



UNIVERSIDAD NACIONAL DE ROSARIO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ESTADÍSTICA
SECRETARIA DE CIENCIA Y TECNOLOGIA E INSTITUTOS DE INVESTIGACIONES

ACTAS

Jornadas Anuales

*Investigaciones en la Facultad de
Ciencias Económicas y Estadística*



Martellotto, Romina
Verón, Carmen Stella

Instituto de investigación, Escuela de Contabilidad

El cambio de la normativa y la manipulación contable en empresas cotizantes argentinas¹

Resumen

En este trabajo se ofrecen conceptualizaciones y se describen las principales características sobre *earnings management* o manipulación contable, con el fin de sistematizar la información referida al tema. Para ello, en primer lugar, se definen las distintas acepciones del concepto de *earnings management*. A continuación, se detallan los dos tipos de manipulación que se pueden presentar, para continuar en el apartado siguiente con la descripción de las principales motivaciones en torno a la manipulación. Seguidamente, se mencionan los instrumentos de los que pueden valerse los administradores para implementar las prácticas manipuladoras. Las principales líneas metodológicas para la detección de prácticas manipuladoras se exponen a continuación. Finalmente, se presenta una revisión de la literatura de los principales trabajos sobre el impacto de las NIIF en la manipulación contable.

Palabras claves: manipulación contable, NIIF, normas contables argentinas

Abstract

This paper present conceptualizations and describe the main characteristics of earnings management or accounting manipulation, in order to systematize the information related to the subject. First presente the different meanings of the concept of earnings management, second describes the two types of manipulation that can be presented. Next section present the main motivations around manipulation, describes the instruments through the managers can manipulate de accounting information and the methodological lines for detection these practices. Finally, a literatura review of the principal empirical work about the impact of IFRS on earnings management is presented.

Keywords: earnings management, IFRS, Argentine accounting standards

¹ Trabajo elaborado en el marco del Proyecto ECO 228. *La aplicación de las NIIF y la discrecionalidad en la elección de la política contable de la entidad*. Dirigido por la Dra. Carmen Stella Verón.



Introducción

Como consecuencia de la gran depresión de los años '30, se produjeron en los mercados de valores importantes modificaciones a nivel organizativo y legal, lo que cambió el rumbo de la contabilidad, que hasta ese momento sólo tenía un enfoque de rendición de cuentas. La contabilidad evolucionó comenzando a poner su atención en los usuarios de los estados financieros y sus necesidades de información, de acuerdo con el entorno económico en que se desenvuelven.

En la actualidad el Marco Conceptual consensuado a nivel internacional y local, adhiere al nuevo paradigma de "utilidad" de la información financiera para la toma de decisiones de inversores y acreedores actuales y potenciales, quienes son definidos como los usuarios tipo.

A partir de la adopción del nuevo paradigma se incrementa la información que se genera a través de la contabilidad, ampliando los informes y proporcionando información financiera adaptada a las necesidades de los usuarios tipo. Es así que la información contable se convirtió en una herramienta de gran ayuda a los usuarios para la toma de decisiones.

Es importante resaltar la evolución en forma concomitante del marco normativo de manera de contemplar estas necesidades de información en la determinación del contenido de los estados contables. Los objetivos de la regulación contable son variados y abarcan entre otros, mejorar la protección de los inversores; mejorar la confianza y la eficiencia de los mercados de capitales; mejorar el funcionamiento del mercado interno; mejorar la competitividad de las empresas, pero sin duda ocupa un lugar fundamental el de mejorar la transparencia y calidad de la información contable. El Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Información Financiera –NIIF- establecido por el IASB –International Accounting Standards Board- establece: el objetivo de la información financiera con propósito general es proporcionar información financiera sobre la entidad que informa que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad (Marco conceptual para la información financiera, Capítulo 1, IASB, 09-2010). En esta línea, en el punto CC4 el Marco Conceptual establece: Si la información financiera ha de ser útil, debe ser relevante y representar fielmente lo que pretende representar. La utilidad de la información financiera se mejora si es comparable, verificable, oportuna y comprensible.

La Teoría Positiva de la Contabilidad surge dentro del paradigma de la utilidad de la información, que impera desde 1960, reemplazando al paradigma del beneficio normativo vigente hasta el momento. Watts y Zimmerman (1978) establecen que "El objetivo perseguido con la formulación y el desarrollo de la Teoría Positiva de la Contabilidad es el de poder explicar, comprender y predecir la práctica contable". Es decir, se intenta explicar la realidad tal cual es, sin emitir juicios de valor.



