

PRINCIPALES CAUSAS QUE MOTIVAN LA CONTABILIDAD CREATIVA EN VENEZUELA: La Gerencia y sus Herramientas de Manipulación.

Iván R. Guevara G. *
José Paulo Cosenza **

* Profesor DAC-UCLA

** Profesor Facultad de Ciencias
Económicas y Contables.
Universidad del Estado de
Río de Janeiro, Brasil

RESUMEN

Al igual que los arquitectos intentan distribuir de la mejor manera los espacios para lograr estructuras confortables, la gerencia contable de las empresas diseñan estrategias para modificar las percepciones que, sobre la información financiera y contable, se hacen los usuarios. Las diferencias que pueden observarse entre el rendimiento alcanzado por una entidad, calculado en estricto apego al espíritu de la normativa contable y aquel calculado bajo las específicas y secretas normas de la estratégica ingeniería contable, llegan a ser abismales. En este trabajo se han puesto en evidencia las motivaciones que, comúnmente, tienen los gerentes para introducir desviaciones y distorsiones de la información contable, algunas veces de acuerdo con los requisitos técnicos que imponen las normas contables y, otras, no tanto. En este trabajo hemos indagado, entre un grupo de gerentes de contabilidad, sobre las principales prácticas creativas introducidas con frecuencia en los estados financieros de las empresas venezolanas, así como sobre los instrumentos preferidos para ejecutar dichas estrategias distorsionantes de la información contable y financiera. Se demostró que las iniciativas e instrumentos de manipulación son tan amplios y diversos como las empresas mismas, atendiendo cada una a sus posibilidades y circunstancias particulares; sin embargo, se pudo determinar una preferencia por la manipulación de las cuentas de resultado, subestimándolas principalmente a través del incremento de las cuentas de gasto y/o de la reducción de los ingresos, quizás con fines fiscales o de alisamiento de beneficios o, posiblemente, dirigidas a la defraudación fiscal. Otras motivaciones observadas se relacionan con aspectos políticos y contractuales.

Palabras clave: *Contabilidad creativa; Manipulación contable; Instrumentos de manipulación; Motivación para distorsionar la información contable; Alisamiento de resultados.*

SUMMARY

Nowadays, stakeholders demand transparency and accuracy as the two vital characteristics in the companies' financial reports to ensure a solid and trustful description of the technical and economic conditions of the company. In this paper, we have demonstrated the incentives managers face to make use of distortions and deviations in the accounting reports, sometimes in legal ways and others in prohibited practices by the accepted accounting rules. We have questioned Venezuelans accounting managers about the main earning management practices and instruments used by the companies in Venezuela to execute misleading strategies in the accounting and finance information, resulting in reports lacking a minimum standard of impartiality, objectivity, liability and loyalty towards the real achievements of the company. We have found that the practices and instruments used to manipulate the reports are as diverse as the firms themselves and are adapted to each company's possibilities and features. Nevertheless, we could define a preference to underestimate the earnings reports through an increase in the costs and/or the reduction of the incomes, at times with fiscal and beneficiary proposes and at others with fraudulent ends. Other observed incentives are related to political and contractual aspects.

Key words: *Creative Accounting; Accounting Manipulation; Instruments of Manipulation; Incentives to distort accounting information; Earning management.*

MAIN REASONS TO PROMOTE THE CREATIVE ACCOUNTING IN VENEZUELA: The manipulation tools of the management.

Iván R. Guevara G. *

José Paulo Cosenza **

* Professor DAC-UCLA

** Professor Facultad de Ciencias
Económicas y Contables.
Universidad del Estado de
Río de Janeiro, Brasil

INTRODUCCION

Desde hace algún tiempo, y con una tendencia acentuada, las empresas de hoy utilizan la información financiera que proveen para crear matrices de opinión social e inducir la toma de decisiones de sus *stakeholders* o grupos de interés. Por ejemplo, en lo socio-político – ámbito geográfico y social donde se desenvuelve la empresa y donde sus actividades tienen efecto– la empresa requiere demostrar una estrecha relación con la sociedad, algunas veces expresado por el respeto y conservación del medio ambiente. En la actualidad es evidente el interés por la conservación del medio ambiente propiciado por organismos internacionales, expresado en acciones de inversión por algunas empresas. El crecimiento de los valores cotizados en los mercados mundiales de empresas con *Sellos Verdes*¹ es un claro ejemplo de la necesidad de los ejecutivos por generar una matriz de opinión positiva en torno a sus empresas, especialmente si esa matriz de opinión tiene un efecto significativo en el valor de sus acciones.

Otrora, las tendencias alcistas en la cotización de los valores de las empresas representaban una carnada difícil de despreciar por parte de los inversionistas. La expectativa de elevados beneficios futuros y de retornos rápidos de la inversión, movían los parqués internacionales. En la actualidad, como muchos otros paradigmas, ese ha dado paso al de resultados estables en el tiempo, con una disimulada tendencia al alza, pero guardando una especial armonía entre períodos; es decir, sin cambios bruscos o volátiles. Esta estrategia ha sido conocida como alisamiento de los beneficios o de los resultados, proveniente del término anglosajón *Earning Smoothing*.

En estudios empíricos realizados² en los que

se incluyó como alguno de sus objetivos identificar las preferencias de las empresas para la inclusión de prácticas creativas en el proceso de generación de información contable y financiera, quedó demostrado que la principal motivación ha sido, hasta ahora, la obtención de beneficios en los mercados financieros y de valores.

