

MEMORIA DEL TRABAJO FIN DE GRADO

¿MAQUILLAN LAS EMPRESAS CANARIAS SUS RESULTADOS?
(DO CANARY FIRMS REFASHION THEIR RESULTS?)

Autor/a: D/D^a Javier de la Torre Guimerá (DNI: 79061428D)
María José Santana Barco (DNI: 78727559P)
Marlene de las Nieves Villalba Barrios (DNI:
78763466N)

Tutor/a: D/D^a María del Carmen Hernández García

Grado en Administración y Dirección de Empresas
FACULTAD DE ECONOMÍA, EMPRESA Y TURISMO
Curso Académico 2015 / 2016

Dña. María del Carmen Hernández García del Departamento de Economía,
Contabilidad y Finanzas

CERTIFICA:

Que la presente Memoria de Trabajo Fin de Grado en Administración y
Dirección de Empresas titulada “**¿Maquillan las Empresas Canarias sus
Resultados?**” y presentada por los alumnos Javier De la Torre Guimerá;
María José Santana Barco y Marlene de las Nieves Villalba Barrio.

realizada bajo mi dirección, reúne las condiciones exigidas por la Guía
Académica de la asignatura para su defensa

Para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo la presente en
La Laguna a 7 de junio de dos mil dieciséis

La tutora



Fdo: Dña. María del Carmen Hdez. García

INDICE

1. INTRODUCCIÓN (6)

2. MARCO TEÓRICO (7)

2.1. MANIPULACIÓN CONTABLE (7)

2.2. TÉCNICAS DE MANIPULACIÓN CONTABLE (8)

2.2.1 Contabilidad creativa (8)

2.2.2. Gestión del resultado (10)

2.2.2.1 Alisamiento del beneficio (10)

2.2.2.2. Puntos de referencia (12)

2.2.2.3. Deprimir resultado (13)

3. ESTUDIO EMPÍRICO (13)

3.1. DETERMINACIÓN DE HIPÓTESIS, VARIABLES Y METODOLOGÍA DE ESTUDIO (13)

3.2. DISEÑO DE LA MUESTRA (15)

3.4. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS (16)

4. CONCLUSIONES (26)

5. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS (27)

ÍNDICE DE TABLAS, CUADROS, FIGURAS Y GRÁFICOS

Cuadros:

1. Cuadro de Prácticas de Contabilidad Creativa (9)
2. Cuadro de puntos de referencia deseados por los administradores (12)
3. Cuadro de actividades de las empresas según códigos del CNAE (16)
4. Cuadro de beneficios y pérdidas de las empresas (16)

Tablas:

1. Tabla de estadística descriptiva (17)
2. Test de diferencias normalizadas del resultado (2013) (19)
3. Test de diferencias normalizadas de las variaciones del resultado (2013) (21)
4. Test de diferencias normalizadas del resultado (2008) (23)
5. Test de diferencias normalizadas de las variaciones del resultado (2008) (25)

Gráficos:

Gráfico 1.

- Panel A. Distribución del resultado neto (2013) (18)
- Panel B. Distribución del resultado antes de impuestos (2013) (18)

Gráfico 2.

- Panel A. Distribución de la variación del resultado neto (2013) (20)
- Panel B. Distribución de la variación del resultado antes de impuestos (2013) (20)

Gráfico 3.

- Panel C. Distribución del resultado neto (2008) (22)
- Panel D. Distribución del resultado antes de impuestos (2008) (22)

Gráfico 4.

- Panel C. Distribución de la variación del resultado neto (2008) (24)
- Panel D. Distribución de la variación del resultado antes de impuestos (2008) (24)

RESUMEN

La información reflejada en los estados financieros de las empresas ha de proporcionar una imagen fiel de su situación económica, para que sea útil para la toma de decisiones de los distintos usuarios de la misma. Si bien, existe cierta flexibilidad en la aplicación de la normativa contable, haciendo que los directivos puedan aplicar prácticas de manipulación de las cifras contables de acuerdo a sus intereses, lo que va a repercutir en las magnitudes reflejadas en los estados financieros. Así, el objetivo del trabajo es comprobar, mediante un análisis de distribución de frecuencias del resultado, si las empresas canarias en el periodo 2008-2014 utilizan técnicas de manipulación contable. Los resultados ponen de manifiesto que efectivamente las empresas canarias, en el periodo de estudio, alteran el resultado para eludir leves pérdidas y obtener pequeños beneficios.

Palabras claves: información financiera, flexibilidad normativa contable, manipulación contable; alteración del resultado.

ABSTRACT

This review emerges with the main objective of studying if the different firms in the Canary Islands use legal gaps that exist in the accounting regulation to manipulate their results. To do so, the main accounts have been analyzed, such as the total assets, the result before taxes and the net result of 2008 and 2013. Additionally, the investigation examines if the accounting result has been modified to avoid loses as well as falls, to get over the levels reached the year before. In the end, this inquiry shows that firms in the Canary Islands alter the results in both years, being more meaningful in 2008, a period where the entire country was involved in the beginning of the actual economic crisis.

Key words: loses, accounting regulation, total assets, result before taxes, legal gaps

1. INTRODUCCIÓN

En toda administración de una empresa es importante y necesaria la información financiera, ya que es la base para tomar una buena decisión. Entre los diversos objetivos de la empresa, está el saber si las operaciones realizadas por la misma han sido rentables y contribuyen a su solidez financiera.

Así, la contabilidad tiene por objetivo producir información para hacer posible el conocimiento pasado, presente y futuro de la realidad económica en términos cuantitativos, mediante la utilización de un método específico apoyado en bases suficientemente contrastadas, con el fin de facilitar la adopción de las decisiones financieras externas y las de planificación y control internas (Cañibano, 2003:43)

Para que la información contable, reflejada en los estados financieros, sea útil para la toma de decisiones de los distintos usuarios de la misma, ha de proporcionar una imagen fiel de los resultados y de la situación económica de la empresa. Si bien, existe cierta flexibilidad en la aplicación de la normativa contable, mostrando una misma transacción de diferente manera, lo que va a repercutir en las magnitudes reflejadas en los estados financieros. Esto hace que los directivos de las empresas puedan aplicar prácticas de manipulación de las cifras contables (gestión del beneficio, contabilidad creativa, etc.) reflejando en cada momento la situación que resulte más oportuna para sus intereses.

En un entorno turbulento, de incertidumbre y desconfianza, como en el que hemos estado inmersos en los últimos años, se puede pensar que las empresas tiendan, con mayor frecuencia, a modificar sus partidas contables de cara a los inversores externos y también, que este tipo de prácticas sea más común en las empresas de mayor tamaño, puesto que al haber un mayor número de personas, aumentan los conflictos de intereses entre éstas.

Así, la aplicación de prácticas de manipulación contable ha hecho dudar de la relevancia, fiabilidad y transparencia en la elaboración de la información financiera, llevando a la pérdida de confianza de los usuarios de dicha información. Cabe citar, como ejemplo de ello, los escándalos financieros de Enron, Worldcom y Parmalat, entre otros.

En este sentido, resultan de interés los estudios que contribuyan a desvelar la forma en la que las empresas "retocan" sus cifras contables. En esta línea, el objetivo de este trabajo es comprobar si las empresas canarias en el periodo 2008-2014 utilizan técnicas de manipulación contable. En concreto, se aplica un análisis de distribución de frecuencias a una muestra de empresa, para estudiar si el resultado contable de las mismas se altera para evitar pérdidas o para evitar descensos.

Tras esta introducción, en la que se justifica el ámbito temático de la investigación y su objetivo, el epígrafe dos recoge el marco teórico, donde se describen las principales técnicas de manipulación contable que existen. En el epígrafe tres se realiza el estudio empírico, formulándose las hipótesis del trabajo, las variables objeto de estudio, el diseño de la

muestra, el método estadístico empleado y, por último, los resultados alcanzados. El cuarto epígrafe recoge las conclusiones más relevantes derivadas del trabajo y el último se dedica a las referencias bibliográficas

2. MARCO TEÓRICO

2.1. MANIPULACIÓN CONTABLE

Como se ha comentado en la introducción, la elaboración de los estados financieros debe tener como prioridad reflejar la imagen fiel de la empresa, para facilitar la toma de decisiones. La información financiera transmitida debe ser relevante, fiable y transparente, si bien, la flexibilidad de la normativa contable para reflejar ciertos hechos económicos lleva al concepto de manipulación contable.

