

# Manipulación contable: tipología y prácticas utilizadas<sup>1</sup>

Oscar Elvira y Oriol Amat

## Resumen

En este trabajo se estudia la manipulación contable y se definen sus diversas variedades (gestión del beneficio, alisamiento de resultados, contabilidad creativa,...). A continuación, se exponen las técnicas principales para realizar estas prácticas.

Con ello, se pretende alertar a analistas y demás usuarios de la contabilidad de las circunstancias que pueden afectar a la fiabilidad de la información contable. También se trata de recordar a los organismos reguladores sobre la importancia de que la normativa limite al máximo la posibilidad de manipular las cuentas.

## 1. Introducción

En los mercados financieros, la información es la piedra angular sobre la que descansa todo el sistema para que los precios se formen adecuadamente y se pueda tutelar la posición de quienes en ellos actúan (Informe Aldama, 2003: 13). Por eso, la regulación de los mercados financieros y de sus agentes debe asegurar la correcta y necesaria transmisión de información de modo que cuantos participan en los mismos puedan formarse juicios fundados y razonables para sus decisiones de inversión o desinversión, erigiéndose la transparencia en principio fundamental por el cual se transmite al mercado toda la información relevante para los inversores. Dicha información tiene que ser correcta y veraz, y se transmite de forma simétrica y equitativa. Cuando estas condiciones se cumplen, los participantes en el mercado pueden juzgar correctamente a las sociedades cotizadas y tomar las decisiones oportunas, asumiendo los riesgos inherentes al mercado.

En octubre de 2001, con las primeras noticias sobre las irregularidades contables de Enron, dio comienzo una de las crisis de confianza más agudas de la historia empresarial de Estados Unidos.

## 2. Definición de manipulación contable

La elaboración de los estados financieros debería perseguir el objetivo de reflejar la imagen fiel de los resultados y de la situación económica y financiera de la empresa para facilitar la toma de decisiones sobre la misma y no, en cambio, ofrecer la situación que en cada momento resulte más conveniente para los intereses empresariales. En este sentido, y recordando la permisividad que ofrece la normativa contable a la hora de interpretar ciertos eventos económicos, aparece con fuerza el concepto de manipulación contable.

En este sentido, cabe señalar que la manipulación contable se basa en el deseo de influir en la percepción del riesgo empresarial que tienen los participantes de los mercados financieros (Stolowy y Breton, 2000: 2), también conocidos como inversores. Su objetivo es alterar dos medidas de riesgo: la variación de los beneficios por acción (incrementando o reduciendo ingresos o gastos) y la ratio deuda/recursos propios.

Existen en la literatura diversas definiciones que hacen referencia a la manipulación contable en. En primer lugar, se define como una *“intervención en el proceso de elaboración de la información financiera y contable, con el claro propósito de obtener algún beneficio propio”* (Schipper, 1989: 92). De manera similar, se considera que la manipulación tiene lugar cuando los directivos hacen uso de la discrecionalidad y la subjetividad inherentes a su posición en la elaboración de los estados financieros, con el objetivo de inducir al error a los inversores y de ajustar las cifras a los requisitos impuestos por contratos basados en datos contables (Healy y Whalen, 1999: 365-383). En la misma línea, se considera que la manipulación contable es la *“selección de técnicas por parte de la gerencia de la empresa para obtener un nivel de*

---

<sup>1</sup> Artículo publicado en la Revista Internacional Legis de Contabilidad & Auditoría, septiembre 2007.

*beneficios deseados, sirviéndose de la flexibilidad permitida por los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de los distintos países”* (Apéllaniz y Labrador, 1995: 15). Existen otros autores que consideran manipulación contable a situaciones en las que se violan los principios contables generalmente aceptados (Berneish, 1999: 425-457). También se afirma que cualquier acción que afecta a la cuenta de resultados y que no da ventaja económica a la organización será a largo plazo en detrimento de la empresa (Merchant y Rockness, 1994: 88-89). Este argumento se contradice con el que considera que las manipulaciones realizadas son para mejorar la impresión de los inversores de las compañías (DeGeorge, Patel y Zeckhauser, 1999: 31). Finalmente algunos trabajos teóricos demuestran que las prácticas manipuladoras constituyen una solución óptima al problema de agencia entre accionistas (principal) y gerente (agente) (Dye, 1988: 195-235).

En la misma línea, Dechow y Skinner (2000:239) reconocen que, en ausencia de cualquier evidencia objetiva de la existencia de intencionalidad es muy difícil diferenciar prácticas fraudulentas (como reconocer ventas antes de ser realizadas) y el ejercicio legítimo de la discrecionalidad contable.

Para conocer la opinión que tenían los directivos de las empresas se llevó a cabo una encuesta en la que se les interrogaba acerca de la moralidad de llevar a cabo ciertas prácticas contables (Bruns y Merchant, 1990: 22-25). En sus conclusiones se aceptaban todo tipo de prácticas que no estuvieran prohibidas o que significaran “sólo” una pequeña desviación respecto a las normas establecidas; asimismo, también se observaba una gran diversidad de opiniones sobre lo que podía o no considerarse como éticamente aceptable. A posteriori se realizó un estudio similar al anterior, esta vez entre profesionales de la contabilidad y se obtuvieron resultados similares. Precisamente, los que tenían más experiencia eran los más tolerantes hacia las prácticas de contabilidad creativa (Rosenzweig y Fischer, 1994: 31-34). En otro estudio entre auditores británicos, un 45,5% de ellos consideraba la contabilidad creativa como una herramienta legítima (Naser, 1993: 59).

Posteriormente, en un estudio elaborado entre directivos y cuadros intermedios de dos empresas así como entre miembros del Instituto de Auditores Internos, se apreciaba que la tolerancia era mucho mayor cuando se trataba de manipular las cuentas a través de decisiones reales de gestión que por medio de artificios contables y se consideraba peor que la finalidad de estas prácticas fuera satisfacer los intereses egoístas de la gerencia, en vez de los intereses a largo plazo de la entidad (Merchant y Rockness, 1994: 88-89).

Pero la gestión del beneficio despierta considerables recelos en muchos autores, ya que es la gestión artificial de los resultados para conseguir una noción preconcebida sobre las expectativas de beneficios de una compañía que puedan tener o bien analistas que estimen resultados futuros, o bien inversores que analicen la tendencia de los beneficios (Fern, Brown y Dichkey, 1994: 92).

Entre las motivaciones para realizar manipulaciones contables aparece la remuneración de los directivos. En este sentido, Healy (1985: 85-107) encuentra que la gerencia puede hacer en algunos casos un uso discrecional de los ajustes por devengo para aumentar el resultado y alcanzar la bonificación esperada.

Otra motivación puede ser política. Se produce en empresas de sectores regulados como el eléctrico, que reducen artificialmente el beneficio declarado en los ejercicios en que el Gobierno aprueba una subida tarifaria, reduciendo así su visibilidad política y contrarrestando el rechazo social que genera la medida (Gil de Albornoz e Illueca, 2003: 443-463).

La manipulación contable ha sido recogida con diversas denominaciones, como gestión del beneficio, alisamiento del beneficio o contabilidad creativa. A pesar de que en el siguiente apartado se van a presentar las diferencias de cada término, en este trabajo se utilizará la denominación de manipulación contable como nombre genérico.

### **3. Terminología**

A escala internacional, la literatura anglosajona utiliza una gran variedad de términos para hablar de la manipulación contable. En este apartado se intentará definirlos para distinguir bien cada uno de ellos.