Siguiendo a Juan Monterrey Mayoral (1998), decimos: "Toda la investigación positiva descansa sobre dos robustos pilares; así, la orientada hacia el **mercado de capitales** hunde sus raíces en la moderna *teoría financiera*, en la que la hipótesis de eficiencia se erige como el núcleo esencial de sus planteamientos, mientras que la dirigida hacia las **organizaciones** tiene su razón de ser en la *teoría de la firma*, y en la que los costos contractuales y las relaciones de agencia se configuran como los elementos básicos en torno a los que pivotea toda la investigación llevada a cabo". Es decir, dentro del paradigma de la utilidad se observan dos perspectivas: la **perspectiva informativa** que destaca la toma de decisiones, por lo que los trabajos de investigación realizados en esta área intentan analizar la relevancia de la información contable en la valoración de los títulos, siendo los principales los desarrollados por Beaver (1968) y Ball and Brown (1968); y la **perspectiva contractual**, basada en los costos de agencia derivados de las relaciones de agencia, fundamentales dentro de toda organización empresarial.

Principalmente en el ámbito anglosajón se observó hacia fines de los '70 que la existencia de distintos métodos, procedimientos y criterios de valuación contables daban lugar a diversas consecuencias económicas. Así, paralelamente a la investigación en mercado de capitales, se desarrolló una línea de investigación relacionada con lo que se denomina elección contable. Dice Beaver (1989) "La importancia de la información financiera en la fijación de contratos en la organización empresarial hace que la estructura contractual sea determinante en las políticas y prácticas contables adoptadas por la empresa". Como consecuencia se comenzó a investigar sobre las motivaciones de estas elecciones contables.

Surge así la línea de investigación relacionada con las "prácticas manipuladoras del resultado o *earnings management*", que encuentra su precedente en la línea de investigación sobre elección contable.

La información contable publicada por las empresas constituye una herramienta de suma importancia para gran cantidad de sujetos que toman decisiones en base a ella. Entre otros, los proveedores y acreedores, al decidir si otorgan crédito o no; los clientes, preocupados por la solvencia de la empresa con la que operan; los aportantes de capital –accionistas-, que deben tomar sus decisiones de inversión; el fisco, interesado en la cobranza de impuestos sobre la base de los registros contables de las empresas; las firmas auditoras, encargadas de dar fe de la correcta presentación de las cifras contables; los organismos reguladores, que deben emitir las normas contables adecuadas para reflejar la imagen fiel del patrimonio y de los resultados de las empresas. Es por ello que los Estados Financieros -EEFF- deberían prepararse de manera que la información revelada cumpla con los requisitos de transparencia y calidad. Sin embargo, la presencia de asimetrías de la información, en que una de las partes en una organización tiene una ventaja informativa respecto de la otra, y la aparición de conflicto de intereses, sumado a la existencia de algún grado de flexibilidad permitida por las normas contables en el registro de las transacciones, brinda a los administradores la oportunidad de realizar manipulaciones, de modo de



mostrar información contable más conveniente a los intereses particulares de quien la prepara. Por su parte, la implantación de las normas internacionales de información financiera –NIIF- en nuestro país, como resultado de un proceso de armonización mundial que concluyó en el 2012 con la adopción de estas normas, puede haberse constituido en una oportunidad de manipulación, puesto que es probable que los administradores de empresas aprovechen esa circunstancia para realizar los ajustes que les resulten más convenientes derivados de la implementación de las NIIF.

En la presente investigación se pretende realizar un análisis teórico en torno a la manipulación contable o *earnings management*, a partir de una revisión de la literatura. Puntualmente el trabajo tiene como objetivo conceptualizar y exponer las principales características del *earnings management*, de manera de sistematizar la información relativa al tema.

Para lograr este objetivo se realiza un estudio de carácter bibliográfico que tiene como fuentes principales de datos, libros, tesis de posgrado, papers de revistas especializadas, publicaciones de eventos científicos y técnicos, como así también, normativa contable pertinente a la temática. De esta manera y a través del análisis efectuado se nutrirá el marco conceptual de esta línea de investigación, que servirá de base para la realización de un estudio empírico que observe el comportamiento de las empresas argentinas cotizantes en el período de transición de normas locales a normas internacionales.