La normativa española presenta, al igual que cualquier país, algunos vacíos legales, dando la posibilidad de escoger entre múltiples alternativas contables lo que da lugar a que una sociedad formule unas cuentas de dudosa fiabilidad, aunque estén dentro de los márgenes de la normativa contable.

Las discusiones sobre las razones que han llevado a algunas empresas a poner en práctica técnicas de manipulación contable, se han centrado fundamentalmente en el impacto que pueden tener sobre las decisiones de los inversores en la Bolsa de Valores, ya que en cierta manera, han manipulado la información para atraer a nuevos inversores.

Entre las distintas definiciones existentes del término manipulación contable, destacamos aquellas que se ajustan más al objetivo de nuestro trabajo. Así, Schipper (1989: 92) la define como la *“intervención en el proceso de elaboración de la información financiera y contable, con el claro propósito de obtener algún beneficio propio”*. Y en la misma línea Apellániz, P. y Labrador, M. (1995: 15) considera la manipulación contable como *“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”*.

En general, se utilizan una gran variedad de términos para referirse a la manipulación contable, lo que lleva a cierta confusión sobre el significado y contenido de esta expresión. En este sentido, para conceptualizar el término hay que distinguir dos situaciones diferentes que se relacionan con el mismo:

- Conjunto de medidas que afectan al balance, aprovechando la flexibilidad de la normativa contable para expresar hechos económicos de diferentes maneras, que se conoce como **contabilidad creativa**.
- Medidas encaminadas a lo que se denomina **gestión del resultado** (earnings management) y que se pueden materializar en un alisamiento del beneficio (income

somoothing), rebasar determinados niveles de rentabilidad o puntos de referencias y deprimir el resultado ante determinadas situaciones (Big bath).

El término *earnings management* es el más utilizado en la literatura contable americana, mientras que en países europeos como Reino Unido y España, se habla más de contabilidad creativa.

2.2. TÉCNICAS DE MANIPULACIÓN CONTABLE

Estudiamos en este apartado los términos citados anteriormente que hacen referencia a la manipulación contable: contabilidad creativa y gestión del resultado

2.2.1 Contabilidad creativa

A lo largo de la historia han sido muchos los autores que han intentado definir el concepto de contabilidad creativa. Una de las más destacadas es la definición de Naser (1993: 59), *“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 esta ofrece, para transformar las cuentas anuales de lo que tienen que ser, quienes las preparan, prefieren que sean, y el proceso por el que las transacciones se estructura de forma que se produzcan los resultados contables preferidos, en lugar de reflejar estas transacciones de forma neutral y consistente”*.

Existen dos corrientes opuestas en relación a este concepto. En primer lugar, se destaca el uso de la contabilidad creativa como un comportamiento oportunista por parte de los directivos, y en segundo lugar, la utilización de esta técnica con el fin de mostrar una mejor imagen fiel de la empresa mediante un comportamiento más eficiente por parte de los dirigentes.

Es importante aclarar que la mayoría de los autores asumen que esta intervención responde a un comportamiento oportunista por parte de los directivos, lo que supone que tienen incentivos para elegir procedimientos contables que mejoren su situación a expensas de la de los demás. 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).

También, desde esta óptica destaca el estudio de Griffiths (1986), quien afirma: *“Todas las empresas están escondiendo su beneficio. Las cuentas anuales se basan en libros que han sido “cocinados” para esconder la culpa. De hecho, este fraude es completamente legítimo. Es la contabilidad creativa”*.

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”*. Para otros, *“la contabilidad creativa es el arte de manipular la información que proporcionan las empresas a los usuarios externos sin que estos puedan apreciar esta actuación”*. Monterrey (1998: 446).

Por el contrario, autores como Holthausen (1990) y Frantz (1997) sostienen que el comportamiento eficiente de los directivos supone que con la elección contable se proporciona mejor información sobre los futuros flujos de tesorería y, de esta manera, maximizar el valor de la empresa. En este sentido, también algunos autores como Stolowy (1994: 82-84) muestran 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.

Aunque es escasa la investigación empírica en la que se ha planteado este comportamiento, en relación con la elección contable, cabe señalar los trabajos de Malmquist (1990) y Christie y Zimmerman (1994). Sin embargo, ambos resaltan la imposibilidad de determinar si el comportamiento de la dirección es oportunista o eficiente, ya que las predicciones de ambas motivaciones son coincidentes. Es por ello que resulta una tarea ardua distinguir y detectar el uso de este tipo de contabilidad, pues en muchos casos no se está incumpliendo la normativa como tal, sino que se interpreta esta de una manera que favorezca la imagen fiel de la empresa en cuestión.

El siguiente cuadro refleja alguna de las técnicas más utilizadas en la contabilidad creativa (véase Elvira Benito, O y Amat Salas, O., 2008):

PRÁCTICAS DE CONTABILIDAD CREATIVA	QUÉ CONLLEVA
Reclasificación de deudas	Mejoran la liquidez de la empresa y los ratios de endeudamiento
Aumento o reducción de deuda	Elegir la alternativa contable más conveniente, como por ejemplo retrasar tanto como esté permitido la regularización total de la deuda existente en concepto de planes de pensiones
Reclasificación de activos o pasivos	Afecta a las relaciones entre las distintas masas patrimoniales, y consecuentemente a los ratios que evalúan aspectos como la liquidez o el fondo de maniobra
Información incluida en la memoria	Se trata de incluir más o menos información en la memoria, en la medida que lo permita la normativa, para adecuarla a los objetivos perseguidos por la empresa.

1. Cuadro de Prácticas de Contabilidad Creativa

El uso de estas prácticas de manera asidua en contabilidad, está resultando ser una amenaza a la credibilidad de los contables de las empresas, y puede provocar un incremento de las demandas a los auditores. Ante estos conflictos, se está tratando de buscar una solución eficaz y factible que posibilite la detección de prácticas creativas y que acabe con las mismas. Algunas de estas propuestas son:

- Reducir las opciones de elección permitidas a la hora de contabilizar una transacción. Ello ya se está llevando a cabo por parte del organismo emisor de las Normas Internacionales de Contabilidad.
- Limitación las autorizaciones a empresas para ser tratadas al margen de la normativa contable, por parte de los organismos reguladores.
- Fortalecer un código ético para que tanto directivos como contables no acepten y se queden al margen de prácticas de contabilidad creativa.
- Adopción de una postura clara y firme ante la existencia de contabilidad creativa.

2.2.2. Gestión del resultado

El resultado contable se considera una de las variables más importantes obtenidas de la contabilidad, ya que aporta información relevante acerca de la situación financiera de la empresa. En él se basan los directivos de las entidades a la hora de fijar objetivos y tomar decisiones. Desde este punto de vista, se puede considerar que la gestión del resultado se realiza para animar a los inversores a comprar acciones de empresas y para incrementar el valor de mercado de la compañía (Kellog y Kellog, 1991: 10). Un comportamiento de alteración del resultado se puede materializar en:

- Alisamiento del beneficio
- Rebasar determinados niveles de rentabilidad o puntos de referencia
- Deprimir el resultado

2.2.2.1 Alisamiento del beneficio

El alisamiento del beneficio (*income smoothing*) es la estrategia utilizada por la gerencia para estabilizar el resultado de la empresa, algunos autores, como Beidleman (1973) lo definen como “una amortización intencionada de las fluctuaciones sobre un cierto nivel considerado normal para la empresa”. Representa un intento de reducción de las fluctuaciones anormales en los beneficios, sin olvidar los principios contables y lo que estos establecen. Los primeros estudios en cobrar importancia datan de los años setenta y ochenta, Ronen y Sadan, (1975) y Lambert (1984), entre otros, donde se proponen determinados métodos empíricos con el fin de probar una tendencia por parte del gerente a reportar series de resultados alisadas, dado los efectos beneficiosos que supone.