En primer lugar hay que señalar que la expresión “manipulación contable” hace referencia a dos situaciones:

- a) La primera recoge el conjunto de medidas cuyo objetivo es afectar al balance de situación aprovechándose de los vacíos de la normativa contable y de su permisividad para expresar hechos económicos de distintas maneras, que se conoce como contabilidad creativa.
- b) Por otra parte, las medidas encaminadas a la gestión del beneficio contable, es decir, lo que se conoce como *earnings management*. En este sentido, “*es la habilidad de incrementar o reducir el beneficio neto actual y futuro*” (Copeland, 1968: 101). Dentro de la gestión de beneficios se encuentran dos nuevos conceptos: *income smoothing* (o alisamiento de los resultados) y *big bath* (que intenta reducir los beneficios actuales con el objetivo de incrementar los futuros).

A continuación se presentan los distintos términos y se analiza la literatura contable hasta la actualidad.

### 3.1. Contabilidad creativa

En cuanto al término de contabilidad creativa, existen diversas definiciones y entre ellas puede destacarse la siguiente:

*“La contabilidad creativa es:*

- *el proceso de manipulación de la contabilidad para aprovecharse de los vacíos de la normativa contable y de las posibles elecciones entre diferentes prácticas de valoración y contabilización que ésta ofrece, para transformar las cuentas anuales de lo que tienen que ser a lo que, quienes las preparan, prefieren que sean, y*
- *el proceso por el que las transacciones se estructuran de forma que se produzcan los resultados contables preferidos, en lugar de reflejar estas transacciones de forma neutral y consistente”* (Naser, 1993: 59).

De esta definición hay que destacar algunos aspectos. Por ejemplo, que la contabilidad creativa transforma las cuentas anuales “que tienen que ser”, supone que existe un estándar absoluto de verdad contable que se puede conseguir si se aplican imparcialmente las normas. Igualmente se hace referencia al ideal de que las transacciones deben reflejarse “de forma neutral y consistente”, donde neutral significa una necesidad de imparcialidad.

Los autores que recelan de los intereses de la gerencia, para explicar la contabilidad creativa acostumbran a apoyarse en los planteamientos de la teoría positiva de la contabilidad y, en particular, en la perspectiva oportunista. Es decir, cuando la decisión aportada por la dirección no se basa en la maximización del valor de la empresa, sino que supone un aumento de la riqueza de la dirección. Entre estos autores, hay que destacar la siguiente opinión:

*“La contabilidad creativa es esencialmente un proceso de uso de normas, donde la flexibilidad y las omisiones dentro de ellas, pueden hacer que los estados financieros parezcan algo diferentes a lo que estaba establecido por dichas normas. Consiste en darle vueltas a las normas para buscar una escapatoria. (...) No tengamos ninguna duda, la contabilidad creativa es negativa. Distorsiona los resultados y la posición financiera, y según los teóricos, parece una práctica cada vez más común”* (Jameson, 1988: 20).

Continuando con esta visión problemática de la contabilidad creativa, y partiendo de los casos de diversas empresas que quebraron poco después de presentar unos estados financieros que parecían sólidos, se indica al respecto:

*“Estos grandes, e imprevistos, colapsos empresariales se explican en cierto modo por la utilización de las técnicas de contabilidad creativa o las de ingeniería financiera” (Smith, 1992: 9).*

En España también existe una visión crítica de la contabilidad creativa. Por ejemplo, para Rojo (1993: 4-7) la contabilidad creativa es *“un sistema de contabilidad moldeado por y para las necesidades de imagen de la empresa”* y *“es causada por el pensamiento especulativo a corto plazo”*. Para otros, la contabilidad creativa es el arte de manipular la información que proporcionan las empresas a los usuarios externos sin que éstos puedan apreciar esta actuación, que surge tanto por la existencia de una fuerte asimetría de información como por la flexibilidad permitida en la normativa contable (Monterrey, 1998: 446).

Varios libros, fundamentalmente anglosajones, han tratado el tema de la contabilidad creativa desde diferentes perspectivas. En primer lugar, desde la óptica de un periodista empresarial, se observa que las empresas tienen una voluntad de esconder información que afecte a su resultado. De este modo, se cree que las empresas tienen incentivos para presentar unos números menores a los reales: *“Las partidas que se muestran dos veces al año al público inversor, han sido todas cambiadas para proteger al culpable (esconder la culpa) (...) De hecho este fraude es completamente legítimo. Es la contabilidad creativa”* (Griffiths, 1988: 1). También se observa una voluntad por gestionar partidas relacionadas con el patrimonio de la empresa. En la misma línea también se señala que: *“expresiones como ‘retocar los libros de Contabilidad’, adobar las cuentas’ y otras parecidas tal vez provoquen extrañeza y hagan pensar que ese ejercicio tiene algo de ilegal. En realidad, son artimañas que no infringen las reglas del juego. Son totalmente legítimas. Se trata simplemente de Contabilidad creativa”* (Griffiths, 1988: 11). En segundo lugar, este tema se trata desde la óptica del contable, según la cual se argumenta: *“El proceso contable consiste en tratar con diferentes tipos de opinión y en resolver conflictos entre aproximaciones diferentes, para la presentación de los resultados de los hechos y transacciones financieras; (...) esta flexibilidad facilita la manipulación, engaño y tergiversación. Estas actividades —practicadas por los elementos menos escrupulosos de la profesión contable— empiezan a ser conocidas como ‘contabilidad creativa’”* (Jameson, 1988: 7-8). Aquí se destaca la flexibilidad que ofrece la normativa para reflejar un hecho económico, que podría llevar a expresarse de una manera que beneficie a la empresa pero que esté dentro de la legalidad. En tercer lugar, desde una perspectiva de analista de inversiones, se apunta que la contabilidad creativa tiene capacidad para desvirtuar la realidad: *“Es bastante posible perder dinero si las cuentas de una compañía siguen al pie de la letra los principios de contabilidad generalmente aceptados en el Reino Unido, pero el retrato presentado es tan engañoso que se es incapaz de interpretarlo correctamente y como resultado dejar de ver que la empresa es financieramente vulnerable o sus ganancias son insostenibles”* (Smith, 1992: 5). En la misma línea que Smith, se reconoce que la información financiera se puede usar como herramienta para obtener determinados objetivos cuando la realidad sugiere otra cosa distinta (Pijper, 1993: 42). De esta forma, se percibe que la contabilidad se puede usar de una manera “creativa”. Este hecho es el que realmente preocupa al mercado financiero, en el sentido de que la información suministrada por la empresa sea la relevante y sea también fiable para los usuarios externos a la empresa. No se trata de un análisis subjetivo, sino de objetivar al máximo los datos presentados por las compañías. El año 2001 fue muy complejo para el mercado, al demostrarse que las empresas habían engañado a inversores y analistas. En cuarto lugar, desde un punto de vista académico, se ofrece la siguiente definición: *“La contabilidad creativa es la transformación de las cifras de contabilidad financiera de lo que son actualmente a lo que se desea que sean, aprovechando las normas existentes y/o ignorando algunas de ellas”* (Naser, 1993: 2). Es interesante observar que Naser percibe el sistema contable de los países anglosajones como particularmente predisposto a este tipo de manipulación, debido a la libertad de elección que permite.