El trabajo está estructurado de la siguiente manera: luego de esta introducción se definen las distintas acepciones del concepto de *earnings management*. A continuación, se detallan los dos tipos de manipulación que se pueden presentar, para continuar en el apartado siguiente con la descripción de las principales motivaciones en torno a la manipulación. Seguidamente, se hace mención a los instrumentos de los que pueden valerse los administradores para implementar las prácticas manipuladoras. Las principales líneas metodológicas para la detección de prácticas manipuladoras se exponen seguidamente. En el apartado siguiente se presenta un resumen de investigaciones sobre el impacto de las NIIF en la manipulación contable. Finalmente, se exponen las reflexiones finales.

Definiciones de *earnings management*

El término *earnings management* se puede traducir como “gestión, alteración o dirección del resultado”, y se entiende 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” (García Osma, Gill de Albornoz y Gisbert Clemente, 2005). Otras definiciones que se le ha dado en la literatura son la de Healy y Whalen (1999), que entienden que la manipulación tiene lugar cuando los directivos hacen uso de la discrecionalidad y subjetividad inherente a su posición en la elaboración de los estados financieros, con el objeto bien de inducir a



error a los inversores y de ajustar las cifras a los requisitos impuestos por contratos basados en datos contables. Otros autores como Schipper (1989) la definen como la intervención en el proceso de elaboración de la información financiera y contable, con el claro propósito de obtener algún beneficio propio. Por su parte, Jameson (1988) establece la manipulación como el proceso de uso de normas donde la flexibilidad de las mismas y sus posibles omisiones pueden hacer que los estados financieros parezcan diferentes a lo que originalmente fue establecido en dichas normas. Amay y Blake (1996) dicen que es la distorsión de la información financiera de la empresa, de cara a las necesidades de imagen corporativa a corto plazo y siempre dentro de los límites que marca la ley. A su vez, Apéllaniz y Labrador (1995) la definen como la selección de técnicas por parte de la gerencia de la empresa para obtener un nivel de beneficios deseados, sirviéndose de la flexibilidad permitida por los principios de Contabilidad Generalmente Aceptados de los distintos países. Por último, Stolowy y Breton (2000) dicen que es el deseo de influir en la percepción del riesgo empresarial que tienen los participantes de los mercados financieros.

Como se puede observar, cada una de estas definiciones otorga una menor o mayor amplitud a las prácticas manipuladoras que se consideran incluidas en la misma. Una de las cuestiones que se discuten en la literatura es, por ejemplo, si las prácticas fraudulentas se encuentran incluidas o no dentro de la definición de *earnings management*”, esto es, si las prácticas manipuladoras respetan o no las normas contables, ya que de no respetarlos se considerarían prácticas fraudulentas. También existen opiniones dispares en cuanto a cuál es la variable que se altera, en algunos casos se refieren a cualquier cifra contable mientras que otros autores consideran solo la alteración del resultado, pues el beneficio contable resume cuál ha sido el desempeño de la empresa. No es intención de este trabajo profundizar en este análisis, simplemente se pretende reflejar la diversidad de apreciaciones que hay al respecto.

Algunos autores como Machado (2007) consideran que la manipulación contable no siempre es negativa, puesto que entienden que la subjetividad es beneficiosa en la medida en que transmite al mercado información creíble no conocida por los stakeholders (transmite señales del mercado), reduciendo las asimetrías de la información.

La tesis oportunista (basada en la teoría de la agencia) señala que la subjetividad utilizada por los gestores es perjudicial, ya que la gestión de resultados conduce a una asignación ineficiente de recursos y una modificación de las expectativas de los inversores sobre los flujos de efectivo futuros de la empresa (Machado, 2007, pág 8).

En el desarrollo de esta investigación se adopta una definición restringida de *earnings management*, puesto que en todos los casos se considera la variable resultado como el objetivo de la manipulación.



Es importante destacar que el comportamiento de los gerentes puede responder a fines oportunistas o informativos, los primeros relacionados con las decisiones que anticipan o difieren resultados –es el caso de nuestro análisis–, y los segundos tienen que ver con las prácticas de alisamiento del resultado. La utilización del método FIFO o LIFO para las salidas de inventario, o bien distintos métodos de amortización de bienes de uso –amortización lineal o acelerada–, son algunos de los ejemplos de partidas que se pueden alterar.