Resulta interesante el estudio de Graham *et al.* (2005:45) en el que realizó una entrevista a 401 ejecutivos financieros, de los que se mostraron datos reveladores. La mayoría de estos

ejecutivos afirmaba que el ansia por alcanzar los objetivos a corto plazo era tan alta, que estos expertos en términos financieros mostraban una alta predisposición a alisar el resultado sabiendo, aún así, que llevando a cabo esta práctica pondrían en peligro el valor económico de la entidad a la que pertenecían. Las principales alegaciones de las razones por la que llevaban a cabo esta estrategia se basaban en la necesidad de reducir el riesgo percibido por los inversores, transmitir bajo coste de endeudamiento, facilitar la predicción de resultados futuros a analistas o inversores, asegurar a los clientes y proveedores que el negocio es estable, asegurar al cliente y los proveedores que el negocio es estable y por último ofrecer altas perspectivas de crecimiento futuro.

España no se ha mostrado ajena a comportamientos de estabilización de resultados, tal y como documenta Pina (1988). Más adelante, concretamente en 1991, se vuelve a obtener evidencias de la existencia de gestión del beneficio en el sector bancario (Apellaniz, 1991). El mismo año se efectúa un estudio de alisamiento referido al sector eléctrico. Los resultados obtenidos avalan el hecho de que la gestión del resultado ha sido una práctica generalizada en este sector (Gabas y Pina, 1991). Posteriormente, en un estudio realizado por Saurinas (1999), se encuentran evidencias muy claras de que las cajas de ahorro utilizan su dotación a insolvencias para ajustar el resultado contable.

Alguna de las técnicas más comunes para el alisamiento del beneficio se describen a continuación (véase Elvira Benito, O y Amat Salas, O., 2008):

- 1) **Aumento o reducción de los gastos.** La norma contable proporciona un margen de maniobra que hace posible la cuantificación de la manera más conveniente para la empresa de ciertos gastos o ingresos, como por ejemplo es el caso de las amortizaciones, de las provisiones por depreciación de existencias o de la provisión de insolvencias. Por lo que, en definitiva, la cuenta de resultado se puede ver manipulada en función de la cuantificación de estas partidas.
- 2) **Aumento o disminución del resultado al activar ciertos gastos.** Por ejemplo, la posibilidad de activar ciertos gastos, tales como los de investigación y desarrollo, puede tener un impacto importante en el resultado en función de si se activan o no y en el caso de que se activen si se amortizan más o menos rápidamente dentro del plazo permitido
- 3) **Aumento o reducción de ingresos.** En algunos casos se pueden retrasar o adelantar el reconocimiento de ingresos. Por ejemplo, pensemos en empresas con inmuebles valorados a coste histórico muy por debajo de su precio de mercado. Como los directivos de las empresas tiene la libertad de elegir en qué año venderán la inversión y, por lo tanto, en qué ejercicio aumentarán el beneficio en las cuentas anuales.
- 4) **Aumento o reducción de activos.** Es decir, la existencia de la posibilidad de aumentar el valor neto de los activos. Esto es posible debido al margen de maniobra que permite la normativa contable en relación con la cuantificación de las

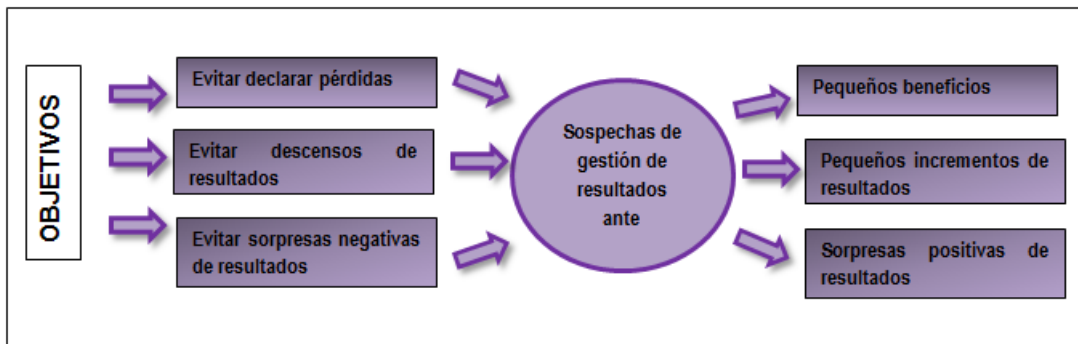
amortizaciones o de ciertas provisiones. Estas prácticas afectan al inmovilizado, a las existencias y a ciertas partidas de deudores o de inversiones financieras.

- 5) **Aumento o reducción de los fondos propios.** Las modificaciones en los ingresos o en los gastos afectan a los resultados y consecuentemente pueden afectar a las reservas. Así, se puede alterar la proporción entre deudas y fondos propios, con los correspondientes efectos en los indicadores de endeudamiento.

1.2.2.2. Puntos de referencia

Algunos estudios, Burgstahler y Dichev (1997) y Degeorge *et al.* (1999), ponen de manifiesto que a los administradores de las empresas les preocupa el hecho de alcanzar determinadas cifras de resultados, que se consideran cruciales, en la publicación de información financiera. Es por ello, que muchas empresas optan por aplicar distintas prácticas capaces de modificar esta cifra, entre ellas podemos destacar las siguientes (ver cuadro 2):

- Intentar conseguir pequeños beneficios y de este modo evitar la obtención de pérdidas.
- Mostrar e introducir pequeños incrementos en el resultado evitando, así, las distintas disminuciones que se pueden dar en este.
- Trasladar y alcanzar las proyecciones de los analistas y obtener sorpresas positivas en los resultados. Dando lugar a la posibilidad de evitar sorpresas negativas en él.



2. Cuadro de puntos de referencia deseados por los administradores (Gonzalo Angulo, J.A. y Parte-Esteban, L., 2009)

Las pérdidas y descensos en el resultado conllevan una evaluación negativa del comportamiento de la empresa, mientras que los beneficios y aumentos del resultado suponen una valoración positiva.

Nuestro trabajo se enmarca en esta práctica concreta de gestión del resultado, estudiando el resultado neto y el resultado antes de impuestos de una muestra de empresas Canarias, analizando con profundidad si se llevan a cabo alteraciones de dichos resultados para evitar pérdidas y descensos en sus partidas contables.

1.2.2.3. Deprimir resultado

Otra práctica a tener en cuenta, en la gestión del resultado, es la denominada *big bath*. Esta práctica basa su estrategia en empresas con malos resultados que intentan maximizar su pérdida en un año en concreto, para que así los pronósticos referidos a años futuros sean más alentadores, tanto desde el punto de vista del inversor al igual que del cliente, incrementando de forma segura su cifra de negocio.

En relación a esta práctica, cabe hacer mención a la obra de Watts y Zimmerman (1978: 112-134) que introdujeron la idea de que los directivos tengan alicientes para seleccionar procesos de contabilidad que disminuyan los resultados. El interés de los directivos de modificar el resultado final aumentará si se determina que por encima de cierto nivel de beneficios no incrementará la bonificación adicional, o si bien por debajo de cierto nivel de beneficios tampoco se obtiene ninguna remuneración; disminuyendo así, en este caso, los resultados ante la existencia de dichos límites.

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 10 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).

3. ESTUDIO EMPÍRICO.

3.1. DETERMINACIÓN DE HIPÓTESIS, VARIABLES Y METODOLOGÍA DE ESTUDIO

Como señalamos en la parte teórica del trabajo, un comportamiento de alteración del resultado se puede materializar en lo que se denomina *puntos de referencia*, es decir, alcanzar determinadas cifras de resultados que se consideran relevantes en la información financiera.

De este modo, y centrándonos en el objetivo del trabajo, se procederá a comprobar si el resultado contable de una muestra de empresas canarias, para el periodo 2008-2014, se altera para evitar pequeñas pérdidas o evitar descensos.

Las hipótesis que se plantean para el cumplimiento del objetivo son:

H1. Se altera el resultado para eludir leves pérdidas y obtener pequeños beneficios.