Cada uno de estos autores anteriores, tiene dos elementos en común en su descripción. En primer lugar, se percibe la incidencia de la contabilidad creativa como algo generalizado y se ve la contabilidad creativa como una práctica engañosa e indeseable. En este sentido, hay que destacar que *“interpretaciones ventajosas de áreas grises, búsqueda de agujeros en normas*

*específicas, o ideas artificios en los que los reguladores no habían pensado, son la esencia de la Contabilidad creativa” (McBarnet y Whelan, 1999: 6). Se destacan los beneficios que se pueden crear de una buena gestión de la presentación de los hechos económicos que hacen referencia a una empresa. Es decir, que no siempre es peyorativo que el uso de la normativa contable persiga los intereses que más beneficien a la empresa.*

En esta línea, y dentro de la literatura anglosajona, algunos autores piensan que la gerencia de la empresa utiliza la flexibilidad de la normativa para mejorar el valor de la información contable, aunque haya otros que destacan el carácter manipulador de la contabilidad creativa (Healy y Papelu, 1993:1-11). En este sentido, entre algunos autores franceses aparece una actitud comprensiva hacia la contabilidad creativa por entender que está relacionada con la intención de dar respuesta “con imaginación” a los nuevos productos financieros que van apareciendo (Stolowy, 1994: 82-84).

Varios autores, entre ellos Naser, diferencian entre las técnicas que se usan abiertamente para maquillar las cuentas (*window dressing*), de aquellas otras que pueden no ser detectadas (*off-balance sheet financing*) (Breton y Taffler, 1995: 81). Es decir, financiación fuera de balance, que se entiende como “*la fundición de las operaciones de una empresa de tal modo que, bajo los requerimientos legales y convenciones contables existentes, alguna o toda la financiación puede no ser mostrada en el balance*”.

Estas discrepancias en el ámbito internacional tienen su reflejo en España, donde la mayoría de autores tildan las prácticas creativas simplemente como “manipuladoras” (Gay, 2001:74-97), aunque haya otros, más comprensivos hacia las prácticas de contabilidad creativa, que dicen:

*“Cuando las normas contables establecen formas especiales de registro o de presentación de las cuentas anuales, tal actuación tiene cierta (o bastante) incidencia en los objetivos marcados por los gestores, ya sea porque modifiquen sus resultados, ya porque implique nuevas obligaciones formales. Si esto ocurre, el gestor tiene tendencia a considerar, con cierta razón, que lo que se hace preciso cambiar es la norma y no su comportamiento que es, desde el punto de vista económico, razonablemente acertado. Ante esta situación busca los posibles huecos legales contables o interpretativos de las normas, para, sin mencionar la legalidad, poder adaptar dichas normas a sus objetivos. Nos encontramos ante la Contabilidad creativa” (Rojo, 1993:6-7).*

Dentro de la literatura contable española, se proponen diversas definiciones de contabilidad creativa entre las que destacan las siguientes:

1) “*El término de ‘Contabilidad creativa’ se utiliza para describir el proceso mediante el cual los contables utilizan su conocimiento de las normas contables para manipular las cifras incluidas en las cuentas de una empresa” (Amat y Blake, 1996: 11). Aquí se presenta la normativa como responsable del uso de prácticas manipuladoras, dentro de los límites de la legalidad.*

2) “*La contabilidad creativa se debería entender como toda acción, por parte de los encargados de contabilizar los hechos económicos, tendente única y exclusivamente a mejorar la información suministrada a los usuarios por las cuentas anuales, al objeto de que la misma fuese más útil en la toma de sus decisiones” (Rodríguez, 1996: 786). Aquí se presenta el carácter positivo y beneficioso del uso de la manipulación contable para mejorar la información presentada.*

3) “*La contabilidad creativa consiste en transformar las cuentas anuales de lo que tienen que ser a lo que se prefiere que sean, por lo que para implementar este tipo de prácticas se requiere incumplir los principios y normas contables o abandonar la uniformidad en su aplicación” (Monterrey, 1997: 19). Aquí se observa una actitud que se basa en la manipulación intencionada para alejarse de la normativa contable. En la misma línea también se puede destacar que “La contabilidad creativa se ha ido introduciendo en la literatura contable española para describir*

el proceso mediante el cual se utilizan los conocimientos de las normas contables para manipular las cifras de las cuentas anuales” (Blasco, 1998: 34).

4) “La contabilidad creativa es la que aprovecha las posibilidades que ofrecen las normas (opcionalidad, subjetividad, vacíos de regulación, etc.) para presentar unos estados contables que reflejen la imagen deseada y no necesariamente la que en realidad es” (Laínez y Callao, 1999: 20).

De todas las definiciones anteriores hay que destacar el carácter manipulador, que se produce fruto de la flexibilidad que ofrece la normativa, basado en la subjetividad de quien emite la información para conseguir la imagen fiel a la normativa, sin la necesidad de ser su imagen real. Este carácter intencionado no siempre iría en perjuicio de la información suministrada.

### **3.2. Earnings management o gestión del beneficio**

Es un término muy utilizado en la manipulación contable, sobre todo en estudios realizados en Estados Unidos. Se suele vincular con las técnicas que se encuentran dentro de los límites de los “Principios de contabilidad generalmente aceptados” (Dechow, Sloan y Sweeney, 1996: 3). Desde la perspectiva del regulador, se indica que las empresas utilizan la expresión “gestión del beneficio” cuando la gerencia utiliza sus criterios para confundir sobre la realidad económica de la empresa o para influir en resultados contractuales que dependen de la información contable (Healy y Wahlen, 1999: 365-83).

Por otra parte, existen trabajos que tratan de establecer una base teórica que justifique el comportamiento de los directivos basándose en la existencia de una importante asimetría informativa entre directivos e inversores (Lambert, 1984: 604-618), (Dye, 1988: p. 192-235) y (Fudenberg y Tirole, 1995: p. 75-93). En todos estos trabajos se plantea la gestión de beneficios como conducta óptima del directivo para maximizar su utilidad esperada, considerando básicamente que la utilidad de los directivos es función tanto de la remuneración que reciben como de la seguridad de mantener su puesto de trabajo. En cualquier caso, existe una transferencia potencial de riqueza desde los nuevos accionistas hacia los antiguos creando una demanda externa fruto del *earnings management* (Schipper, 1989: 91-102).

De este modo, se diría que existen dos razones básicas para realizar una gestión del resultado: en primer lugar para animar a los inversores a comprar acciones de empresas y, en segundo lugar, para incrementar el valor de mercado de una compañía (Kellogg y Kellogg, 1991: 10). En la misma línea, existen varias razones para realizar gestión del beneficio y algunos autores consideran que es la elección de la política contable por parte de la empresa para conseguir un objetivo específico en cuanto al beneficio neto (Scott, 1997: 352).

En cuanto a la base teórica de la gestión de beneficios hay que destacar un trabajo que introduce la idea de que gestionar los resultados sería una conducta racional y lógica por parte de los directivos, ya que, de esta forma, consiguen una mayor confianza por aporte de los accionistas y prestamistas (Healy y Whalen, 1999: 365-383).

A nivel conceptual, la gestión de beneficios puede tener una doble interpretación:

- Gestión de los beneficios a partir de la gestión de los ingresos, con el objetivo de reducir la volatilidad de los beneficios netos finales a lo largo de los años y la percepción que pueden tener los inversores de los mercados de capitales (esto sería lo que se considera alisamiento del resultado o *income smoothing*).
- Gestión del beneficio sacrificando los resultados actuales con el objetivo de mejorar el futuro de la empresa (esto sería *big bath*).

A continuación se describen los dos conceptos que engloban la gestión del beneficio.