En relación a esto, Monterrey (1998) establece que la gestión del resultado incluye las siguientes estrategias contables:

- Política contable agresiva: la empresa aumenta artificialmente el resultado, incrementando sus ratios de rentabilidad, solvencia y liquidez;
- Política contable conservadora: la empresa disminuye artificialmente el resultado, reduciendo sus ratios de rentabilidad, solvencia y liquidez;
- Alisamiento del resultado: la empresa disminuye artificialmente la dispersión temporal del resultado.

Tipos de manipulación

Según la clasificación efectuada por Schipper (1989), la manipulación incluye: la **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.

Análisis de las motivaciones

Como mencionamos con anterioridad, las motivaciones o fines perseguidos por los administradores pueden diferir. Así, Wats y Zimmerman (1990) establecen que las perspectivas que pueden adoptar los estudios empíricos son tres: perspectiva contractual oportunista (*earnings management*); perspectiva contractual eficiente y perspectiva informativa. Si bien las prácticas manipuladoras de la información pueden realizarse con fines oportunistas o informativos, es muy difícil discernir entre ambas finalidades. Independientemente de ello, 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. Por ejemplo: "Las Stock Options dan 700.000 euros a los jefes de Iberdrola" Expansión, 14 de junio de 2004. "El cobro de esta retribución estaba condicionado a un aumento del beneficio neto del 9% anual entre 2001 y 2003, objetivo que ha sido alcanzado".

- 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.

En referencia a esta última clasificación encontramos motivaciones o incentivos para la manipulación de tipo recurrente o motivaciones puntuales. Las primeras se refieren a reglas heurísticas de decisión –relacionadas con la creatividad- y aquí encontramos el hecho de que como los pequeños accionistas toman sus decisiones de inversión y financiación aplicando sencillas reglas de valoración, como que los beneficios no sean negativos, o bien que aumenten respecto del período anterior o que superen las previsiones de los analistas financieros, entonces la gerencia manipulará la información contable para favorecer estas tres circunstancias. Demostrar esto en empresas cotizantes argentinas es justamente el objeto de este trabajo. Trabajos previos que han desarrollado este tema sobre manipulación del resultado en torno a determinados umbrales de referencia, como el nivel "cero" tanto en el resultado como en el cambio en el mismo y en la desviación respecto a las previsiones de los analistas, son los de Burgstaller y Dichev (1997); DeGeroige et al (1999); Hayn (1995); Brown (1998), Beaver et al (2003) entre otros.

Los instrumentos manipuladores

Por otra parte y para lograr el objetivo de gestión del resultado, hay diversos instrumentos manipuladores de los que puede valerse el gerente, dependiendo de los costos, de la mayor o menor posibilidad de terceros de detectarlos y de la disponibilidad de los mismos. Encontramos Instrumentos de manipulación contable, que incluyen decisiones que implican la elección entre varias alternativas contables permitidas por la normativa; decisiones que implican cambios de criterios o de procedimientos contables; decisiones sobre la clasificación de determinados gastos e ingresos y decisiones con apreciable contenido de estimaciones, opiniones y predicciones. Y finalmente encontramos las decisiones que afectan las transacciones reales.

Por su parte, existen diversos factores que limitan, o al menos lo intentan, las posibilidades de manipulación de la información contable llevada a cabo por los gerentes. Entre ellos encontramos: el papel de los órganos de gobierno, la auditoría y otras variables legales e institucionales. A partir de esto, se ha desarrollado, dentro también de la literatura de "*earnings management*", otra línea de investigación que analiza los factores de control de estas prácticas de gestión del resultado, como son



los "Códigos de Buen Gobierno" que han surgido en los últimos años en diversos países de nuestro entorno, pero cuya efectividad sólo ha sido contrastada en el contexto anglosajón.

Líneas metodológicas seguidas en trabajos previos

Las líneas de investigación aplicada se relacionan con los dos tipos de incentivos para efectuar manipulaciones. El primero tiene que ver con la presión ejercida por el mercado de capitales, por ejemplo para evitar informar pérdidas o disminuciones de resultados, o batir las previsiones de los analistas financieros. El segundo se refiere a situaciones impuestas por contratos, ejemplo: cláusulas de contratos de préstamos, compensaciones salariales vinculadas a resultados, etc. En función de esto, las líneas metodológicas correspondientes se pueden clasificar en dos: el análisis de la distribución de frecuencias (Gallén y Giner, 2005) y la modelización de los ajustes por devengo (agregados o específicos). La primera no requiere la identificación de los instrumentos manipuladores empleados.