Muchos de los más reconocidos trabajos de investigación realizados sobre la contabilidad creativa han sido orientados a identificar, conocer y evaluar los efectos que persiguen las empresas, especialmente aquellos relacionados con los beneficios derivados de las prácticas creativas en la cotización de sus valores y acciones en el mercado bursátil. Esta orientación en la realidad empresarial venezolana hace poco interesante desarrollar una investigación para conocer la relación entre las prácticas creativas en Venezuela y sus efectos en los mercados de valores. Esto es motivado, entre otras razones, a que la cantidad de empresas venezolanas que cotizan en la Bolsa de Valores de Caracas y en otros mercados internacionales son relativamente pocas y; no menos importante, por la inexistencia de bases de datos de libre acceso, con series temporales suficientemente largas que permitan conocer al investigador datos económicos, contables y financieros para inferir sobre el origen de las prácticas creativas y los posibles efectos esperados.

Otra razón que motivó el direccionamiento de esta investigación hacia la identificación de las principales causas que inducen a la inclusión de las prácticas creativas en las empresas venezolanas, es la escasa participación de los organismos reguladores en lo que se refiere a la calidad de la información contable que ofrecen las empresas a sus usuarios, más allá de su injerencia en la interpretación y aplicación del marco normativo

contable en vigencia.

Las limitaciones antes esbozadas representan, a nuestro juicio, un caldo de cultivo sumamente fértil para que, en los estados financieros de las empresas venezolanas, se introduzcan prácticas creativas de contabilidad, tanto las destinadas al fraude por distorsión deliberada de la información contable y con intención de beneficio adicional a costa de otros; como la relacionada con estrategias de gestión que se incluyen en acato al marco normativo aplicable. Esta situación particular favorece el desarrollo de una ingeniería contable en Venezuela que hace interesante conocer las razones que motivan y los instrumentos utilizados por los contadores venezolanos, para consolidar sus prácticas creativas en los estados financieros de las empresas para las que se desempeñan.

En este trabajo se presentan algunos de los más emblemáticos conceptos emitidos por reconocidos autores sobre la contabilidad creativa y, al mismo tiempo, hemos esbozado sus tendencias para diferenciar las estrategias de gestión empresarial del fraude contable. Asimismo, han sido debatidos en este *paper* las causas que motivan e incentivan a los ejecutivos contables en Venezuela y los procedimientos más frecuentemente utilizados para la manipulación de estados financieros.

LA CONTABILIDAD CREATIVA: ¿FRAUDE CONTABLE O ESTRATEGIA DE GESTIÓN?

Distinguir en forma clara la línea divisoria entre la estrategia contable y el fraude por manipulación resulta cada vez más complicado. En diversos artículos científicos pueden encontrarse opiniones acerca del género de las prácticas creativas en el laboratorio contable de los estados financieros de las empresas. Así,

mientras algunos las definen como prácticas ilegales con intenciones fraudulentas; otros las sitúan en el ámbito de las necesarias estrategias empresariales de gestión, ofreciendo ambos grupos argumentos válidos. Independientemente del ámbito donde se sitúen, estas prácticas suponen por lo general, en nuestra opinión, cambios de carácter cualitativo y casi siempre con efectos de importancia relativa sobre los aspectos cuantitativos, afectando la presentación razonable de los resultados y de la situación financiera de la empresa.

A nuestro juicio, el problema de inclusión de prácticas de contabilidad creativa en la información contable y financiera proporcionada por las empresas a sus *stakeholders* se agrava debido, principalmente, a que éstas no siempre son evidentes sino, por el contrario, generalmente se encuentran escondidas detrás de complicadas e intrincadas operaciones y tecnicismos contables que hacen para el usuario poco menos que imposible su identificación; condicionando y limitando el poder de sus decisiones y dejándolo en una clara posición de desventaja informativa asimétrica.

Para Guevara y Cosenza (2004, p. 7)

la transparencia informativa se ha convertido en requisito indispensable para el eficiente funcionamiento del orden socioeconómico en general y, por ello, se hace necesario un conjunto de medidas, normas, reglas y requisitos diversos, con el objeto de garantizar que la *adecuada* información económica y financiera de las empresas llegue a sus usuarios, principalmente la referida a las empresas que, por sus características específicas, resulten de interés general para la sociedad.

Ese conjunto de medidas, normas, reglas y requisitos diversos que se requieren en la formación y divulgación de la información financiera parece ser, para los autores, el punto de inflexión que permite diferenciar la estrategia del delito contable cuando se refieren a las prácticas de contabilidad creativa. Según los planteamientos de la teoría positivista de la contabilidad formulados por Watts y Zimmerman (1978 y 1986), tales prácticas creativas pueden ser analizadas desde dos diferentes perspectivas: el enfoque oportunista y la información asimétrica. Según este enfoque positivista, el fenómeno de la contabilidad creativa representa una incógnita difícil de definir en forma suficientemente amplia, como para que pueda ser aceptada generalmente por los estudiosos del tema.

En forma general y sin la intención de diferenciar la gestión estratégica del delito contable por manipulación, Guevara y Cosenza (2004, p. 7) consideran que la contabilidad creativa es una

... forma de manipulación de la información *real y veraz o correcta y adecuada*, para presentar otra diferente de la *original y natural* que mejore o empeore la situación económica y patrimonial de la entidad o que, simplemente, tiene como objetivo mostrar una imagen de estabilidad en el tiempo con respecto a ejercicios precedentes.

Según Giner (1992) la ambigüedad entre alternativas válidas para aplicar algún criterio normativo -principio contable, por ejemplo-, permite utilizar métodos diferentes para tratar y plasmar un mismo hecho, generando información sensiblemente diferente de una misma realidad patrimonial. La autora defiende

la idea de que, al momento de confeccionar los estados financieros de la empresa, lo que prevalece es obtener el máximo provecho de la subjetividad, flexibilidad y omisiones de las normas contables para que, deliberadamente, sea ofrecida a los grupos de interés una información financiera que representa, más que la realidad contable de los hechos registrados, la imagen deseada de quienes la elaboran.