#### **Income smoothing o alisamiento del beneficio**

Consiste en la utilización por parte del gerente de prácticas contables encaminadas a reducir a lo largo del tiempo las fluctuaciones en el beneficio de una empresa (Gordon, 1964: 251-263). De este modo los accionistas y acreedores se sentirán más confiados hacia un gerente que es capaz de presentar beneficios estables, que si existen considerables fluctuaciones de dichos beneficios (Hepworth, 1953: 33). De esta forma, al crearse una corriente estable de beneficios, se facilita también una mayor estabilidad en los dividendos, hecho que valoran los inversores. Por otra parte, una mayor variabilidad de los beneficios tendrá como consecuencia una disminución del valor de las acciones puesto que habría más riesgos.

Se distinguen tres dimensiones en el alisamiento del resultado (Barnea, Ronen y Sadan, 1976: 111). En primer lugar, a través de la realización y/o el reconocimiento de acontecimientos. Dado el control de la gerencia sobre los acontecimientos, éstos se pueden regular de forma que se reduzca la variación de la cifra de beneficios. Un ejemplo serían los gastos de investigación y desarrollo, los cuales podrían aumentarse o disminuirse en función de la necesidad de disminuir o aumentar, respectivamente, el beneficio. Serían técnicas basadas en una buena "gestión creativa". En segundo lugar, a través de la asignación en el tiempo, ya que es posible asignar ciertos ingresos y gastos a lo largo de distintos ejercicios. Por ejemplo, las amortizaciones y las provisiones son partidas susceptibles de ser distribuidas a lo largo de mayor o menor número de ejercicios. Finalmente, a través de su clasificación, por ejemplo, una misma partida de gasto o ingreso se puede encuadrar dentro de resultados ordinarios o extraordinarios según interese, variando así el resultado final.

Son diversos los trabajos empíricos realizados hasta la fecha en torno al alisamiento del resultado (Ronen y Sadan, 1981: 30-33), (Lambert, 1984: 604-618), (Belkaoui y Picur, 1984: 527-545) y (Albrecht y Richarson, 1990: 713-730). De forma empírica (Lev y Kunitzky, 1974: 259-270) y de manera analítica (Trueman y Titman, 1988: p. 127-139) han avalado las afirmaciones anteriores.

Todos se basan en facilitar la percepción de que la empresa va teniendo un crecimiento de los beneficios constante aunque no muy significativo. El mercado lo valora mejor (Subramanyam, 1996: 267). Es un esfuerzo por reducir las fluctuaciones de los beneficios reportados al mercado (Moses, 1987: 358) y (Ronen y Sadan, 1981: 33).

También hay que destacar un trabajo que demuestra que a través del alisamiento del beneficio se reduce la volatilidad percibida por los acreedores (Trueman y Titman, 1988: p. 127-139). De esta forma, se reduce la probabilidad de quiebra estimada y se establece así un menor coste de la deuda y un mayor valor de mercado de la empresa. También se explica cómo la gestión del beneficio puede reducir el riesgo sistemático o de mercado de las acciones, es decir, ajeno a la empresa.

Más recientemente, se han contrastado empíricamente los factores que afectan a la gestión del beneficio que realizan las empresas que cotizan en la bolsa de Singapur (Ashari et al., 1994: p. 291-301). A estos efectos, los autores utilizan una muestra de 153 empresas en el período de 1980-1990, exigiendo que como mínimo presentaran 7 años de datos. Sus resultados confirman la existencia de manipulación contable en este mercado. Además, las empresas con menor rentabilidad sobre el activo (ROA) presentan una mayor tendencia a la manipulación contable del beneficio. El sector de actividad de la empresa también se muestra como un factor que incide en la práctica del alisamiento. Sin embargo, no encuentran evidencia de la relación entre alisamiento y tamaño. Se debe tener en cuenta que en este trabajo no utilizan variables de mercado, en todo momento trabajan con variables contables.

La mayoría de los trabajos publicados cuya metodología se basa en observar si la variabilidad de los beneficios normalizados generados por un modelo de expectativas se reduce como consecuencia de la inclusión de una variable potencialmente alisadora, se centran en analizar los factores que conducen a la manipulación del resultado final o en contrastar la existencia o no de este fenómeno en diferentes sectores. Imhoff (1981, 54-84) fue el primero en sugerir que el beneficio normalizado podría ser función de una variable independiente como las ventas. Su metodología consistía en regresar las ventas y el beneficio sobre el tiempo. Este autor concluye que las ventas son menos volátiles que los beneficios.

La relación entre *earnings management* y contabilidad creativa queda reafirmada en un estudio en el que un 90% de auditores estima que una motivación importante para realizar esta práctica es impresionar a los inversores con un crecimiento sostenido de los beneficios. En este sentido, en España, el primer trabajo fue publicado en el año 1988 donde se intenta demostrar la existencia de gestión del beneficio intertemporal en el sector bancario de nuestro país (Pina, 1988: 154-168). Más adelante, se vuelve a obtener evidencias de la existencia de gestión del beneficio en el sector bancario, en este caso con una muestra mayor de bancos entre los años 1975-1987 (Apellaniz, 1991: 195-219). El mismo año se efectúa un estudio de alisamiento referido al sector eléctrico. Se analizaron diez empresas durante el período de 1972 a 1986. Los resultados obtenidos avalan el hecho de que la gestión del resultado ha sido una práctica generalizada en este sector y se ha llevado a cabo de distintas maneras: alisando el resultado de explotación, el ordinario, el beneficio líquido e, incluso, varios de ellos simultáneamente (Gabas y Pina, 1991: 274). Posteriormente, en un estudio realizado entre cajas de ahorro españolas durante el período de 1985-1995, se encuentran evidencias muy claras de que las cajas utilizan su dotación a insolvencias para ajustar el resultado contable; además, también se aportan evidencias de la sustitución entre diferentes categorías de dotaciones a provisiones (Saurinas, 1999: 161-193).

De los trabajos empíricos anteriores se desprenden varias conclusiones. En primer lugar, que existe una evidencia significativa de la existencia de prácticas de alisamiento tanto en el sector bancario como en el sector eléctrico español. En segundo lugar, que con respecto al sector eléctrico se llega a afirmar que los ajustes contables que varias empresas han realizado nos orientan a que en lugar de prácticas de alisamiento habría que hablar de manipulación de resultados, total y completamente al margen de la aplicación de principios de contabilidad generalmente aceptados; lo cual coincide con lo señalado por Antolinez (1991: 261) y Martín (1998: 68-69) respecto a las empresas de este sector: “*esto las llevaba, en muchas ocasiones, a prácticas contables que podríamos calificar como ‘no ortodoxas’ y que afectaban principalmente a lo que se llamaba ‘construir la cuenta de resultados al revés’* “. En tercer lugar, con excepción del trabajo más reciente, todos los demás tienen en común la utilización de una muestra pequeña de empresas en una serie temporal superior a los doce años. Con ello se pone de manifiesto los problemas existentes en nuestro país hasta fechas más o menos recientes para la recopilación de datos. Finalmente, que la diferencia temporal entre los primeros estudios y el más reciente hace que se tenga que contemplar el efecto que tuvo en las empresas la promulgación del nuevo Plan General de Contabilidad obligatorio para los ejercicios cerrados con posterioridad a 31 de diciembre de 1990.