Los ajustes por devengo, en inglés "*accruals*", se definen como la diferencia entre el resultado contable y el flujo de caja generado por las operaciones. La metodología basada en ellos utiliza el modelo de Jones (1991), el cual intenta estimar el comportamiento anormal de los ajustes por devengo, a partir de la descomposición de la variable ajustes por devengo totales en su parte discrecional y en su parte no discrecional. Una vez identificados los ajustes por devengo discrecionales, el modelo supone que éstos están influidos por las intenciones oportunistas de los gerentes más que por condiciones económicas exógenas. Algunos de los trabajos de investigación que han seguido esta metodología son: Apellániz y Labrador (1995), Azofra, Castrillo y Delgado (2000) y Guill de Abornoz y Alcarria (2000). El modelo de Jones (1991) fue posteriormente modificado por Dechow, Sloan y Sweeny (1995) y analiza el comportamiento del resultado antes de ajustes por devengo discrecionales. Este modelo y sus posteriores mejoras han permitido a los investigadores valorar los ajustes discrecionales realizados por la gerencia.

La otra metodología, que se centra en analizar las causas que explican las decisiones de los gerentes que anticipan o difieren beneficios, tiene su antecedente en el trabajo realizado por Hayn (1995), que analiza la discontinuidad en la distribución del resultado por acción alrededor del punto cero. Por su parte, Burgstahler y Dichev (1997) fueron los primeros en modelizar esto y confirmar que el resultado se altera para evitar pérdidas y descensos. Esta metodología consiste en analizar las distribuciones de frecuencias de determinadas variables –por lo general el resultado ordinario o bien el resultado neto-, a fin de detectar alteraciones significativas en los intervalos cercanos a ciertos umbrales de referencia, que representan los objetivos perseguidos por los gerentes. Las variables analizadas son las que se suponen alteradas. Se presume que los directores manipulan la información para evitar informar pérdidas o descensos ya que esto influiría negativamente en las decisiones de inversores actuales y potenciales, en las decisiones de financiamiento de los



acreedores, en la percepción que tienen de la empresa proveedores y clientes, y, finalmente, en la reputación de los gerentes, pudiendo provocar disminuciones en su remuneración y hasta cambios en el directorio.

Impacto de las NIIF en la manipulación contable. Revisión de la literatura

Hay más de 200 trabajos publicados sobre los efectos de la adopción de las NIIF en la Unión Europea, en EEUU e Inglaterra otros tantos y también hay antecedentes en Latinoamérica.

Así, se puede citar la publicación de Barth et al (2008) que busca detectar si existe una menor gestión de resultados, un reconocimiento más oportuno de las pérdidas y una mayor relevancia valorativa como consecuencia de la aplicación de las NIIF. Contemplando los efectos que sobre la calidad de la información puedan tener el entorno económico y los incentivos de las empresas, los autores concluyen que luego de la aplicación de las NIIF se evidencia una menor gestión de ganancias, un reconocimiento de pérdidas más oportuno y una mayor relevancia de valor de las cantidades contables, es decir se evidencia una mejora en la calidad de la información financiera.

Otro trabajo relevante es el de Ahmed et al (2013) que consiste en evaluar el impacto que la implantación de las NIIF pueda tener en el alisamiento de beneficios, la agresividad de los ajustes por devengo y la gestión de resultados. Luego del análisis empírico y en contraposición con los resultados del trabajo anterior, concluyen que se observa una disminución de la calidad de la información contable en los países que aplican NIIF.

En la misma línea podemos citar la investigación de Daske et al (2013), que analizan las empresas de 30 países que adoptaron voluntariamente las NIIF ente 1990-2005. En esta investigación se clasifica a las empresas entre "de etiqueta" y "serias", y a partir del estudio de variables referidas a la liquidez de mercado, las asimetrías de la información y el costo de capital determinan las consecuencias económicas de la implantación de las NIIF, con la obtención de resultados mixtos.

Los profesores colombianos Quintero y Macias (2016) publicaron el trabajo "Estándares de información financiera (IFRS) en países menos desarrollados". Este trabajo realiza una revisión de estudios empíricos llevados a cabo con el objeto de identificar los efectos positivos y negativos que ha tenido la implementación de las NIIF en países con menor nivel de desarrollo de África, América Latina, Asia y Europa Oriental. Entre las principales conclusiones destacan el bajo impacto de la implantación de las NIIF sobre la calidad de la información.