Podemos ver entre los autores una clara diferenciación entre quienes defienden la hipótesis del fraude con una connotación de ilegalidad y quienes apoyan las prácticas de contabilidad creativa como parte de la necesaria gestión estratégica y contable de la empresa; es decir, con una calificación implícita o explícita de legalidad. Dentro del grupo de investigadores que las consideran un delito podemos citar a Jameson (1988), para quien las prácticas creativas significan “*buscarle la vuelta a las normas*” hasta conseguir una forma deseada de representar la situación económica de la empresa, basándose en la flexibilidad y omisiones existentes en la normativa contable. De esta manera puede conseguirse que los estados financieros luzcan diferentes de lo que eran originalmente³, engañando a sus usuarios y obteniendo el beneficio esperado.

Naser (1993) por su parte, define a la contabilidad creativa como el resultado del proceso de la metamorfosis que sufren las magnitudes para transformarse, de lo que realmente son, en aquello que quienes la elaboran desean que sea, valiéndose de las brechas que proporcionan las normas o ignorando sus limitaciones. A nuestro juicio, ignorar las limitaciones de las normas es incumplirlas, haciendo ilegal el efecto de su omisión en la representación contable del hecho en cuestión. Agrega el autor que la discrecionalidad con que cuentan los ejecutivos para optar por aplicar y desarrollar una u otra

política contable válida, promueve la manipulación contable, legal o ilegal.

También Monterrey (1997) y Blasco (1998), al igual que la mayoría de los autores, sostienen que la contabilidad creativa es el producto de la manipulación de la contabilidad, valiéndose de la flexibilidad, imprecisión o inexistencia de las normas contables que son utilizadas, individualmente o en conjunto, para obtener y presentar valores deseados. Asimismo manifiestan los autores que tales prácticas exigen el incumplimiento de las reglas contables que fundamentan el marco normativo contable, es decir, los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados.

Otros autores defienden la hipótesis de que la contabilidad creativa opera siempre dentro de las normas contables o, a lo sumo, en las sombras de la frontera que indefinidamente separa lo legal de lo ilegal. Así encontramos a Griffiths (1988), para quien las prácticas creativas representan artimañas o artilugios que *no* infringen las reglas del juego o normas contables, otorgándole cierta connotación de legitimidad y legalidad. Aunque no defiende la violación al marco normativo, este autor define a la contabilidad creativa como la manipulación de la realidad de la empresa para presentar información falseada que refleje una situación deseada y no la situación real. En nuestra opinión, emitir información deliberadamente falseada infringe, al menos, el espíritu de la norma contable, haciéndola una práctica ilegal o, al menos, éticamente reprochable.

Amat, Moya y Blake (1997) por su parte, sostienen que la contabilidad creativa es un instrumento para presentar resultados contables *preferidos o deseados* en lugar de representar el resultado natural y razonable de las operaciones. Para Schipper (1989), es la intervención intencionada en el proceso de

formulación y divulgación de los estados financieros para obtener ciertos beneficios esperados. Para Naser (1993), por su parte, la contabilidad creativa es la manipulación de la información contable, aprovechándose de los vacíos que se encuentran en la normativa contable, además del grado de subjetividad con el que los gerentes deciden y seleccionan uno entre los diversos criterios de valoración disponibles. Igualmente, Gay (1999) considera que dentro del marco legal, la contabilidad creativa permite aprovecharse de la imprecisión, especialmente en lo que se refiere a las normas fiscales ya que, según él, uno de los objetivos más ampliamente perseguidos por las prácticas creativas es la evasión de la carga impositiva. Este argumento –evasión fiscal-, en nuestra opinión, ha sido el más utilizado por consultores y auditores apoyándose en la creatividad contable como una estrategia de gestión empresarial.

Para Vidal (2002) la contabilidad creativa es la simple manipulación de la información contable pero solamente desde la perspectiva de la revelación de información y no desde la óptica del beneficio económico que se persigue, aunque el autor reconoce que el efecto económico esperado induce y promueve tales prácticas. Smith (1992) reconoce la contabilidad creativa simplemente como una *práctica inadecuada*, pero no la cataloga como legal o ilegal.

Más específicamente Cano (2001, p. XII) considera que la contabilidad creativa “consiste en aprovechar las lagunas legales y la discrecionalidad del gerente en la elección de un criterio contable permitido por las normas”, con la finalidad de que la imagen que se revele a los usuarios, a partir de los datos contables, sea favorable para la consecución de determinados objetivos personales del gerente y/o de la empresa. Por otro lado, Laínez y

Callao (2000, p. 14) afirman que la contabilidad creativa puede concebirse como “una estrategia frente a las dificultades financieras en las empresas” entendiendo que, a través de estas, se persigue presentar una imagen económica alineada con los planes de la organización.

Hemos presentado hasta aquí la posición de autores que defienden las prácticas de contabilidad creativa como un producto de la gestión estratégica de la empresa, y otros que la califican como actos irregulares al margen de todo ámbito legal. Ambos grupos establecen como elemento diferenciador el nivel de apego al marco legal y normativo de referencia para declarar una práctica como estratégica o fraudulenta. Como si fuera poco, Laínez y Callao (1999) agregan un ingrediente adicional al análisis hasta ahora no considerado, al tratar de dilucidar la interrogante ¿Contabilidad Creativa: fraude contable o estrategia de gestión? Según estos autores, para determinar la legalidad o ilegalidad de las prácticas creativas debe considerarse la intencionalidad de los emisores de la información contable y, aunque están de acuerdo en que la contabilidad creativa es el aprovechamiento de los vacíos e indeterminaciones legales, acotan que dependiendo de la intención del manipulador de la información contable, esta puede calificarse como legal o ilegal.