Sin embargo, aunque existe un acuerdo generalizado en admitir el fenómeno del alisamiento como una práctica extendida, los resultados de los estudios empíricos no siempre llegan a las mismas conclusiones. Por ello, no es de extrañar que algunos autores se muestren cautelosos, como Monterrey (1998: 448), quien afirma:

*“No obstante, resulta difícil verificar empíricamente la existencia de alisamiento, debido a que los tests que se emplean suelen asumir la hipótesis consistente en que si los resultados no son manipulados por los gerentes, hubieran seguido una serie histórica natural diferente. Por tanto, en realidad estos trabajos enuncian dos hipótesis, el alisamiento y el proceso natural subyacente, y dada la dificultad de estos tests, no es sorprendente que los resultados obtenidos sobre la evidencia del alisamiento no parezcan ser muy robustos”*

### **-Big bath**

Otra manipulación utilizada se da en situaciones en las que una empresa con malos resultados intenta maximizar la pérdida reflejada ese año, de forma que los años futuros parecerán mejores (Beidleman, 1973: 653-67). A este hecho se le llama *big bath*. Consiste en dotar provisiones excesivas en un año concreto de grandes pérdidas para asegurar incrementos futuros en la cifra de beneficios.

Cuando los analistas financieros recomiendan vender acciones de una empresa, transmiten al mercado una señal de baja capacidad para emprender inversiones rentables que se traduzcan en



creación de valor. Las empresas que se encuentran en esta situación tienen poco que ganar “manipulando” al alza sus beneficios para alcanzar las predicciones de beneficios de los analistas, pero también tienen poco que perder de no llegar a alcanzar dicho umbral, puesto que la percepción de los inversores sobre su futuro es claramente negativa. En este contexto, los directivos de las empresas que reciben una recomendación negativa podrían optar por la alternativa de deprimir sus resultados en esta estrategia denominada “*big bath*” y crear así reservas ocultas que les permitan revertir su situación cuando la coyuntura sea favorable (Poveda, 2003). Al reducir intencionadamente los beneficios, aumenta la diferencia entre esta magnitud y la predicción sobre la misma realizada por los analistas, generando así una sorpresa negativa (el beneficio menor que la predicción). En este sentido, en el mercado estadounidense se ha detectado que, mediante operaciones contables de distinto tipo, los directivos elevan artificialmente el beneficio alrededor de las ampliaciones de capital, las salidas a bolsa o en las fusiones. En cambio, esos directivos tienen incentivos a manipulaciones bajistas de los resultados (*big bath*) previos a las operaciones de recompra de acciones propias en el mercado, con el objetivo de inducir a los accionistas a vender por un precio inferior al “verdadero” valor de los títulos que resultaría del descuento de flujos futuros de resultados no manipulados (Poveda, 2003b: 262-272).

En este sentido, hay que mencionar la obra de Watts y Zimmerman (1978: 112-134), que introducen la idea de que los directivos de las grandes empresas, a las que se les suponen elevados beneficios, tengan incentivos para elegir procedimientos contables que disminuyan los resultados de sus respectivas entidades. En esta línea, si bien los planes de bonificación a los directivos crean incentivos para que éstos intenten maximizar sus compensaciones, es probable que los mismos directivos decidan disminuir los resultados cuando existen límites superiores o inferiores en el plan de compensación. Es decir, si se establece que por encima de un determinado nivel de beneficios no se incrementará la gratificación adicional a la gerencia, o bien si por debajo de un cierto nivel de beneficios tampoco se realizará ninguna remuneración, el interés que tiene el directivo de modificar el resultado final aumenta (Healy, 1985: 85-107). Así pues, en estos casos de planes de bonificación donde existen un objetivo mínimo y otro máximo especificados en las compensaciones, el comportamiento de la gerencia se apartaría de lo indicado en la teoría del alisamiento del beneficio, pues ante unos resultados poco elevados e inferiores a un determinado umbral, se optaría por deprimir aún más los mismos. Esta estrategia de “*big bath*” constituiría un extremo de política conservadora, pues no se trataría sólo de reducir el resultado sino de reducirlo al máximo.

Existen otros trabajos que explican la actitud que puede tener un nuevo equipo directivo al entrar a su cargo. Deciden reducir al máximo los resultados, porque se puede culpar al antiguo equipo directivo de los bajos resultados y en los próximos ejercicios se liberan de tener que incluir una cifra de gastos que permitirá en un futuro la mejora de los resultados de la empresa (Moore, 1973: 100-107). Intuitivamente, dicho concepto se comprende bien al pensar que cada vez que se cambia de ministro de finanzas y de gobierno, se anuncia que el déficit será mayor de lo que decía su predecesor, porque se han encontrado algunos gastos ocultos y de importe elevado. Entonces hay que limpiar las cuentas anteriores, asumiendo quizá unos gastos excesivos en un presente para generar una dinámica positiva, creciente en beneficios aunque no sean muy elevados. Esto sucede igualmente en las empresas. Con ciertas matizaciones, Pourciau (1993: 317-336) llega a las mismas conclusiones, ya que su evidencia empírica muestra que los ejecutivos entrantes manipulan los resultados de modo que éstos disminuyen el año en el que se produce el cambio, mientras que en el siguiente aumentan.

Resumiendo, el término de gestión del beneficio se utiliza para describir el proceso mediante el cual los contables utilizan su conocimiento de las normas contables para manipular las cifras incluidas en las cuentas de resultados de una empresa. Dicha habilidad para incrementar o disminuir el beneficio neto actual y futuro (Copeland, 1968: 101) también tiene un reflejo en el balance de situación (Black, Sellers y Manly, 1998: 1287-1317). Desde la aprobación del Plan General de Contabilidad de 1990, se está convirtiendo en un tema cada vez más importante en España y en el ámbito internacional y en muchas ocasiones se utiliza un sinónimo, que es el de contabilidad creativa (Rojo, 1993: 4-7).

#### 4. Técnicas de manipulación contable

Una vez definidos los conceptos que hacen referencia a la manipulación contable y a las motivaciones que tienen los usuarios de la contabilidad para realizarla, a continuación consideraremos las técnicas más comunes.

##### a) Técnicas de gestión del beneficio.

1) Aumento o reducción de gastos. La normativa contable facilita un margen de maniobra en relación con la cuantificación en un determinado período de ciertos gastos o ingresos. Por ejemplo, las provisiones de ciertos activos o el gasto de amortización, porque las tablas de amortización permiten escoger el porcentaje de depreciación anual entre un límite máximo y un límite mínimo, las reestructuraciones empresariales o los planes de pensiones. O bien, reconocer los gastos que suponen las *stock options*. Así, si hay interés en aumentar el beneficio se amortizará más y viceversa. Una posibilidad de maquillaje contable legal es cuando una empresa obtiene autorización del organismo regulador para el registro de gastos con cargo a reservas en vez de a resultados. Los expertos ponen como ejemplo que los bancos, a veces, lleven los fondos de pensiones contra reservas en vez de contra resultados.

En 1970 se hizo un estudio sobre 53 empresas del sector farmacéutico y se observaron las causas que hacían reducir los beneficios. Éstas eran la imputación de costes de pensiones, dividendos desde filiales no consolidadas, gastos extraordinarios y gastos en investigación y desarrollo (Dascher y Malcom, 1970: 253-259).

Hay otros activos, como el fondo de comercio, donde la normativa contable sólo indica el número de años máximo en el que debe ser amortizado. Por tanto, el hecho de que se amortice más o menos incidirá en el resultado. En este sentido, la normativa contable española obliga a amortizar ese sobrepeso de las adquisiciones en un plazo máximo de veinte años. Sólo en el año 2000, las 35 empresas del índice representativo de la Bolsa española (IBEX35) dejaron de ganar 2.870 millones de euros (Ramos y Lafont, 2001: 20-25). En cambio, en Estados Unidos, a partir del ejercicio del año 2002, las compañías americanas no están obligadas a cargar sus fondos de comercio contra resultados. En su lugar, serán las propias empresas las que deberán evaluar si los activos comprados se ajustan o no a su valor de mercado. En caso de pérdida de valor, sí que será obligatorio sanear la diferencia contra la cuenta de pérdidas y ganancias.