Asimismo, en un estudio de Mohammad Rezaei, Mohd-Saleh, & Banimahd (2015) hay evidencia contradictoria con respecto a la utilidad de la información expresada en IFRS



para la toma de decisiones, para gestionar los ingresos, para reconocer oportunamente las pérdidas y para algunas otras propiedades de la calidad contable.

Otro artículo que analiza si la adopción de las NIIF en la Unión Europea afectó la gestión de resultados es el de Callao y Jarne (2010). A través del análisis de las variables tamaño, apalancamiento, protección del inversor y aplicación de la ley, ellos demuestran que la gestión de resultados se vio intensificada con la adopción de la nueva normativa, se entiende que podría ser debido a algún espacio para la manipulación en las normas internacionales en comparación con las locales. Esto sin duda implica una disminución en la calidad de la información reportada por estas empresas.

La investigación de Jeanjean and Stolowy (2008) analiza el efecto de la introducción de las NIIF en la calidad de ingresos y más precisamente en la gestión de ingresos, en tres países adoptantes por primera vez de las NIIF, a saber, Australia, Francia y Reino Unido. Estos autores se basan en la distribución de ingresos para analizar si estos países han gestionado sus ganancias para evitar pérdidas en menor medida después de la adopción de las NIIF.

En el ámbito latinoamericano encontramos los estudios de Lorencini y Moraes da Costa (2012) realizado sobre las elecciones de las empresas brasileñas a la fecha de transición, Jara y Abarca (2009) referido a la aplicación por primera vez del estado de resultado integral en el ámbito chileno y Liu, Yao y Yao (2012) referido la relevancia valorativa de las empresas peruanas cotizantes en el mercado estadounidense. La escasez de estudios en el ámbito latinoamericano puede explicarse por la reciente adopción de las NIIF, que ha iniciado a partir del año 2010.

Centrándonos en los trabajos referidos a la discrecionalidad directiva en la transición de normas locales a NIIF, algunos estudios han analizado la divergencia o convergencia entre las normas locales y las NIIF que posibilitan dicha discrecionalidad; otros han estudiado la discrecionalidad de determinadas NIIF, por ejemplo NIC 16 *Propiedad, Planta y Equipo*, NIC 17 *Arrendamientos*, NIC 38 *Activos Intangibles*, NIC 40 *Propiedades de Inversión*; pero solamente en el trabajo de Cornier et.al (2009) observamos el análisis de las excepciones opcionales de la NIIF 1.

A nivel nacional podemos citar la investigación realizada por Barbei y Tettamanti (2012) titulada "Impactos en la adopción de las NIIF/IFRS en Argentina: un estudio de la perspectiva del analista". El trabajo analiza un grupo de empresas integrantes del índice Merval 25, puntualmente del sector energético, estableciendo las consecuencias de la aplicación de las NIIF esencialmente a través de indicadores de liquidez, estructura patrimonial y rentabilidad. Asimismo, se establecen las principales causas de estos cambios. Como resultado se muestran efectos sobre los elementos contables principales (Bienes de uso, Bienes de cambio, Activos biológicos, Activos Intangibles, Ingresos por ventas, Costos de ventas, etc.). Si bien este estudio analiza el impacto de las NIIF en la información contable, no lo hace puntualmente desde el punto de vista de la calidad de la información. No se han encontrado en nuestro país



investigaciones que analicen puntualmente el impacto de las NIIF en la calidad de la información contable.

Reflexiones Finales

En esta investigación se sistematizó la información sobre *earnings management* de manera de contribuir al marco conceptual que servirá de sustento teórico para el desarrollo de la contrastación empírica. Por ello el aporte de esta investigación, en su primera etapa, es contribuir a la literatura existente en materia de manipulación contable a través del resumen y clasificación de la información obtenida de la revisión bibliográfica, así como mostrar el resultado de algunos estudios en materia de impacto de las NIIF sobre la calidad de la información contable.