H2. Se altera el resultado para eludir leves descensos y conseguir que incremente con respecto al del ejercicio anterior,

Para el contraste de las hipótesis se utilizará una metodología basada en los histogramas de frecuencias. Se estudian las distribuciones de frecuencias del resultado y sus variaciones para comprobar la existencia de discontinuidades significativas en los intervalos próximos a

cero beneficios y cero aumentos del resultado (que son los umbrales de referencia). Si en los intervalos inmediatamente inferiores a estos umbrales, el número de observaciones es distinto y menor al número de observaciones esperadas en ausencia del resultado, surgirán discontinuidades (y sucederá lo contrario en los intervalos que sean inmediatamente superiores o los umbrales establecidos). Dichos intervalos serán establecidos de tal manera que estos sean significativos y suficientes para que se puedan analizar los intervalos más próximos a cero.

Gráficamente, dichas irregularidades se distinguirán si existe un “salto” acentuado en la frecuencia de los intervalos de menores beneficios y de menores aumentos del resultado, si se compra con la frecuencia de los intervalos de menores disminuciones y de menores pérdidas.

Para realizar este análisis es preciso determinar las variables de estudio, que en este caso serán el resultado neto y el resultado antes de impuestos, de la muestra de empresas canarias, concretamente nos centramos en el análisis de los años 2008 y 2013.¹

La aplicación de esta metodología, basada en los histogramas de frecuencias, requiere la elección del denominador para transformar la variable bruta resultados en una variable relativa comparable empresa a empresa.

En primer lugar, se procederá a normalizar el resultado y las variaciones que se producen en este. El resultado neto se normaliza con el Activo Total (RN_t / ACT_t), es decir, se divide el resultado neto de cada empresa por su activo total. De igual modo ocurre con el resultado antes de impuestos ($RAIt / ACT_t$). En segundo lugar, para llevar a cabo el cálculo de la variación del resultado neto normalizada por el activo al principio del periodo ($(RO_t - RN_{t-1}) / ACT_{t-1}$) se realizó la diferencia entre el resultado neto del primer año y el resultado neto del año anterior, partido por el activo total del año previo. Asimismo, utilizaremos el mismo proceso para calcular la variación del resultado antes de impuestos ($(RAIt - RAI_{t-1}) / ACT_{t-1}$).

También, para el contraste de las hipótesis se utiliza el test estadístico de las diferencias estandarizadas (Burgstahler y Dichev 1977), que permite averiguar si, en ausencia de manipulación, la diferencia entre la frecuencia real y la esperada de ambos resultados es significativamente positiva en los intervalos inmediatamente superiores a cero y significativamente negativa en los inferiores.²

¹ Aunque el periodo de estudio es 2008-2014, se analizarán los años de 2008 y 2013 puesto que es necesario para realizar los cálculos utilizar datos del año anterior y posterior; y por ello el año 2014 no es útil, puesto que es el último año del que se conocen datos.

² Dicho test asume que, en ausencia de manipulación, el número esperado de observaciones en cualquier intervalo de la distribución debe ser la media de las observaciones en los dos intervalos inmediatamente adyacentes y compara si la diferencia entre la frecuencia real y la esperada, normalizada por la desviación típica de esta diferencia, es significativamente distinta de cero en los intervalos contiguos a cero. Concretamente, la significatividad estadística implica detectar que la diferencia sea inferior a -2 en los intervalos inmediatamente anteriores a cero y superior a 2 en los intervalos inmediatamente posteriores a cero.

3.2. DISEÑO DE LA MUESTRA

Para la realización del trabajo se ha seleccionado una muestra de empresas canarias, que presentan información financiera auditada en el periodo 2008-2014. Se ha optado por la elección de empresas auditadas, ya que las mismas han sido sometidas a un proceso de verificación de la información contable, lo que garantiza a priori, un mayor grado de exactitud en la elaboración de los estados contables. La muestra se ha obtenido de la base de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos).

Se eliminaron las empresas de índole financiero dadas las particularidades de su modelo contable, así como las empresas cuya información se limitaba a un único ejercicio porque esto impedía calcular las variaciones del resultado. Finalmente se han descartado aquellos valores extremos correspondientes al 1% superior e inferior para cada una de las distribuciones analizadas, para que dichos valores no alteren los resultados obtenidos; por lo que la muestra quedó reducida a 1.331 empresas Canarias auditados y con información financiera en más de un periodo contable.

Es relevante señalar que el periodo de estudio seleccionado abarca una etapa económica caracterizada por una grave crisis económica y financiera, que a pesar de tener sus orígenes en el sector financiero estadounidense, ha repercutido al resto de economías desarrolladas y emergentes del mundo. Además, la creciente globalización y la elevada interconexión del sistema financiero agravaron los efectos de la crisis afectando a numerosos países, entre los cuales se encuentra España.

En el caso particular de Canarias, según el informe trimestral de Situación Económica de Canarias 2013 las empresas se han visto gravemente afectadas, pues desde el inicio de la crisis se han perdido más de 12.000 empresas en las islas, habiéndose reducido el tejido empresarial a principios de 2013 un 1%, e incrementando el número de quiebras en un 18%. Los sectores más afectados han sido los de la construcción (perdiendo un total de 5632 empresas) y el de servicios (3151 empresas).

Si atendemos a la clasificación de las empresas de la muestra en base a la actividad que realizan (según CNAE), se observa que un amplio porcentaje de las mismas se concentra en los sectores de comercio (35%) y hostelería (12,63%), reflejo de la importancia de los mismos en la economía de las Islas. Asimismo, cabe destacar la relevancia de las empresas dedicadas a la construcción (10,41%), que ocupan un porcentaje destacable de la muestra seleccionada.

TIPO DE ACTIVIDAD	Porcentaje
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	1,89%

Industria	10,48%
Construcción	10,41%
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos de motor y motocicletas	35%
Transporte y almacenamiento	6,15%
Hostelería	12,63%
Otras actividades	23,44%

3. Cuadro de actividades de las empresas según códigos del CNAE

También, en el siguiente cuadro se presenta, en porcentajes, las empresas que obtuvieron pérdidas y beneficios a principios y a finales del periodo estudiado. Se puede observar que en 2008, a principios de la crisis económico-financiera, el porcentaje de empresas que obtenían o mostraban beneficios era notablemente mayor que en el año 2013 y que descenso ha sido progresivo a lo largo de los años.

Año	2008	2010	2013
Empresas que muestra beneficios	75%	68%	60%
Empresas que muestran pérdidas	25%	32%	40%

4. Cuadro de beneficios y pérdidas de las empresas

3.3. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

Comenzamos el análisis de los resultados mostrando la estadística descriptiva de las variables de estudio, resultado antes de impuesto y resultado neto, ya normalizadas para poder realizar comparaciones (ver tabla 1)

Variable (nº de observaciones 1331)	RN_t / ACT_t	RAI_t / ACT_t	$(RN_t - RN_{t-1}) / ACT_{t-1}$	$RAI_t - RAI_{t-1} / ACT_{t-1}$
Media	0,0122	0,0139	0,0023	0,0015
Desv. Típica	0,1248	0,1377	0,1358	0,1369

Valor Máximo	2,177	2,176	2,2215	2,9305
Valor Mínimo	-2,4574	-3,5106	-3,7912	-3,7912
Percentil 25	-0,0122	-0,0154	-0,0204	-0,0224
Mediana	0,0141	0,0155	0,0005	0,0005
Percentil 75	0,0497	0,0557	0,0245	0,0267

1. Tabla de estadística descriptiva

Podemos observar que el resultado antes de impuestos excede al resultado neto en casi todos los estadísticos, lo que es lógico debido al efecto que ejerce el impuesto sobre sociedades. Haciendo referencia a la variación de dichas variable, también podemos observar, en términos generales, que la mayoría de los estadísticos cumplen lo mencionado anteriormente, aunque en este caso los resultados se asemejan bastante.