Algo parecido podría indicarse en relación con provisiones como las de depreciación de existencias o las de insolvencias, donde se utiliza la técnica de cargar grandes provisiones contra resultados futuros (Healy y Whalen, 1999: 365-383).

La cuantificación de las amortizaciones y de ciertas provisiones afecta al valor neto de los activos correspondientes. Esto afectaría al inmovilizado, a las existencias y a ciertas partidas de deudores o de inversiones financieras. Las ventas de activos fijos que permitan gestionar los beneficios del ejercicio se han investigado, por ejemplo, en Australia, Nueva Zelanda y Reino Unido (Black, Sellers y Manly, 1998:1287-1317). Se observó que la normativa británica había sido permisiva hasta 1993 y que los directivos gestionaban el momento de vender sus activos.

Las modificaciones en los ingresos o en los gastos, afectan a los beneficios o pérdidas y, por tanto, a las reservas. De esta forma, se altera la proporción entre deudas y fondos propios, con los correspondientes efectos en indicadores de endeudamiento.

2) Aumento o disminución del resultado al activar ciertos gastos, como los de investigación y desarrollo<sup>2</sup>. Por tanto, se puede influir en el resultado en función de si se activan o no, y en función de si, en caso de que se activen, se amortizan más o menos rápidamente, dentro del plazo máximo permitido (Bushee, 1998: 305-333). O también en el caso de crear falsas provisiones, por ejemplo por garantías y devoluciones, que se puedan aplicar en años futuros para lograr así hinchar la cifra de beneficios de modo artificial.

---

<sup>2</sup> En el año 2002 se publicó que WorldCom había activado gastos de investigación (las normas de EE.UU. lo prohíben, mientras que en otros países, como España, se permite esta activación).

3) Aumento o reducción de ingresos. En algunos casos se puede retrasar o adelantar el reconocimiento de los ingresos, en virtud de principios como el de prudencia o el de correlación de ingresos y gastos, por ejemplo. Este fenómeno se manifiesta en la valoración de las empresas del sector tecnológico o de Internet, que contabilizan como ingresos del período contratos a más largo plazo. En este sentido, en el mes de julio de 2002, el Departamento de Justicia de Estados Unidos notificó a Qwest Communications International la apertura de una investigación penal, tras las sospechas de que había inflado sus ingresos en el año 2001 en mil millones de dólares, en vez de periodificar las ventas a lo largo de la vida de los contratos.

Determinadas transacciones extraordinarias se pueden calcular de forma que se dé la impresión contable deseada (Barnea, Ronen y Sadan, 1976: 110-122). Por ejemplo, considerar resultados extraordinarios como si fuesen ordinarios, o viceversa. De este modo, supóngase que un negocio tiene un inmueble valorado en un millón de euros a coste histórico que actualmente puede venderse fácilmente por tres millones de euros. Los directivos de la empresa tienen la libertad de elegir en qué año venderán la inversión y, por lo tanto, en qué ejercicio aumentará el beneficio en las cuentas. En este sentido hay que mencionar la venta que han hecho los grandes bancos españoles, BSCH y BBVA, durante el año 2002 de sus respectivas empresas inmobiliarias. En mayo, el BSCH vendió a Sacyr el 24,5% del capital de Vallehermoso con una prima del 31%, mientras que, en junio, el BBVA vendió el 23,9% del capital de Metrovacesa a Bami con una prima del 58,9%. Estas dos operaciones les han reportado unos ingresos extraordinarios que ayudarán al resultado del ejercicio 2002. Como se observa, se pueden generar resultados extraordinarios con la finalidad de mejorar las cuentas, o viceversa, por ejemplo con la venta de activos (Bartov, 1993: 854).

4) Transacciones artificiales tanto para manipular los importes del balance como para desplazar los beneficios entre los ejercicios contables. Esto se consigue registrando dos o más transacciones relacionadas con una tercera empresa, normalmente un banco. Por ejemplo, se realiza la venta de un activo a un banco y luego se contrata en régimen de *lease-back* por el resto de su vida útil. El precio de venta de esta operación puede ponerse por encima o por debajo del valor actual del activo, porque la diferencia se puede compensar por unas mayores o menores cuotas.

## **b) Otras técnicas de maquillaje contable**

1) Reclasificación de activos. En otros casos puede existir un cierto margen a la hora de determinar si un concepto va a una masa patrimonial o a otra. A modo de ejemplo, se puede citar el caso de ciertos elementos que pueden contabilizarse en el inmovilizado o en las existencias. Esta posibilidad puede afectar a las relaciones entre las diversas masas patrimoniales y, por tanto, a los ratios que permiten evaluar aspectos como la liquidez o al importe de partidas como el fondo de maniobra, por ejemplo.

2) Reclasificación de deudas para mejorar la liquidez de las empresas y los ratios de endeudamiento (Gramlich, McAnally y Thomas, 2001: 283-295). Otra técnica de maquillaje sería endeudarse a través de compañías que no consolidan, con el objetivo de reducir deudas; para detectarlo habría que revisar los libros de contabilidad y analizar las operaciones de las empresas vinculadas.

3) Aumento o reducción de deudas: En relación con ciertas partidas, la normativa contable permite la elección entre diversas posibilidades. Por ejemplo, para los fondos de pensiones existe la posibilidad de regularizar la deuda existente en un período que oscila, para la mayoría de empresas, entre 7 y 15 años. Por tanto, si a una empresa le interesa aumentar su beneficio, por ejemplo, retrasará tanto como esté permitido la regularización total de la deuda existente en concepto de planes de pensiones. Estas prácticas también pueden modificar el diagnóstico de aspectos como el endeudamiento, la independencia financiera o la liquidez, por ejemplo.

4) Información incluida en la memoria, en el informe de gestión y en el informe de auditoría. Hay apartados de la memoria y del informe de gestión en los que se puede incluir más o menos información que incita a posibles efectos en la opinión que se desprenda de ellos. En cuanto al informe de auditoría, en algunos casos se pueden expresar las salvedades o los párrafos de énfasis de forma que se busque una determinada interpretación. Una práctica común es no aportar información de filiales con la excusa de que constituye información de alto valor estratégico, o por otros motivos, con el objetivo de aumentar o reducir el beneficio, los fondos propios y otros activos y pasivos.

Relacionando las técnicas anteriores con la opcionalidad existente en un sistema contable aparentemente rígido como el español es interesante el estudio elaborado por Jarne, Lainez y Callao (1997: 243-265) en el que se utiliza una muestra de sesenta empresas pertenecientes a distintos sectores de actividad. Se observa que mayoritariamente se utilizan prácticas conservadoras, como no capitalizar las diferencias negativas de cambio vinculadas con deudas en moneda extranjera destinadas a financiar inmovilizado, junto a otras de tendencia contraria, como la activación de los gastos de investigación y su amortización en el período máximo permitido o la activación de los gastos financieros vinculados a las adquisiciones de inmovilizado.

En general, las técnicas descritas, a pesar de ser éticamente reprobables, pueden ser legales. Sin embargo, existen también otras técnicas de manipulación que son ilegales. Por ejemplo, la contabilización de ventas ficticias, o bien la compensación de partidas de activo y pasivo o de ingresos y gastos. También se pueden destacar aquellas transacciones que se realizan a precios fuera de mercado, irreales y con la finalidad de engañar con compañías que no consolidan.

## 5. Conclusiones

La manipulación contable consiste en intervenir en el proceso de elaboración de la información financiera con el objetivo de conseguir que las cuentas presenten una imagen distinta de la que ofrecerían si no se hubiese practicado la manipulación. Se trata de un problema importante, ya que afecta a la fiabilidad de las cuentas.