Fundamentan los autores su posición al argumentar que, en algunos casos, el marco normativo contable ofrece al contador la alternativa de presentar o revelar un hecho de forma diferente a lo exigido por un principio contable, siempre y cuando la forma adoptada lo revele más adecuadamente. Agregan los autores que esa forma diferente de revelar un hecho puede llevar la intención de obtener beneficios particulares, mantener o ganar subvenciones, alcanzar metas determinadas en los presupuestos, cumplir con mínimos y

estándares exigidos, pero también podrían perseguir introducir mejoras en la forma de revelar la información financiera a terceros.

Desde nuestra posición defendemos que esconder, disfrazar, maquillar o manipular una realidad⁴, cualquiera que sea su intención, representa una especie de fraude, especialmente cuando de ese engaño pueden resultar afectados patrimonialmente potenciales inversionistas e integrantes de los grupos de interés, mediante estados financieros manipulados revelados por la entidad. Nuestra posición adquiere mayor valor si recordamos que uno de los principales objetivos de la contabilidad tradicional es suministrar información *veraz y oportuna* acerca de las variaciones significativas del patrimonio para promover la toma de decisiones adecuadas.

En cualquiera de los casos descritos, sea contabilidad creativa fraudulenta o gestión estratégica de los resultados, consideramos que ambos persiguen incidir en las percepciones de los usuarios o grupos de interés, ofreciendo datos *manipulados* que son utilizados por los inversionistas como fuente de información primaria para sus modelos decisorios y, especialmente, cuando dichas decisiones están fundamentadas en información que ha sido publicada con cambios que no siempre son identificables, pero que distorsionan el espíritu de la misma.

Desde nuestra perspectiva, el hito que diferencia el fraude de la gestión estratégica está representado por el cumplimiento del espíritu del marco legal normativo, aunque debemos reconocer que los gerentes, al valerse de ciertas omisiones; de la flexibilidad en la normativa y de la elección válida de una interpretación de determinada norma, podría incurrir en una práctica éticamente inadecuada, pero no por ello ilegal. Con esta reflexión

queremos dejar propuesto un nuevo tema de discusión en el que pueda definirse si las prácticas de contabilidad creativa, además de legales e ilegales, deban diferenciarse entre éticamente aceptables y éticamente reprobables, tratando de rellenar la brecha que separa la letra de la norma de su espíritu, en cualquier ámbito de aplicación.

CAUSAS QUE MOTIVAN LAS PRÁCTICAS DE CONTABILIDAD CREATIVA

Como afirma Cano (2001, p. 9), podría decirse que los motivos por los cuales los gerentes de empresas incurren en prácticas de contabilidad creativa para manipular los estados financieros son básicamente dos; en primer lugar porque quieren y, en segundo, porque pueden. Esto quiere decir que los gerentes distorsionan deliberadamente los estados financieros porque tienen motivos y la capacidad técnica necesaria para hacerlo o, lo que es igual, porque tienen actitud y aptitud para ello.

Cuando una empresa planifica y ejecuta la manipulación contable para maquillar los estados financieros, puede decirse que busca reflejar una imagen o realidad económica cercana a la deseada, que no necesariamente es mejor que la real y, algunas veces es concebida como una estrategia frente a las dificultades económicas y financieras por las que atraviesa circunstancialmente. Otras veces los ejecutivos persiguen el objetivo de obtener, mantener y mostrar una imagen de estabilidad temporal, aunque para ello sea necesario, en ocasiones, mostrar una situación patrimonial más débil de la que en realidad se tiene.

Según Zeff (1978, p. 56), con la alteración de los estados financieros un gerente persigue un determinado efecto económico que puede

ser consecuencia del impacto que dichos estados manipulados ocasionan en la actitud, conducta y decisiones de los potenciales inversores o actores (sindicatos, gobierno, inversores, acreedores, fisco, etc.); es decir, la información contable es utilizada para tomar decisiones y, por ello, los gerentes pueden condicionar o inducir para que los *stakeholders* tomen las decisiones más favorables para la empresa emisora de los estados financieros distorsionados.

Normalmente un gerente desea manipular las magnitudes contables porque de ello se espera obtener un beneficio económico derivado, ya sea en el ámbito personal, por ejemplo bonos sobre ventas o cumplimiento de metas⁵, o en el ámbito profesional y empresarial, por ejemplo obtener ascensos u obtener o mantener subvenciones gubernamentales que benefician a la empresa. También manipulan porque el marco normativo se los permite o porque los entes reguladores no ejercen una función de control y supervisión adecuada. En cualquiera de los casos, la asimetría o escasa información con que cuentan los usuarios y analistas en comparación con la información con la que cuenta el gerente de contabilidad, facilita la consumación impune de la manipulación contable.

Como hemos descrito, toda manipulación contable tiene un objetivo subyacente y, en función de éste, pueden distinguirse tres razones para distorsionar los datos contables; es decir: a) para mejorar la situación real; b) para presentar una situación estable y sin volatilidad en el tiempo y; c) para presentar una situación debilitada.

Cada uno de estas tres motivaciones puede ser incentivada por diversos factores; así una empresa puede desear presentar una situación mejorada atendiendo a las presiones de los

inversores para que se presenten resultados favorables o indicadores financieros mejorados que permitan crear expectativas de altos y rápidos retornos, como un incentivo para captar nuevas inversiones. También puede ser consecuencia de la existencia de sistemas de retribución relacionados con magnitudes como los beneficios, precio de las acciones o volumen de ventas. Asimismo es probable que la empresa requiera la obtención de financiamiento bancario para lo cual le son exigidos estados financieros con magnitudes diferentes a las que tiene; o para aumentar el valor de la empresa y poder así, de acuerdo con Griffiths (1988, p. 17), emprender batallas para la absorción de otras empresas o para defenderse de ser víctima de adquisiciones agresivas.