Este trabajo forma parte de un estudio completo sobre las prácticas manipuladoras de la información contable de las empresas argentinas en la transición de normas locales a normas internacionales. Su objetivo es determinar si la introducción obligatoria de las NIIF en nuestro país tuvo un impacto en la manipulación contable, y más precisamente en la gestión de ingresos, a partir de la aplicación de la metodología de distribución de frecuencias del beneficio, constituyendo la muestra las empresas argentinas que cotizaban en bolsa al momento de la transición de normas locales a NIIF.

Con la introducción obligatoria de las NIIF en nuestro país, normas que resultaron del proceso de armonización mundial impulsado por la globalización de los negocios y de los mercados, surge el interrogante de si la adopción de un cuerpo normativo común y de alta calidad produjo mejoras en la transparencia y comparabilidad de la información contable reportada por las empresas argentinas cotizantes. De la revisión de la literatura se deduce que no todos los trabajos son concluyentes en afirmar que la implantación de las NIIF ha producido mejoras en la calidad de la información contable. Si bien hay investigaciones que, en función de los resultados de su análisis empírico, concluyen que la adopción de las NIIF mejoró la calidad de la información financiera, otros llegan a resultados contrarios u obtienen resultados mixtos, por lo que no pueden concluir ni a favor ni en contra del impacto de las NIIF en la calidad de la información. Algunos autores consideran que las diferencias entre países en la calidad de la contabilidad probablemente sigan permaneciendo después de la adopción de las NIIF porque la calidad de la contabilidad es una función del entorno institucional general de la empresa, incluido el sistema legal y político del país en el que reside la empresa (Soderstrom, 2008). Con la realización de la contrastación empírica para las empresas argentinas cotizantes conoceremos las consecuencias en nuestro país de la adopción de las NIIF sobre la calidad de la información contable.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AHMED, A.; NEEL, M. and WANG, D. (2013). Does Mandatory Adoption of IFRS improve Accounting Quality? Preliminary Evidence. *Contemporary Accounting Research*, volumen 30 (4), pp 1344-1372.
- AMAT, O. y BLAKE, J. (1996). *Contabilidad Creativa*. Barcelona, España: Ediciones Gestión 2000.
- APELLANIZ, P. y LABRADOR, M. (1995) El impacto de la regulación contable en la manipulación del beneficio. Estudio empírico de los efectos del PGC de 1990. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 24, pp. 13-40.
- AZOFRA, V.; CASTRILLO, L. y DELGADO, M. (2000). Detecting earnings management in a Spanish context. Comunicación presentada en el 23ro Congreso Anual de la Asociación europea de Contabilidad, Munich, Alemania.
- BARBEI, A. y TETTAMANTI, J. (2012). Impactos en la adopción de las NIIF/IFRS en Argentina: un estudio de la perspectiva del analista. Documento de trabajo N° 10, FCE, UNLP. ISSN 2545-7896.
- BARTH, M.; LANSDMAN, W. AND LANG, M. (2008). International Accounting Standards and Accounting Quality. *Journal of Accounting Research*, Volumen 46, Issue 3, pp 467-498.
- BEAVER, W. (1989). *Financial Reporting: An accounting* BEAVER, W.H.; MCNICHOLS, M.F, y NELSON, K.K. (2003). Management of the loss reserve accrual and the distribution of earnings in the property-casualty insurance industry. *Journal of Accounting and Economics*, 35, pp. 347-376.
- BEAVER, W.H.; MCNICHOLS, M.F, y NELSON, K.K. (2003). Management of the loss reserve accrual and the distribution of earnings in the property-casualty insurance industry. *Journal of Accounting and Economics*, 35, pp. 347-376.
- BROWN, L.D. (1998). Managerial behaviour and the bias in analysts' earnings forecasts. Working Paper, Georgia State University. Available at SSRN 113508.
- BURGSTALLER, D. y DICHEV, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24, pp. 99-126.
- CALLAO, S., and JARNE, J. (2010). Have IFRS Affected Earnings Management in the European Union. *Accounting in Europe*, 7 (2), pp. 159-189.
- CORNIER, D., DEMARIA, S., LAPOINTE.ANTUNES, P y TELLER, R. (2009); "First-time adoption of IFRS, managerial incentives and value-relevance: some French evidence", *Journal of International Accounting Research*, Vol.8, N° 2, págs. 1-22.
- DECHOW, P. M.; SLOAN, R.G. y SWEENEY, A. P. (1995). "Detecting earnings management". *Accounting Review*, vol. 70, pp. 193-225.
- DASKE, H.; HAIL, L.; LEUZ, C. and VERDI, R. (2013). Adopting a Label: Heterogeneity in the Economic Consequences Around IAS/IFRS Adoptions. *Journal of Accounting Research*, Volumen 51, Issue 3, pp 495-547.