La literatura utiliza distintos términos cuando se refiere a la manipulación contable. Así, el término “*earnings management*” o gestión del beneficio es el predominante en la literatura contable norteamericana, mientras que en la literatura contable británica se ha utilizado más la expresión “*creative accounting*” o contabilidad creativa. Los autores norteamericanos también utilizan términos como “*income smoothing*” o alisamiento de resultados, cuando analizan las prácticas que pretenden evitar los efectos negativos de la volatilidad de los resultados, y “*big bath*” cuando se trata de aumentar los gastos en un período inicial para mejorar el resultado en futuros periodos.

A continuación, se han descrito las técnicas de maquillaje contable más comunes. El análisis se ha concentrado preferentemente en técnicas que cabe calificar de legales, ya que se aprovechan de las alternativas permitidas por la normativa, o de los vacíos legales existentes. Estas técnicas se han clasificado en las que afectan al resultado (aumento o reducción de gastos, activación de gastos, aumento o reducción de ingresos) y las que afectan a otras partes de las cuentas (reclasificación de deudas o activos; aumento o reducción de deudas, activos y fondos propios; información incluida en la memoria, en el informe de gestión o en el informe de auditoría).

Con la descripción de estas prácticas se pretende alertar a analistas y demás usuarios de la contabilidad de las circunstancias que pueden afectar a la fiabilidad de la información contable. Muchas de las manipulaciones se amparan en la flexibilidad inherente a la regulación contable debido básicamente a la existencia de alternativas diferentes para contabilizar un único hecho y a la necesidad de realizar estimaciones o juicios de valor para contabilizar determinadas partidas.

Dados los efectos negativos de estas manipulaciones es recomendable tener una normativa menos flexible y reforzar los mecanismos de supervisión (auditoría externa, comités de auditoría, ...). Por lo que se refiere a la normativa, los trabajos de mejora de las Normas Internacionales de Información Financiera van precisamente encaminados a reducir la

opcionalidad existente en las mismas. En el mismo sentido cabe calificar el Nuevo Plan General de Contabilidad español que se está diseñando con el objetivo, entre otros, de limitar el número de opciones existentes para reflejar ciertas transacciones.

## **Bibliografía**

Abarnell, J. y Lehavy, R. (2003): "Can Stock Recommendations Predict Earnings Management and Analysts". *Journal of Accounting Research*, Marzo.

Albrecht, W.D. y Richardson, F.M. (1990): "Income smoothing by economy sector". *Journal of Business Finance & Accounting* núm. 17 (5) Invierno: p. 713-730.

Amat, O. y Blake, J. (1996): *Contabilidad creativa*. Barcelona: Gestión 2000.

Antolinez, S. (1991): "Aspectos contables antes y después del marco legal estable", incluido en *El sector eléctrico español en la Europa de 1993*, Madrid: Colegio de Economistas, p. 261.

Apellániz, P. (1991): "Una aproximación empírica al alisamiento de beneficios en la banca española", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, núm. 66, p.195-219.

Apellániz, P. y Labrador, M. (1995): "El impacto de la regulación contable en la manipulación del beneficio. Estudio empírico de los efectos del PLAN GENERAL DE CONTABILIDAD de 1990", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, enero-marzo, p. 13-40.

Ashari, N.; Koh, H.C.; Tan, S.L. y Wong, W.H. (1994): "Factors Affecting Income Smoothing Among Listed Companies in Singapore". *Accounting and Business Research*, núm. 24 (96) otoño, p.291-301.

Barnea, A.; Ronen, J. y Sadan, S. (1976): "Classificatory smoothing of income with extraordinary items", *The Accounting Review*, enero, p.110-122.

Barrett, M.E. (1993): "Financial reporting practices: disclosure and comprehensiveness in an international setting", *Journal of Accounting Research*, primavera, p. 10-26.

Bartov, E. (1993): "The timing of asset sales and earnings manipulation", *The Accounting Review*, octubre, vol. 68, núm. 4, p. 840-865.

Becker, H. y Fritzsche, D.J. (1987): "A comparison of the ethical behavior of american, french and german managers", *Columbia Journal of World Business*, invierno, p. 87-95.

Beidleman, C (1973): "Income Smoothing: The role of management", *The Accounting Review*, núm. 48, octubre, vol. XLVIII, p.653-667.

Belkaoui, A. y Picur, R.D. (1984): "The smoothing of income numbers: Some empirical evidence on systematic differences between core and periphery industrial sectors". *Journal of Business Finance and Accounting*, invierno, p. 527-545.

Beneish, M.D. (1999): "Incentives and penalties related to earnings overstatements that violate GAAP", *The Accounting Review*, vol. 74, nº4, p. 425-457.

Black, E.L.; Sellers, K.F. y Manly, T.S. (1998): "Earnings management using asset sales: An international study of countries allowing noncurrent asset revaluation", *Journal of Business Finance & Accounting*, noviembre-diciembre, p. 1287-1317.

- Blasco, J.J. (1998): "De la Contabilidad creativa al delito contable", *Partida Doble* núm. 85, enero, p.34.
- Breton, G. y Taffler, R.J. (1995): "Creative accounting and investment analyst response", *Accounting and Business Research*, vol. 25, núm. 98: p.81-97.
- Bruns, W.J. y Merchant, K.A.(1990): "The dangerous morality of managing earnings", *Management Accounting*, agosto, p. 22-25.
- Bushee, B.J. (1998): "The influence of institutional investors in myopic R&D investment behavior", *The Accounting Review*, julio, p.305-333.
- Copeland, R.M. (1968) "Income smoothing", *Journal of Accounting Research*, XVI, suplemento: p.101-116.
- Dasher, P.E. y Malcom, R.E (1970): "A note on income smooting in the chemical industry", *Journal of Accounting Research*, otoño, p.253-259.
- Dechow, P. y Skinner, D.J. (2000): "Earnings management: reconcinling the views of accounting, academics, practitioners and regulators", *Accounting Horizons*, vol. 14, nº2, p. 235-250.
- Dechow, P.; Sloan, R. y Sweenwy, A. (1996): "Causes and Consecuences of Earnings Manipulation: An Analysis of Firms Subject to Enforcement Actions by the SEC", *Contemporary Accounting Review*, vol. 13, núm. 1, primavera, p. 1-36.
- DeGeorge, F; Patel, J. y Zeckhauser, R. (1999): "Earnings management to exceed thresholds", *Journal of Business*, vol. 72, nº1, p. 1-33.
- Dye, R.A. (1988): "Earnings Management in an Overlapping Generations Model" *Journal of Accounting Research*. Vol. 26, p. 192-235.
- Fern, R.H., Brown, B. y Dichkey, S.W. (1994): "An empirical test of politically-motivated income smoothing in the oil refining industry". *Journal of Applied Business Research* 10 (1), p.92.
- Fudenberg, D. y Tirole, J. (1995): "A Theory of Income and Dividend Smoothing Based on Incumbency Rents". *Journal of Political Economy*, Vol. 103, p. 75-93.
- Gay, J.M. (2001): "De la cuenta de resultados al cuento del resultado: la contabilidad como una de las bellas artes". *Partida Doble*, núm. 119, febrero, p. 74-97.
- Gabas,F. y Pina, V.(1991): "El alisamiento del beneficio en el sector eléctrico: un estudio empírico", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 20, núm. 66, p. 265-283.
- Gil de Albornoz, B. e Illueca, M. (2003): "Regulación de precios y prácticas de *earnings management*: Evidencia empírica en el sector eléctrico español", *Revista de contabilidad y Tributación*, vol. 247, p. 443-463.
- Gowthorpe, C. y Amat, O. (2005): "Creative accounting: some ethical issues of macro- and micro-manipulation", *Journal of Business Ethics*, vol. 57, núm. 1, p. 55-64.
- Gordon, M. (1964): "Postulates, Principles and Research in Accounting", *The Accounting Review*, abril, p. 251-263.