Las presiones de los potenciales inversores es identificada por Healey y Wahlen (1998) como el primero de tres grandes bloques en los que se agrupan los incentivos que promueven las prácticas de contabilidad creativa; es decir, para tratar de influenciar la formación del precio de las acciones en el mercado de valores. De hecho, en la investigación empírica de DeGeorge, Patel y Zeckhauser (1999, pp. 1-2) quedó demostrado una correlación positiva entre los beneficios acumulados y las tasas de rendimiento obtenidas de las inversiones en los mercados de valores. Por esta razón, resulta lógico pensar que las empresas que cotizan sus valores en el mercado bursátil, tengan interés en revelar beneficios abultados mediante prácticas creativas, como una forma de atraer nuevas fuentes de financiación del capital de trabajo o de incrementar la valoración de sus acciones, haciendo más atractivas las ofertas públicas de venta de acciones⁶.

Por otro lado, el alisamiento de los resultados o *Earning Smoothing* consiste en eliminar o disimular los comportamientos atípicos de los resultados, haciendo más estable

o menos volátil en el tiempo el desempeño empresarial y dando a terceros una sensación de estabilidad y seguridad. La estabilización de la imagen de la empresa a lo largo del tiempo puede verse incentivada porque algunos inversionistas manifiestan su preferencia por empresas con comportamientos regulares de sus resultados, ya que esta situación les permite panificar el retorno esperado de la inversión. Este tipo de manipulación también puede estar incentivada por la repercusión positiva que normalmente causa una sensación de estabilidad en los mercados bursátiles, incidiendo positivamente en el precio de las acciones, ya que el perfil de riesgo de las inversiones en empresas estables se ve sensiblemente favorecido.

Para ilustrar el alisamiento de resultados podemos imaginar una situación en la que dos empresas -A y B- obtienen, al final de un período de 8 años, el mismo nivel de beneficios, es decir, \$ 260. La empresa A presenta durante el período un crecimiento constante en sus resultados (Ej. 15, 20, 25, 30, 35, 40, 45 y 50 = 260); mientras que la empresa B presenta una brusca ruptura de sus resultados después de un crecimiento sostenido (Ej. 15, 25, 30, 35, 40, 20, 45 y 50 = 260). En un caso como este ha sido demostrado empíricamente por investigadores como Barth, Elliot y Finn (1995) que las empresas que demuestran un comportamiento estable (empresa A), obtienen una mejor valoración del mercado en la cotización de sus valores, que aquellas (empresa B) que presentan rupturas en la obtención de beneficios. Los mismos autores demostraron en su investigación que, cuanto más larga es la serie temporal de comportamiento estable, mayor es el ROI (*Return of Investment*).

Por otra parte, según DeAngelo, DeAngelo y Skinner (1996), cuando la empresa rompe la

secuencia armónica en la obtención de resultados (empresa B), los precios de sus acciones sufren caídas importantes. Estos mismos autores demostraron, mediante análisis de correlación, que la volatilidad de los resultados alcanzados explica el comportamiento de la variable *precio de las acciones* incidiendo sobre el índice PER (*Price Earning Ratio*), sumamente importante para las empresas que cotizan sus valores en el mercado.

La tercera y última categoría identificada; es decir, la manipulación contable con el objetivo de presentar una situación peor o desmejorada en comparación con la que realmente se tiene, puede estar incentivada por una decisión conservadora de hacer frente, con resultados actuales, a situaciones menos favorecedoras en el futuro y atribuir así los éxitos del presente a años posteriores. Asimismo, los incentivos pueden provenir del ámbito fiscal ya que la empresa puede requerir mostrar una situación determinada para obtener o mantener exenciones previamente concedidas que disminuyen las cargas impositivas.

La introducción de prácticas de corte conservador como la reducción de los beneficios también ha sido ampliamente documentada en la literatura contable. Según Perry y Williams (1994) una de las razones que puede inducir esta práctica creativa está fundamentada en la intención de disminuir el valor de la empresa y, por ende, el valor de las acciones en el mercado bursátil, especialmente en casos en los que los mismos directivos pretenden adquirir la empresa.

Otro caso emblemático que sirve para ilustrar esta práctica conservadora de manipulación son las empresas que, por razones políticas y sociales, se encuentran bajo regulación del Estado como, por ejemplo, las

empresas del sector eléctrico, agua y telecomunicaciones en las que se regulan las tarifas máximas que dichas empresas pueden aplicar a sus productos y servicios. La obtención de resultados muy favorables continuamente podría inducir al fisco a regular, a la baja, las tarifas aprobadas con anterioridad, al considerar que tales empresas están obteniendo demasiados beneficios. Por ello, según Laínez y Callao (1999), las empresas reguladas pueden tener razones especiales para mostrar estados financieros manipulados y evitar una actuación del Estado para disminuir las tarifas de servicios.

Algunas de las principales motivaciones que llevan a perpetrar las manipulaciones contables de los estados financieros, clasificadas por tipo, se resumen en el cuadro 1. Se incluyen también los efectos esperados como consecuencia de la manipulación, de acuerdo a si buscan mejorar, empeorar o estabilizar la situación financiera de la empresa.

HERRAMIENTAS DE LA MANIPULACIÓN CONTABLE

Los procedimientos para manipular los estados financieros de una entidad pueden ser tan diversos y diferentes como las mismas empresas que los divulgan. En este trabajo no pretendemos hacer una lista exhaustiva de dichos procedimientos sino identificar, de manera enunciativa, aquellos más comúnmente utilizados por los gerentes de contabilidad para obtener las cifras deseadas o requeridas por sus superiores. Antes de identificar los instrumentos de manipulación creativa mediante los cuales se distorsionan los estados financieros es conveniente definir lo que, en el marco de la presente investigación, debe entenderse como herramientas de manipulación. Según Apellániz (1991) los instrumentos de manipulación son las variables

CUADRO 1. PRINCIPALES EFECTOS Y MOTIVACIONES PARA INCLUIR PRÁCTICAS DE CONTABILIDAD CREATIVA EN LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS.