- DEGEORGE, F.; PATEL, J. y ZECKHAUSEN, R. (1999). Earnings management to exceed thresholds. *Journal of Business*, 72, pp. 1-33.
- FINANCIAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (2010). "Statement of Financial Accounting. Concepts N° 8". Conceptual Framework for Financial Reporting.
- GALLEN ORTIZ, M. y GINER INCHAUSTI, B. (2005). La alteración del resultado para evitar pérdidas y descensos: evidencia empírica. *Revista española de financiación y contabilidad*, XXXIV (124), pp. 141-181.
- GARCIA OSMA, B.; GILL DE ALBORNOZ, B. y GISBERT CLEMENTE, A. (2005). La investigación sobre earnings management. *Revista española de financiación y contabilidad*, XXXIV (127), pp 1001-1033.
- GILL DE ALBORNOZ, B. y ALCARRIA, J. (2000). Evidencia empírica de la existencia de intentos periódicos de alisamiento del beneficio a través de la manipulación de los ajustes por devengo en un conjunto de empresas españolas. Working Paper. Universidad Jaume I de Castellón, España.
- HEALY, P.M. y WAHLEN, J.M (1999). A review of the earnings management literature and its implications for standard setting. *Accounting Horizons*, 13, pp. 365-383.
- HAYN, C. (1995). The information content of losses. *Journal of Accounting and Economics*, 20, pp. 125-153.
- JAMESON, M. (1988). *A Practical Guide to Creative Accounting*. London: Kogan Page Limited.
- JARA, L. y aBARCA, a. (2009); "*Primera aplicación en Chile del estado de resultados integrales. Una aproximación a sus principales componentes y características*", *Capic Review*, Vol.7, págs.13-22.
- JEANJEAN, T. y STOLOWY, H. (2008). Do accounting standards matter? An exploratory analysis of earnings management before and after IFRS adoption. *Jornal of accounting El Sevier*. Vol. 27, issue 6, pp. 480-494.
- Llu, c.; YAO, L. y YAO, M. (2012); "Value relevance change under international accounting standards: an empirical study of Perú"; *Review of Pacific Basin Financial Markets and Policies*, Vol.15, N° 2.
- LORENCINI, F. y MORAES da COSTA, F. (2012); "Escolhas contábeis no Brasil: identificação das características das companhias que optaram pela manutenção versus baixa dos saldos do ativo diferido", *Revista Contabilidade Financiera*, Vol.23, N° 58, págs. 52-64.
- MACHADO FERNANDEZ, P. (2007). O impacto da entrada em vigor das ifrs na gestão de resultados: a experiência ibérica. Tese de Mestrado em Ciências Empresariais.
- MONTERREY, J. (1998): "Un recorrido por la contabilidad positiva". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 27 (95): 427-467.
- MOHAMMAD REZAEI, F.; MOHD-SALEH, N. and BANIMAHD, B. The effects of mandatory IFRS adoption: A review of evidence based on accounting standard



- setting criteria. Scholl of accounting. International Journal of Disclosure and Governance. Volumen 12, ISSUE 1, pp 29-77.
- QUINTERO, D. y MACIAS, H. (2015). Efectos de la aplicación de IFRS en países menos desarrollados: Revisión de estudios empíricos. Lumina, 15. pp. 86-110. Universidad de Medellín, Colombia.
- SCHIPPER, K. (1989). "Commentary on earnings management". Accounting Horizons, 3 (4), pp. 91-102.
- SODERSTROM, N.; SUN, K. (2008). IFRS Adoption and Accounting Quality: A Review. European Accounting Review, v. 16, n. 4, p. 675–702.
- STOLOWY, H. Y BRETON, G. (2000). A Framework for the Classification of Accounts Manipulations. University du Quebec at Montreal. HEC Accounting & Management Control Working Paper No. 708/2000. Paris.
- WATTS, R. L. y ZIMMERMAN, J. (1978). Towards a positive theory in the determination of accounting standards. The Accounting Review, 53 (1), pp. 112-134.
- WATTS, R.L. y ZIMMERMAN, J.L. (1990). Positive accounting theory: A ten year perspective. The Accounting Review, 65, pp. 131-156.