Gramlich, J.D.; McAnally, M.L. y Thomas, J. (2001): "Balance sheet management: the case of short-term obligations reclassified as long-term debt", *Journal of Accounting Research*, vol. 39, núm. 2, p. 283-95.

Griffiths, I. (1988): *Contabilidad creativa. Cómo hacer que los beneficios aparezcan del modo más favorable*. Bilbao: Ed. Deusto, p.1.

Healy, P.M. (1985): "The effect of bonus schemes on accounting decisions", *Journal of Accounting and Economics*, 7, p. 85-107.

Healy, P.M. y Palepu, K.G. (1993): "The effect of firm's financial disclosure strategies on stock prices", *Accounting Horizons*, marzo, p. 1-11.

Healy, P.M. y Wahlen, J.M. (1999): "A review of the earnings management literature and its implications for standard setting", *Accounting Horizons*, Vol. 13, núm. 4: p. 365-383.

Hepworth, S.R. (1953): "Smoothing periodic income", *The Accounting Review*, enero: p. 32-39.

Informe Aldama (2003): "Informe de la comisión especial para el fomento de la transparencia y seguridad en los mercados y en las sociedades cotizadas", enero: p.13.

Imhoff, E.A. (1981): "Income Smoothing: an analysis of critical issues". *Quarterly Review of Economics and Business* núm. 21, octubre, p. 54-84.

Jameson, M. (1988): *A practical guide to creative accounting*. Londres: Kogan Page, mayo: p. 7-20.

Jarne, J.I.; Lainez, J.A. y Callao, S. (1997): "La opcionalidad de las normativas y su repercusión en la armonización internacional", Comunicación presentada al IX Congreso AECA, Salamanca, p. 243-265.

Kellog, I. y Kellog L.B. (1991): *Fraud, window dressing and negligente in financial statements*. Colorado Springs: McGraw Hill: p. 10.

Lainez, J.A. y Callao, S.(1999): *Contabilidad creativa*. Madrid: Ed. Civitas, p.19-30.

Lambert, R.A. (1984): "Income Smoothing as Rational Equilibrium Behavior". *The Accounting Review*, vol. 59, p. 604-618.

Lev, B y Kunitzky, S.(1974): "On the association between smoothing measures and the risk of common stocks", *The Accounting Review*, abril: p. 259-270.

McBarnet, D. y Whelan, C (1999): *Creative Accounting and the cross-eyed javelin thrower*, Chischester: Nueva York: Ed. John Wiley & Sons, p.6.

Martin, J.M. (1998): "Los efectos económicos de las normas contables en el sector eléctrico", *Partida Doble* núm. 91, julio-agosto: p. 68-69.

Merchant, K.A. y Rockness, J. (1994): "The ethics of managing earnings: an empirical investigation", *Journal of Accounting and Public Policy*, núm. 13: p. 79-94.

Monterrey, J. (1997): "Entre la contabilidad creativa y el delito contable. La visión de la contabilidad privada", *V Seminario Carlos Cubillo*, Madrid: Universidad Autónoma de Madrid.

- (1998): "Un recorrido por la contabilidad positiva". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, vol. 27, núm. 95, abril-junio: p. 427-467.

- Moore, M.L. (1973): "Management changes and discretionary accounting decisions". *Journal of Accounting Research*, primavera: p. 100-107.
- Moses, O.D. (1987): "Income Smoothing and Incentives: Empirical Tests Using Accounting Changes". *The Accounting Review*, vol. 62 núm. 2, abril: p. 358-377.
- Naser, K. (1993): *Creative Financial Accounting. Its nature and use*, Londres: Ed. Prentice Hall, p.2-219.
- Pijper, T (1993): *Creative Accounting. The effectiveness of the financial reporting in the UK*. Londres:Ed. Macmillan Publishers Ltd, p.42.
- Pina, V.(1988): "Efectos económicos de las normas contables". Monografía 11. *Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*. Madrid, p. 145-168.
- Pourciau, S. (1993): "Earnings management and nonroutine executive changes". *Journal of Accounting and Economics* núm. 16, p. 317-336.
- Poveda, F (2003): "Can Stock Recommendations Predict Earnings Management and Analysts' Earnings Forecast Errors", *Journal of Accounting Research*, marzo.  
- (2003b): "Earnings Management around Share Repurchases", *Abacus*, vol. 39, p. 262-272.
- Ramos, R. y Lafont, I. (2001): "La bomba contable". *Actualidad Económica* núm. 2.260, octubre: p.20-25.
- Rodríguez, J.M. (1996): "*Una aproximación crítica a la Contabilidad creativa*", incluido en *Ensayos sobre Contabilidad y Economía* en Homenaje al profesor Saéz Torrecilla, Tomo 1. Madrid: Ed. ICAC, p.786.
- Rojo, A. (1993): "Tendencias de contabilidad y contabilidad creativa", *Boletín AECA*, núm. 36, p. 4-7.
- Ronen, J. y Sadan, S. (1981): *Smoothing Income Numbers: Objectives, Means and Implications*. Nueva York: Ed. Addison-Wesley Publishing Company, p. 30-33.
- Rosenzweig, K. y Fischer, M.(1994): "Is managing earnings ethically acceptable?", *Management Accounting*, marzo: p. 31-34.
- Saurinas, J. (1999): "¿Existe alisamiento del beneficio en las cajas de ahorros españolas?", *Moneda y Crédito* núm. 209, p. 161-193.
- Schipper, K. (1989): "Commentary on earnings management", *Accounting Horizons*, diciembre: p.91-102.
- Scott, W.R. (1997): *Financial Accounting Theory*. Scarborough: Prentice Hall, p.352.
- Smith, T. (1992): *Accounting for growth- Stripping the camouflage from company accounts*. Century Business, Londres, p.9
- Stolowy, H. (1994): "Existe-t-il vraiment une comptabilité créative?", *Révue de Droit Comptable* núm. 94, diciembre, p. 82-84.



Stolowy, H. y Breton, G. (2000): "A framework for the classification of accounts manipulations". Les cahiers de recherche. Chambre de Commerce et d'industrie de Paris,. 28 junio, p.2.

Subramanyam, K.R (1996): "The pricing of discretionary accruals", *Journal of Accounting and Economics*, agosto-diciembre: p. 249-281.

Trueman, B. y Titman, S. (1988): "An explanation for accounting income smoothing", *Journal of Accounting Research*, vol. 26, suplemento: p. 127-139.

Watts, R.L. y Zimmerman, J.L.(1978): "Towards a positive theory of the determination of accounting standards", *The Accounting Review*, enero: p. 112-134.

## **Manipulación contable: tipología y prácticas utilizadas**

Oscar Elvira, profesor de la Universidad Pompeu Fabra  
Oriol Amat, catedrático de la Universidad Pompeu Fabra

Universidad Pompeu Fabra  
Departamento de Economía y Empresa  
c-Ramon Trías Fargas 25-27  
08005 Barcelona  
España

Email: [oscar.elvira@upf.edu](mailto:oscar.elvira@upf.edu)  
[oriol.amat@upf.edu](mailto:oriol.amat@upf.edu)