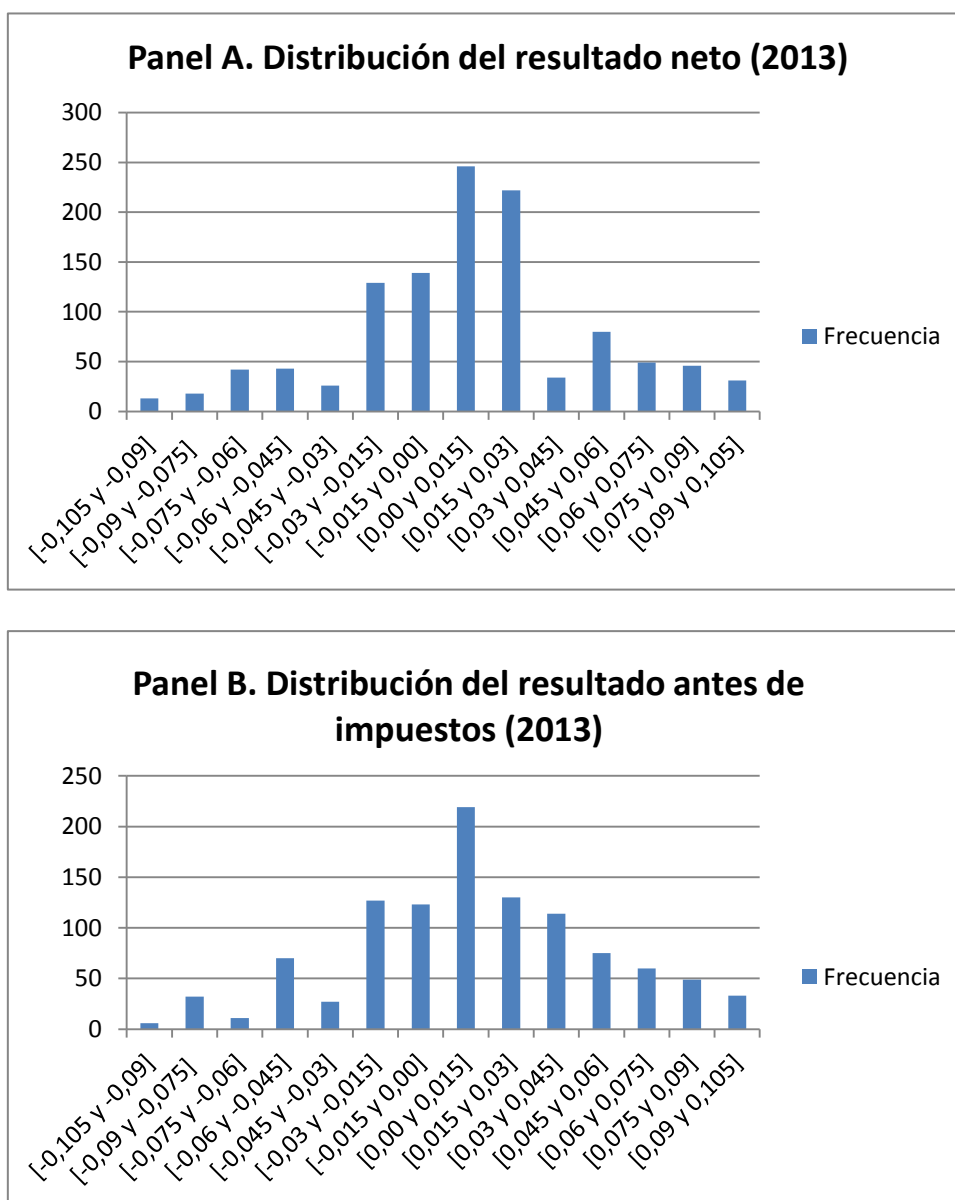
A continuación comenzamos con el contraste de las hipótesis planteadas en el trabajo analizando los histogramas de frecuencias y realizamos los test pertinentes.

En primer lugar, se estudian los datos obtenidos para el año 2013 y se contrastaran para este mismo año las dos hipótesis planteadas. Posteriormente se realiza el mismo estudio para el año 2008, considerando que al ser el comienzo de la crisis, puede resultar interesante saber si el uso de estas prácticas era más acusado que en el 2008.

Análisis de los resultados para el año 2013

El Gráfico 1 corresponde a la distribución del resultado y consta de dos gráficos independientes: el Panel A, que muestra la distribución del resultado neto y el Panel B, que muestra la distribución del resultado antes de impuestos. Los ejes de ordenadas miden la frecuencia (es decir, el número de observaciones de cada intervalo), mientras que el eje de abscisas recoge los valores del resultado normalizado agrupados en intervalos.

GRÁFICO 1



En este caso, como podemos observar, ambas discontinuidades presentan un significativo aumento de su frecuencia a partir del intervalo 0 beneficios. Cabe destacar que la frecuencia máxima en ambos casos queda comprendida en el intervalo [0,00-0,015], lo que confirma nuestros pronósticos, ya que tratábamos de comprobar la existencia de discontinuidades significativas en los intervalos próximos a cero beneficios.

Si estudiamos con detenimiento ambas distribuciones podemos percibir que la discontinuidad es más acusada en la distribución del resultado neto, llegando a alcanzar casi las 250 empresas, mientras que en la distribución del resultado antes de impuestos no llega a las

200. Así, podemos concluir que a los directivos les interesa más una alteración del resultado neto, ya que de esta manera la empresa será más atractiva desde el punto de vista de los inversores.

Con el fin de saber si las diferencias observadas en los histogramas son estadísticamente significativas, se recoge en la Tabla 2, además de los datos sobre la frecuencia real y esperada, el valor del test estadístico de las diferencias normalizadas en los intervalos más próximos a cero.

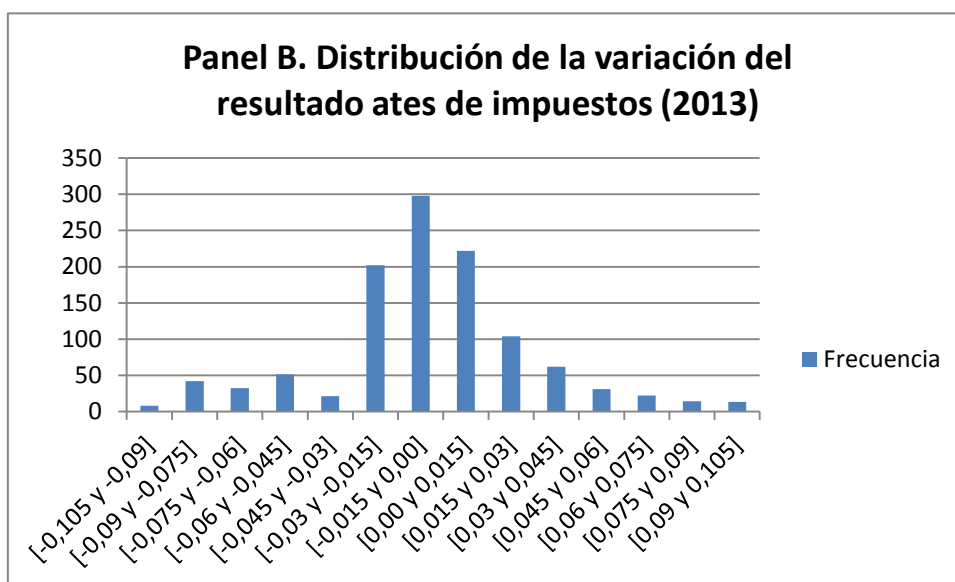
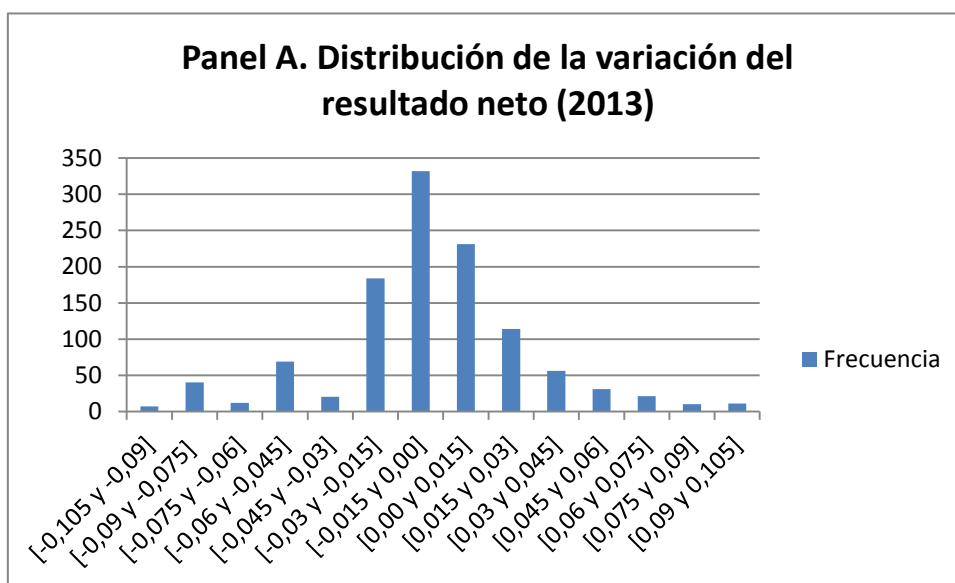
TEST DE DIFERENCIAS NORMALIZADAS DEL RESULTADO (2013)				
PANEL 1. RESULTADO NETO				
Intervalos	Frecuencia real	Frecuencia esperada	Diferencias de frecuencias	Test
[-0,03 y -0,015]	129	82,5	46,5	3,75
[-0,015 y 0,00]	139	187,5	-48,5	-3,5
[0,00 y 0,015]	246	180,5	65,5	4,01
[0,015 y 0,03]	222	140	82	5,29
PANEL 2. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS				
Intervalos	Frecuencia real	Frecuencia esperada	Diferencias de frecuencias	Test
[-0,03 y -0,015]	127	75	52	4,27
[-0,015 y 0,00]	123	173	-50	-3,78
[0,00 y 0,015]	219	126,5	92,5	6,04
[0,015 y 0,03]	130	166,5	-36,5	-2,72