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

Fuente: Propia a partir de Cano (2001, pp.15 y 16)

- cuentas por lo general - en las que un gerente de contabilidad puede influir para obtener los efectos económicos y contables deseados, esperados u ordenados. Por otro lado, Cano (2001, p. 21) afirma que los instrumentos de manipulación “pueden clasificarse como reales y contables”, dependiendo si tales manipulaciones afectan o no a la realización de transacciones económicas reales o, si por el contrario, sólo afectan las magnitudes contables.

Para Laínez y Callao (2000, p. 16) la imagen que divulga una empresa a través de sus estados financieros puede estar condicionada por los siguientes aspectos: “a) cómo se elabora; b) qué contiene y, c) cómo se presenta” o revela la información contable y financiera. Si consideramos estos tres aspectos y aceptamos la premisa de que la contabilidad creativa es la manipulación de las variables y magnitudes contables para distorsionar una imagen real y acercarla a la imagen deseada, las herramientas creativas pueden clasificarse, como se muestra en el cuadro 2, en dos. Por un lado las que se relacionan con la elaboración de los estados financieros u otra información financiera, económica o contable y; por el otro, las que se

relacionan con la forma de presentar o revelar esa información.

Las herramientas relacionadas con la elaboración de los estados financieros contemplan: la adecuación de dicha información a los principios de contabilidad generalmente aceptados; la discrecionalidad de elección entre diversas alternativas contables válidas según la normativa; el aprovechamiento de las lagunas o vacíos existentes en la regulación contable; y, la manipulación en las áreas en las que existe mayor subjetividad, como es el caso de las estimaciones contables.

Por otra parte, las herramientas que persiguen introducir efectos distorsionantes mediante la forma de presentar o revelar la información contable y financiera contemplan: la clasificación de partidas de largo en corto plazo y viceversa; la clasificación de gastos e ingresos ordinarios como extraordinarios y viceversa; revelación inadecuada, insuficiente o confusa de la información; y, la omisión deliberada de información requerida para el entendimiento de las operaciones de la empresa.

Aun cuando está claro que los tipos de manipulación contable pueden concretarse

CUADRO 2. CLASIFICACIÓN DE LAS HERRAMIENTAS DE MANIPULACIÓN CONTABLE.

Construcción y elaboración	Presentación y revelación
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Adecuación de los estados financieros a los principios de contabilidad generalmente aceptados (P.C.G.A.). ▪ Discrecionalidad en la elección. ▪ Aprovechamiento de lagunas y vacíos normativos. ▪ Manipulación de las áreas más susceptibles de distorsionar (estimaciones contables). 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clasificación de partidas de corto en largo plazo y viceversa. ▪ Clasificación de gastos e ingresos ordinarios en extraordinarios y viceversa. ▪ Revelación inadecuada, confusa o insuficiente. ▪ Omisión deliberada de información relevante.

alterando cualquiera de las magnitudes reveladas en los estados financieros de una empresa, es importante considerar también que la diversidad de los tipos de manipulación puede verse incrementada si incorporamos variables como la falta de precisión en la normativa contable para grupos empresariales que están obligados a emitir información consolidada; la contabilidad para organismos del sector público o la contabilidad específica para los distintos tipos de empresas por sector como bancos, seguros, agroindustrial, biotecnología, farmacéutica, etc.

MANIPULACIÓN DE LAS CUENTAS NOMINALES DE INGRESOS

Considerando que las empresas consultadas en nuestro estudio pertenecen al sector industrial y que, según Cano (2001, p. 22), en este sector el resultado contable es una de las magnitudes que es objeto -directa o indirectamente- de mayor manipulación para obtener los objetivos económicos deseados, resulta conveniente hacer un estudio de los artilugios generalmente utilizados para distorsionar los ingredientes básicos del resultado económico; es decir, de las cuentas de ingresos y gastos; aunque debe reconocerse que estas cuentas representan apenas una de las formas utilizadas para manipular los estados financieros, como hemos mencionado anteriormente.

Según la FCCPV⁷ (2005, p. 13) en su Declaración de Principios de Contabilidad N° 0 (DPC 0), los principios generales de contabilidad en Venezuela comprenden, en sustancia, tres categorías: a) **Ambiente económico** (entidad, énfasis en el aspecto económico, cuantificación y unidad de medida); b) **Base para cuantificar las operaciones y los eventos económicos** (valor histórico, dualidad económica, negocio en marcha, realización

contable y período contable) y; c) **Requerimientos de la información** (objetividad, importancia relativa, comparabilidad, revelación suficiente y prudencia).

Con relación a los ingresos, las Normas Internacionales de Contabilidad (2004, pp. 281-295) en su NIC 18 establece, entre otras cosas, que: a) deben reconocerse solamente cuando exista certidumbre de cobro de la transacción; b) las ventas deben contabilizarse al *valor razonable* del valor del activo recibido o por recibir considerando cualquier disminución como descuentos comerciales o por volumen y; c) permite reconocer los ingresos por prestación de servicios de acuerdo con el grado de realización. Bajo este marco normativo, nacional e internacional, podemos deducir que la manipulación de los ingresos puede concretarse desde tres perspectivas básicas; es decir, alterando: i) la forma de su periodificación, ii) las bases para la determinación del valor; y, iii) la forma de clasificarlos.

