Donghua, C., Jieying, L., & Shangkun, L. (2011). Macroeconomic control, political costs and earnings management: Evidence from Chinese listed real estate companies. Nanjing: Institute of Accounting and Finance.
- Elvira, O., & Amat, O. (2007). Manipulación contable, tipología y prácticas utilizadas. *Revista Internacional Legis de Contabilidad y Auditoría*, 11 - 44.
- Elvira, O., & Amat, O. (2017). Manipulación contable: tipología y prácticas utilizadas. *Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría*.
- Gallegos Gallegos, L. F., & Freire Ramos, L. A. (2017). Análisis de la contabilidad creativa: principales causas, finalidades y prácticas empleadas. *Saberes del Conocimiento*.
- Garrido, A., González, F., & Castañeda, F. (2016). *Compilación de ensayos multidisciplinarios - CASO LA POLAR*. Santiago de Chile: Universidad de Santiago de Chile.
- Guevara, I., & Cosenza, J. P. (2006). Principales causas que motivan la contabilidad creativa en Venezuela: La gerencia y sus herramientas de manipulación.

- Universidad del Estado de Río de Janeiro, Facultad de Ciencias Económicas y Contables, Río de Janeiro.
- Martellotto, R. (2016). Earnings Management ¿Existe manipulación del resultado en empresas argentinas? evidencia empírica. Córdoba: Revista Fundamentos.
- Martínez Ferrero, J., & García Sánchez, I. M. (2013). Prácticas de manipulación contable: causas y consecuencias. Un análisis de su justificación teórica. Salamanca: Universidad de Salamanca.
- Medina Giacomozzi, A., Gallegos Muñoz, C., & Lara Hadi, P. (2008). Motivación y satisfacción de los trabajadores y su influencia en la creación de valor económico en la empresa. Universidad de Bío Bío, Facultad de Ciencias Empresariales, Bío Bío.
- Méndez, V. (22 de Noviembre de 2013). La importancia de la contabilidad creativa. Obtenido de <https://www.audalianexia.com/blog/la-importancia-de-la-contabilidad-creativa/>
- Mora Roa, G. (2014). Dinámica Económica y Contabilidad Internacional: un enfoque histórico. Quindío: Universidad del Quindío.
- Santos Cid, C. M. (2016). La contabilidad creativa, el directivo y la ética organizacional. La Habana: Dirección Provincial de Bufetes Colectivos de la Habana.
- Solorio Sánchez, E. R. (2012). Contabilidad Financiera. Palibrio.
- Villalba Pizarro, P. (2015). Micro y macro manipulación contable: Tras los pasos del fenómeno de la contabilidad creativa. Madrid: Universidad Pontificia Comillas.