Tabla 2. Test de diferencias normalizadas del resultado (2013)

En los paneles de la Tabla 2 se observa que la frecuencia real es significativamente mayor que la esperada en los intervalos positivos más próximos a cero, mientras que sucede lo contrario en los intervalos negativos más próximos a cero y en los más lejanos a cero. Los test realizados apoyan lo que muestran los gráficos anteriores, es decir, que existe manipulación en los intervalos más próximos a cero, siendo los valores del test para estos intervalos -3,78 y 6,04. Esta evidencia permite aceptar la primera hipótesis planteada, por lo que rechazamos la hipótesis nula.

Ahora se procederá a contrastar la segunda hipótesis planteada para el año 2013. Vamos a comprobar si existe una alteración del resultado para eludir leves descensos y conseguir que incremente con respecto al del ejercicio anterior. Los resultados relativos a las distribuciones de las variaciones de las dos modalidades de resultados, se observan en el Gráfico 2, mientras que la Tabla 3 recoge la información sobre el test estadístico de las diferencias normalizadas en los intervalos más cercanos a cero variaciones.

GRÁFICO 2



En el caso de las diferencias de las variaciones del resultado, atendiendo al resultado antes de impuestos se observa que no existe ninguna diferencia significativa en los intervalos contiguos a cero, siendo sus valores -0,8 para el intervalo [-0,015 y 0,00] y de 1,31 para [0,00 y 0,015]. Por tanto, existe evidencia de que las empresas no modificaron sus resultados para evitar pequeños descensos y conseguir que aumenten con respecto al ejercicio anterior, pese a que el histograma del Gráfico 2 - Panel B, sostiene aparentemente lo contrario. En

este caso observamos que no se cumple la segunda hipótesis planteada por lo que se tiene evidencia suficiente para rechazarla.

Por el contrario, la distribución de la variación del resultado neto, no refleja la presencia de discontinuidades significativas, lo cual corrobora el Panel 1 de la Tabla 3, que muestra que el valor del test es 0,49 para el intervalo [0,00 y 0,015]. Conviene destacar el signo positivo en el intervalo de menores descensos del resultado neto. Por lo que esta evidencia no permite sostener que se altera el resultado neto para evitar pequeños descensos.

TEST DE DIFERENCIAS NORMALIZADAS DE LAS VARIACIONES DEL RESULTADO (2013)				
PANEL 1. RESULTADO NETO				
Intervalos	Frecuencia real	Frecuencia esperada	Diferencias de frecuencias	Test
[-0,03 y -0,015]	184	176	8	0,74
[-0,015 y 0,00]	332	207,5	124,5	6,95
[0,00 y 0,015]	231	223	8	0,49
[0,015 y 0,03]	114	143,5	-29,5	-2,33
PANEL 2. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS				
Intervalos	Frecuencia real	Frecuencia esperada	Diferencias de frecuencias	Test
[-0,03 y -0,015]	202	159,5	42,5	3,04
[-0,015 y 0,00]	298	212	-14	-0,8
[0,00 y 0,015]	222	201	21	1,31
[0,015 y 0,03]	104	142	-38	-3,09

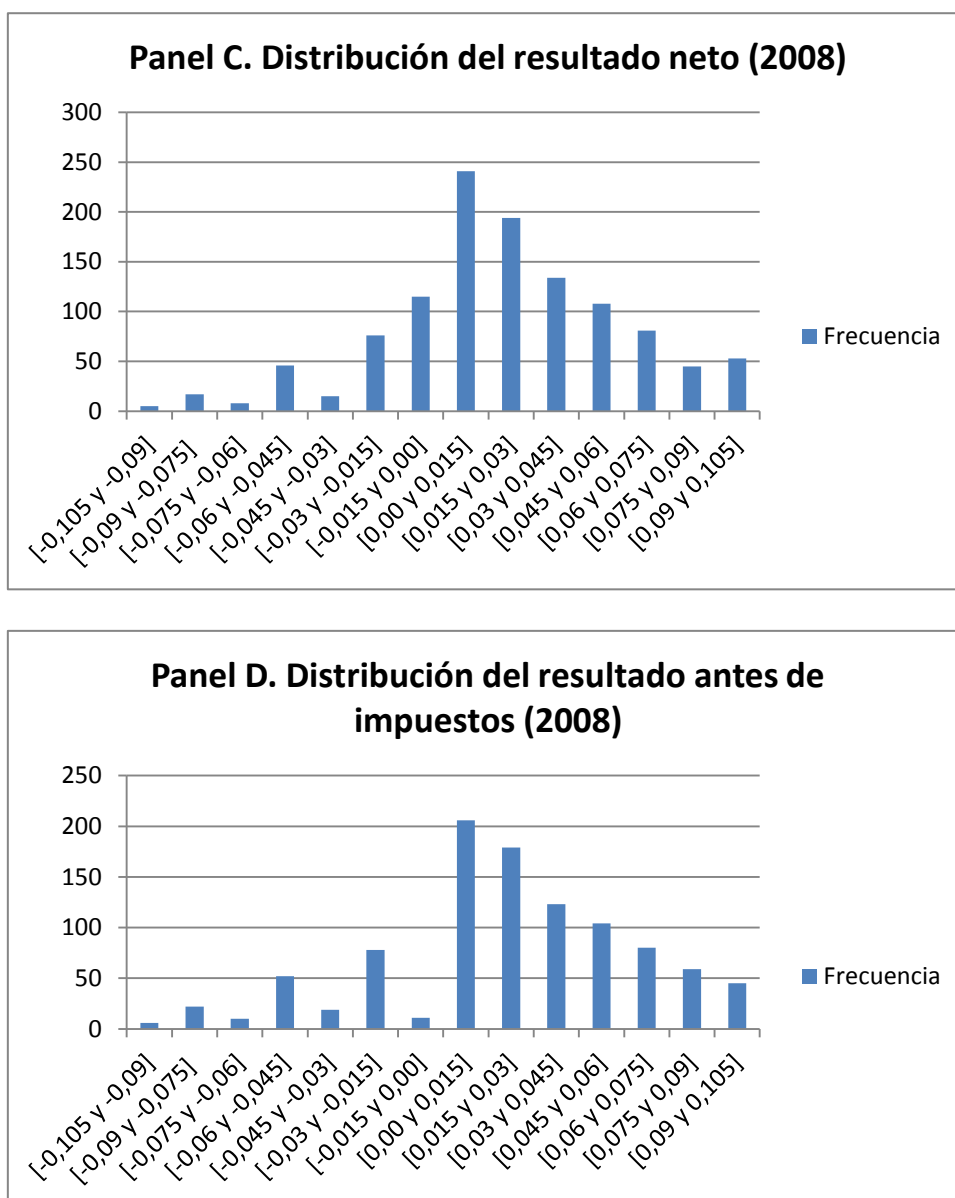
Tabla 3. Test de diferencias normalizadas de las variaciones del resultado (2013)

Una vez evidenciado que el nivel de resultado que presenta mayores discontinuidades alrededor del punto cero en el año 2013 es el neto, procederemos a realizar el mismo estudio, pero esta vez aplicado al año 2008. Como hemos comentado anteriormente es el periodo justo después del inicio de la crisis económica, y puede resultar interesante saber si el uso de estas prácticas era más acusado o no, al comienzo de la crisis.