Así, de acuerdo con Schilit (1993), la manipulación en las reglas de periodificación, dependiendo del objetivo de la misma, puede permitir a un gerente el reconocimiento anticipado de los ingresos de una operación para abultar resultados del ejercicio actual o; diferir su reconocimiento para disminuir el efecto en los resultados del ejercicio actual, abultando los del ejercicio siguiente u obtener una imagen de estabilidad. De acuerdo al marco normativo contable en Venezuela, un ingreso debe reconocerse, por el valor pactado, en el momento en que se transfiere la propiedad, riesgo y responsabilidad de los bienes vendidos o, en el momento en que se termina la prestación del servicio.

Por su parte, la NIC 18 establece que sólo

pueden reconocerse los ingresos por el valor que efectivamente se espera obtener, lo que denomina *valor razonable*. La misma norma internacional introduce que, aún cuando la empresa cedente retenga un *riesgo poco significativo* sobre el bien o producto cedido, se considera una venta y el ingreso puede ser reconocido aunque no define lo que podría considerarse como riesgo poco significativo. De acuerdo con la comprobación empírica de Peréa y Guevara (2006)⁸, en nuestra opinión estas nuevas consideraciones -*valor razonable* y porcentaje de servicio prestado- incrementan las ya abultadas alternativas de manipulación con las que cuentan los gerentes para distorsionar los estados financieros.

Cuando se refiere a obras o servicios cuyo período de entrega o prestación respectivamente supera un ejercicio económico las normas contables, para el registro y reconocimiento de los ingresos, permiten elegir entre dos metodologías, la del registro proporcional de los ingresos en función del grado de terminación de la obra o prestación del servicio y, la del contrato cumplido. Esta última solo permite reconocer los ingresos una vez cedida la obra contratada o prestado la totalidad del servicio. El registro proporcional de obra o servicio prestado exige el uso de controles adecuados para determinar, con certeza razonable y fiable, la proporción finalizada, cuyos ingresos correspondientes podrían ser reconocidos. Este criterio no siempre claro y por lo general desconocido para los *stakeholders*, deja un margen importante para la manipulación contable de los ingresos y, por ende, de los resultados.

Aun cuando existen condiciones requeridas para la utilización de una u otra metodología -porcentaje de realización u obra concluida-, la determinación del método termina siendo una decisión estratégica. En nuestra opinión, el puro

hecho de existir estas dos alternativas, ambas válidas y aceptadas por el marco contable nacional e internacional, otorga al gerente la discrecionalidad de ir reconociendo los ingresos proporcionalmente a los gastos asociados en el tiempo o, por el contrario, esperar y diferir hasta el final de la obra para reconocer los ingresos de acuerdo con el principio de correlación entre ingresos y gastos, con resultados sensiblemente diferentes entre una y otra metodología.

También la clasificación o, reclasificación en el cierre contable, de ingresos extraordinarios tales como ventas de inmuebles, vehículos o máquinas, como ingresos ordinarios de explotación, aún cuando no alteran el resultado final, modifica ciertos indicadores especialmente interesantes para inversionistas y otros *stakeholders*. De esta manera se manipula el beneficio de operaciones ordinarias incluyendo, en este epígrafe, los ingresos provenientes de actividades no cíclicas, ordinarias y repetitivas que caracterizan los ingresos ordinarios del negocio. Algunas de las operaciones con las que comúnmente las empresas manipulan los ingresos, los procedimientos y algunos de los principios afectados se describen en el cuadro 3.

MANIPULACIÓN DE LAS CUENTAS NOMINALES DE GASTO

Como hemos descrito anteriormente, la manipulación de la cifra de resultados requiere, generalmente, la introducción de modificaciones en los criterios de reconocimiento, valoración, registro y presentación de las cuentas nominales que generan; es decir, en las cuentas de ingresos y de gastos. La primera, detallada en el punto anterior, resulta parecida a la segunda vía de manipulación -gastos- a la que dedicamos los

**CUADRO 3. OBJETIVOS DE LA MANIPULACIÓN DE LOS INGRESOS,
PROCEDIMIENTOS UTILIZADOS Y PRINCIPIOS AFECTADOS**

REGISTRAR INGRESOS EN PERÍODOS Y POR MONTOS DIFERENTES AL QUE CORRESPONDA, MODIFICANDO EL VALOR DEL RESULTADO		
Objetivo/ Ingresos	Procedimiento	Principio afectado
A U M E N T A R	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Incrementar o anticipar envíos de mercancías a los clientes, especialmente, en fechas próximas al cierre. (envíos de productos no solicitados) 	Período contable
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registrar ventas del ejercicio siguiente como ventas del ejercicio 	Período contable
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconocer los ingresos por operaciones de venta condicionadas a anulaciones o devoluciones posteriores según contrato (consignación) 	Prudencia
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reconocer ingresos al momento de celebrar un contrato y no al momento de la finalización de la prestación del servicio 	Realización y Período contable
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Optar por el método de reconocer los ingresos de acuerdo a la proporción de conclusión de la obra o prestación del servicio 	Prudencia y Período contable
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Optar por no incluir en la factura el valor de los descuentos por volumen o, considerarlos como descuentos 	Énfasis y Cuantificación
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clasificar ingresos extraordinarios como ordinarios de explotación 	Énfasis y Comparabilidad
D I S M I N U I R	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diferir la satisfacción de los pedidos solicitados próximos al cierre, para ser facturados al inicio del ejercicio siguiente 	Período contable
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Registrar ventas del ejercicio actual como ventas del ejercicio siguiente 	Período contable
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No reconocer ingresos por ventas condicionadas a anulaciones, cuya condición de anulación haya prescrito 	Prudencia
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ No reconocer ciertos ingresos por prestación de servicios amparándose en que aún falta cierta parte del servicio contratado 	Realización y Período contable
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Optar por el método de reconocer los ingresos al finalizar la obra o la prestación del servicio contratado 	Prudencia y Período contable
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Optar por incluir en la factura el valor de los descuentos por volumen o, considerar los descuentos por pronto pago como descuentos por volumen 	Énfasis y Cuantificación
	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Clasificar ingresos ordinarios de explotación como extraordinarios 	Énfasis y Comparabilidad

siguientes párrafos. El aumento de los ingresos puede venir dada por un incremento en las magnitudes que describen esas operaciones o, por el reflejo de una disminución de las cuentas de gasto y, viceversa.