Análisis de los resultados para el año 2008

Los gráficos 3 y 4 muestran las distribuciones tanto del resultado neto como el de antes de impuestos y sus respectivas variaciones. Concretamente muestra, por un lado, la distribución del resultado neto y la distribución de las variaciones (paneles C de los gráficos) y por otro lado, se muestran estos mismos datos pero antes de impuestos (paneles D). Asimismo, las tablas 4 y 5 revelan los valores del test de las diferencias para cada uno de los resultados considerados.

GRÁFICO 3



En el caso de las observaciones obtenidas tanto en el panel C (resultado neto) como en el panel D (resultado antes de impuestos) del Gráfico 3, se observa que las distribuciones de ambos resultados experimentan un significativo aumento de su frecuencia a partir del intervalo 0 beneficios. Al igual que lo que ocurre en el año 2013, la frecuencia máxima en estos casos queda comprendida en el intervalo [0,00-0,015]; sosteniendo de nuevo que se cumplen nuevamente nuestras predicciones. Del mismo modo, se realizará el test estadístico que aportará una base estadística sólida y confirmará, o no, los pronósticos.

El panel 1 de la Tabla 4 (referido al resultado neto) refleja la presencia de discontinuidades significativas en los intervalos más próximos a 0 beneficios. Esto se evidencia en los valores

del Test en los intervalos inmediatamente superiores e inferiores, para los cuales los valores del Test son -3,38, en el intervalo [-0,015 y 0,00]; y 5,4 en el intervalo [0,00 y 0,015]. De este modo se puede afirmar con total seguridad lo postulado anteriormente: que existe una alteración en el resultado neto para evitar pequeñas pérdidas y obtener leves beneficios. Lo mismo ocurre en el caso del resultado antes de impuesto donde los valores del test son de -3,79 y 4,16 respectivamente. Por lo que, en conclusión, la primera hipótesis planteada, referida a la alteración del resultado puede ser aceptada tanto para el resultado neto, como para el referido al resultado antes de impuestos. Se confirma por tanto que en el año 2008 los directivos modificaron su resultado real con el fin de mostrar una imagen más favorable de su empresa.

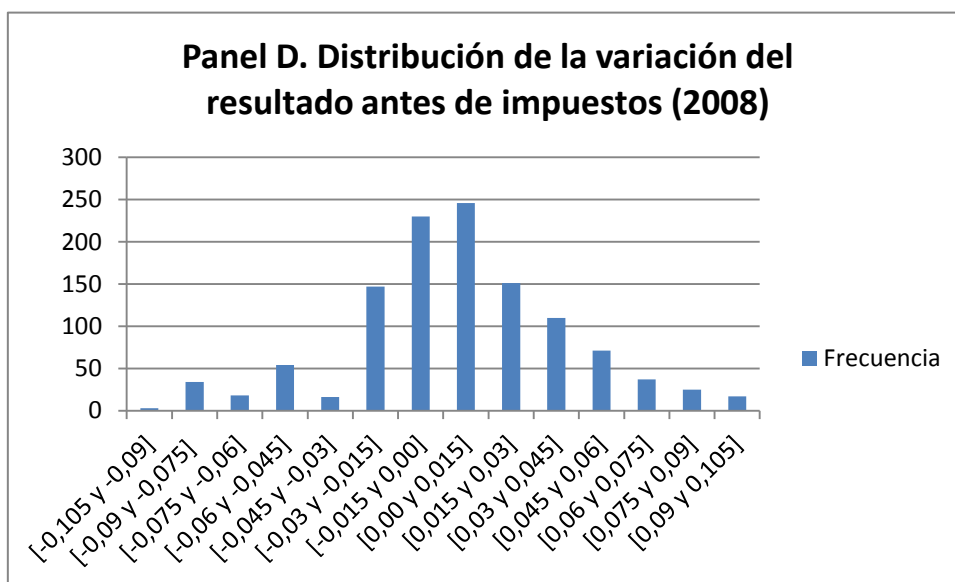
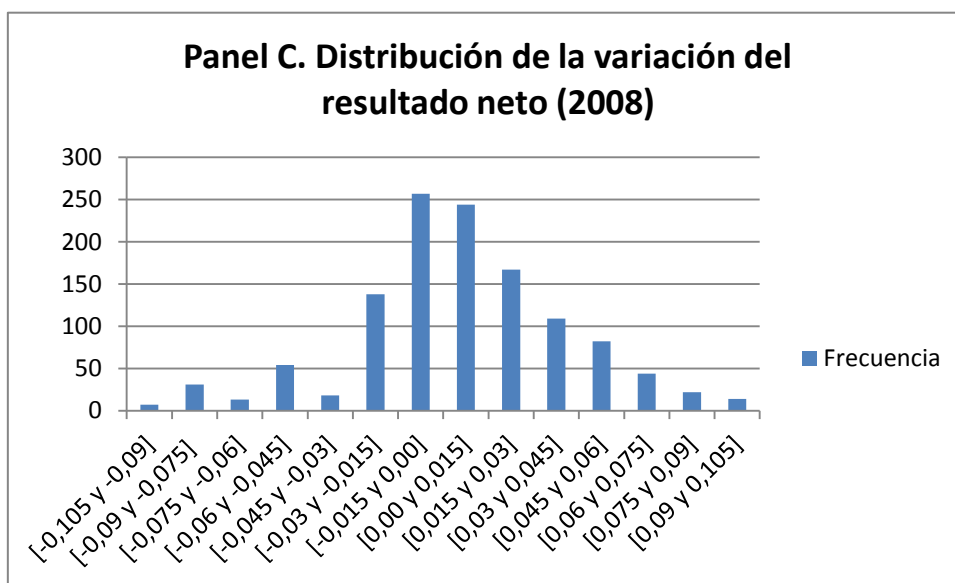
TEST DE DIFERENCIAS NORMALIZADAS DEL RESULTADO (2008)				
PANEL 1. RESULTADO NETO				
Intervalos	Frecuencia real	Frecuencia esperada	Diferencias de frecuencias	Test
[-0,03 y -0,015]	76	65	11	1,05
[-0,015 y 0,00]	115	158,5	-43,5	-3,38
[0,00 y 0,015]	241	154,5	86,5	5,4
[0,015 y 0,03]	194	187,5	6,5	0,43
PANEL 2. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS				
Intervalos	Frecuencia real	Frecuencia esperada	Diferencias de frecuencia	Test
[-0,03 y -0,015]	78	65	13	1,45
[-0,015 y 0,00]	111	142	-31	-3,79
[0,00 y 0,015]	206	145	61	4,16
[0,015 y 0,03]	179	164,5	14,5	0,98

Tabla 4. Test de diferencias normalizadas del resultado (2008)

A continuación, se procederá a realizar el mismo análisis, pero esta vez aplicado a las distribuciones de las variaciones (Gráfico 4). Atendiendo a los datos proporcionados por los histogramas se puede afirmar que el aumento significativo de su frecuencia se ve más acusado en los intervalos cercanos a cero, pero en el caso del resultado neto la frecuencia máxima queda comprendida en el intervalo inmediatamente anterior a los 0 beneficios [-0.015 y 0.00], mientras que en el resultado antes de impuestos se cumple lo mismo que en el estudio de los parámetros anteriores (que la frecuencia máxima queda comprendida en el intervalo [0,00 y 0,015]. Asimismo, cabe resaltar que en esta cuestión, la diferencia entre ambos resultados es poco significativa. Esto quiere decir que, según la información obtenida con esta primera fase del estudio, no se puede afirmar que los máximos responsables de las entidades pretenden realizar una alteración del resultado neto. Por lo que, al igual que en el caso anterior, para determinar si las diferencias que existen en el histograma también son

significativas se procede a estudiar los valores del test estadístico de las diferencias normalizadas en los intervalos más próximos a cero.

GRÁFICO 4



Tras analizar la evidencia obtenida para contrastar la segunda hipótesis, se puede observar que ocurre lo contrario que en el caso anterior. Al analizar la Tabla 5, referida a la distribución de la variación del resultado, se observa que los valores del Test se encuentran, en ambos casos entre los límites establecidos; 3,98 y 1,94 para las variaciones del resultado neto, y 2,08 y 3,39 para las variaciones antes de impuestos. Por lo tanto, no se puede aceptar ni rechazar con total seguridad la segunda hipótesis planteada, ya que al menos uno de los parámetros se encuentra dentro del intervalo considerado como necesario para que exista manipulación.

TEST DE DIFERENCIAS NORMALIZADAS DE LAS VARIACIONES DEL RESULTADO (2008)				
PANEL 1. RESULTADO NETO				
Intervalos	Frecuencia real	Frecuencia esperada	Diferencias de frecuencias	Test
[-0,03 y -0,015]	138	137,5	0,5	0,04
[-0,015 y 0,00]	257	191	66	3,98
[0,00 y 0,015]	244	212	32	1,94
[0,015 y 0,03]	167	176,5	-9,5	-0,65
PANEL 2. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS				
Intervalos	Frecuencia real	Frecuencia esperada	Diferencias de frecuencias	Test
[-0,03 y -0,015]	147	123	24	1,78
[-0,015 y 0,00]	230	196,5	33,5	2,08
[0,00 y 0,015]	246	190,5	55,5	3,39
[0,015 y 0,03]	151	178	-27	-1,91

Tabla 5. Test de diferencias normalizadas de las variaciones del resultado (2008)

4. CONCLUSIONES

La existencia de cierta flexibilidad en la aplicación de la normativa contable, mostrando una misma transacción de diferente forma, repercute, sin duda, en las magnitudes reflejadas en los estados financieros. Esto hace que los directivos de las empresas puedan aplicar prácticas de manipulación de las cifras contables (gestión del beneficio, contabilidad creativa, etc.) reflejando en cada momento la situación que resulte más oportuna para sus intereses.

Así, en el trabajo se ha analizado, mediante un análisis de distribución de frecuencias del resultado, si las empresas canarias en el periodo 2008-2014 utilizan técnicas de manipulación contable.

Los resultados evidencian lo siguiente:

Se acepta la primera hipótesis planteada para ambos años (2008 y 2013), por tanto se puede decir con certeza que las empresas Canarias auditadas en estos años, alteran el resultado para eludir leves pérdidas y obtener pequeños beneficios, lo cual se manifiesta mediante discontinuidades significativas en los intervalos más próximos a cero. Tras este análisis se puede afirmar lo mismo que testifican Gallén Ortiz y Giner Inchausti (2005) en su trabajo acerca de las empresas consolidadas españolas, es decir, que alteran el resultado con el fin de evitar pequeñas pérdidas y obtener beneficios.

Si se comparan los resultados obtenidos en ambos años observamos que las modificaciones son más significativas en 2008. Este año coincide con el principio de las crisis económica y financiera, por lo tanto, era de esperar que en estos años y a lo largo del periodo de crisis, las empresas quisieran mostrar unos resultados “no tan negativos” para paliar el efecto de la recesión económica. En un momento como este, donde la confianza depositada se ha desplomado junto con los beneficios, las empresas procuran hacer una serie de “arreglos” para mejorar la imagen ante sus clientes e inversores.

En lo referente a la segunda hipótesis, los resultados del test llevan a rechazar la hipótesis en el año 2013, mientras que en 2008 no se dispone de datos suficientes para aceptar o rechazar lo que plantea dicha hipótesis.

Sin embargo, al analizar la distribución de variaciones en los años 2008 y 2013, no se puede determinar con exactitud si las empresas modifican o no el resultado dado que los datos obtenidos no son determinantes.

A la luz de los resultados obtenidos quedan abiertas diversas líneas de investigación. Una de ellas podría ser una investigación centrada en indagar cuáles son los motivos de la alteración del resultado, mediante un análisis de la incidencia del control directivo a través de la estructura de la propiedad y el endeudamiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Agüero Ramírez, Gallegos Muñiz y Hernández Contreras: "Efectos de la crisis económica de los Estados Unidos en la Unión Europea", en Contribuciones a la Economía, abril 2012.

Amat Salas, O. y Elvira Benito, O. (2008): "La manipulación contable: tipología y técnicas", *Partida Doble*, nº 203, pp-48-59.

Amat Salas, O., Blake J. & Moya Gutiérrez S. (): "La contabilidad creativa en España y en el Reino Unido. Un estudio comparativo"

Apellániz, P. (1991): "Una aproximación empírica al alisamiento de beneficios en la banca española". *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 20 (66): 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.

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

Burgstahler, D. & Dichev, I. (1997): "Earnings management to avoid earnings decreases and losses", *Journal of Accounting and Economics*, pp.99-126

Cañibano, Calvo Leandro. Teoría Actual de la Contabilidad. Capítulo II "Concepto y División de la Contabilidad" 2003

Christie, A. A., y Zimmerman, J. L. (1997): Efficient and opportunistic choices of accounting procedures: Corporate control contest, *Accounting Review*, vol. 69, pp. 539-566.

DeGeorge, F., J. Patel y R. Zeckhauser (1999): Earnings management to exceed thresholds. *Journal of Business* 72 (1):92

Ferrer Guerrero, J., Ríos Manríquez M. & Tellez Ramírez M. (2009): "La práctica de la contabilidad creativa", *Revista Panorama Administrativo*, pp. 5-25.

Frantz, O. (1997): Discretionary accounting choices: A debt-covenants based signaling approach, *Accounting and Business Research*, vol. 27, pp. 99-110.

Gabás, F., y V. Pina (1991): "El alisamiento de beneficio en el sector eléctrico: un estudio empírico". *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 20 (66):265-283

Gallén Ortiz, M.L y Giner Inchausti, B. (2005): "La alteración del resultado para evitar pérdidas y descensos: evidencia empírica", *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, enero-marzo, nº 124, p. 141-181.

Gonzalo-Angulo, J.A. y Parte-Esteban, L. (2008): "¿Añaden las partidas extraordinarias calidad el resultado?" *Universia Business Review*, pp. 28-38

Gonzalo-Angulo, J.A. y Parte-Esteban, L. (2008): "¿Se maquillan los resultados de las cotizadas en España?" *Universia Business Review*, pp. 36-54

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

Holthausen, R. W. (1990): Smoothing periodic income, *Accounting Review*, January, pp. 32-39.

Jameson, M. (1988): *A practical guide to creative accounting*. Londres: Kogan Page.

Kellogg, L., y L.B. Kellogg (1991): *Fraud, window dressing and negligence in financial statements*. Colorado Springs: McGraw Hill.

Lambert, R.A. (1984): Income Smoothing as Rational Equilibrium Behaviour. *The Accounting Review* 59 (4): 604-618

Malmquist, D. H. (1990): Efficient contracting and the choice of accounting method in the oil and gas industry, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 12, pp. 173-205.

Monterrey, J.(1998): " Un recorrido por la contabilidad positiva" . *Revista Española de Financiación y contabilidad* 27(95):427-467.

Moore, M.L. (1973): Management changes and discretionary accounting decisions. *Journal of Accounting Research* 11 (1): 100-107

Naser, K. (1993): *Creative Financial Accounting. Its nature and use*. Londres: Ed. Prentice Hall.

Pina, V. (1988): *Efectos económicos de las normas contables*. Monografía 11. Madrid: AECA.

Rojo, A. (1993): "Tendencias de contabilidad y contabilidad creativa". *Boletín AECA* 36: 4-7

Ronrn, J., y S.Sadam (1975): "Classificatory smoothing: Alternative income models". *Journal of Accounting Research* 13 (1):133-1449

Saurina, J. (1999): "¿Existe alisamiento del beneficio en las cajas de ahorro españolas?" *Moneda y Crédito* 209:161-193

Schipper, K. (1989): "Commentary on earnings management", *Accounting Horizons*, diciembre: p.91-102.

Stolowy, H. (1994): Existe-t-il vraiment une comptabilité créative?. *Révue de Droit Comptable* 94(4):82-84

Watts, E.L., y J.L. Zimmerman (1978): Towards a positive theory of the determination of accounting standards. *The Accounting review* 53 (1): 112-134