De la misma manera que los ingresos, las manipulaciones de las cuentas de gasto pueden clasificarse en tres categorías: i) por la distorsión en la forma de reconocerlos, ii) por la alteración del criterio para valorarlos y, iii) por la modificación de la forma de clasificarlos en los reportes contables y financieros. Tal como se describe en el Marco Conceptual de las Normas Internacionales de Contabilidad (2004, p. 50), en la definición de gastos se incluyen tanto las pérdidas como los gastos derivados de las actividades ordinarias del negocio tales como ventas, amortizaciones sueldos y salarios, seguros, etc. Algunos gastos se realizan a través de la salida o depreciación de activos; otros se materializan como una disminución en los beneficios económicos y; otros, son la consecuencia de siniestros.

En cualquiera de los casos antes citados, el incremento o disminución de las magnitudes registradas como gastos tiene un efecto, muchas veces significativo, sobre la cifra de resultados de la entidad. El principio de correlación de gastos con los ingresos derivados en ejercicios futuros requiere la periodificación de los gastos de acuerdo a los ingresos generados en cada ejercicio fiscal y, aún cuando existen requerimientos normativos para decidir qué capitalizar o qué llevar a gastos; tales decisiones muchas veces dependen del talante gerencial del contador. Así, por ejemplo, la decisión de capitalizar en el activo o llevar a una cuenta de gasto el monto de una mejora importante a una partida de la cuenta Propiedad, Planta y Equipo, modificaría la cifra de resultados del ejercicio y/o de ejercicios futuros, dependiendo de si la opción tomada es

agresiva o conservadora.

De la misma forma, como lo establece la FCCPV (2005, Tomo I, p. 147-152) en la DPC 14, la decisión de capitalizar o no los cánones pagados por activos usufructuados bajo la figura del *leasing*, surtiría los mismos efectos sobre las cuentas de resultado, a pesar de que tal decisión depende de la sustancia económica de la transacción y no del contenido del contrato de arrendamiento⁹, lo cual permite inferir que es una decisión sujeta a diversas interpretaciones llevando a resultados diferentes y constituyéndose en otra fuente de creatividad contable. Por ejemplo, el gerente puede decidir contabilizar como un arrendamiento simple u operativo, fundamentando su decisión en que el valor residual del activo al final del contrato, será inferior que el valor de la opción a compra.

Para Cano (2001) la amortización de los gastos o de los activos ofrece a los ejecutivos contables un amplio y fértil campo para concretar las más creativas prácticas de manipulación. En nuestra opinión esto ocurre por varias razones entre las que deben destacarse; en primer lugar, porque son el producto de estimaciones basadas en criterios sumamente flexibles y discrecionales y; en segundo lugar, porque normalmente representan una parcela importante de los gastos del ejercicio. Para este autor, las amortizaciones contables permiten la manipulación contable desde tres diferentes perspectivas: a) estimación de la vida útil en unidades de tiempo o de producto; b) determinación del valor de rescate de los activos al finalizar la vida útil estimada; y, c) el método de depreciación a ser aplicado; es decir, línea recta, dígitos decrecientes, etc.

Considerando las tres perspectivas del párrafo anterior, el maquillador contable puede estimar una vida útil superior o inferior a la

real, ampliando o reduciendo el tiempo a depreciar el activo, con los consiguientes efectos en el gasto por depreciación y en la cuenta de resultados del ejercicio. También puede decidir entre las opciones contables de depreciar de manera uniforme en el tiempo o de manera acelerada y modificar el valor de rescate o residual del bien amortizado. En cualquiera de los casos, a pesar de la falta de uniformidad y comparabilidad de los estados financieros que ello provoca, el gerente puede modificar los términos inicialmente establecidos para obtener valores diferentes en las cuentas de gasto, diseñando a la medida los estados financieros deseados o planificados.

Otro basamento normativo frecuentemente utilizado por los ejecutivos contables para manipular los estados financieros mediante las cuentas de gastos, es el que se fundamenta en la *prudencia* como principio contable general en Venezuela, tal como lo establece la FCCPV (2005, Tomo I, p. 16) en su DPC 0. De acuerdo con este principio general, las incertidumbres que muchas veces circundan las transacciones y eventos económicos en una entidad obligan a reconocer, anticipadamente, los gastos o pérdidas con altas probabilidades de realizarse "*de acuerdo al juicio profesional*", exigiendo reflejar en los estados financieros de la entidad la menos optimista de las alternativas.

Algunas de las operaciones registradas en nombre del principio de prudencia son las provisiones que albergan una alta carga de subjetividad en la forma y criterios de cálculo utilizados. Dichas provisiones, con base en estimaciones, son normalmente registradas por la posible pérdida de valor de los activos, como la obsolescencia de las existencias o las dudas razonables sobre la cobrabilidad de deudores comerciales y otras categorías de cuentas por cobrar, entre otras no menos importantes. Así, el gerente contable puede optar por el registro

agresivo de provisiones si su objetivo es disminuir el resultado o, por el contrario, omitir pérdidas razonables o disminuir los aprovisionamientos regulares, si lo que se pretende es elevar las cifras del resultado.

Por otro lado, la DPC 0 establece que las adquisiciones de activos como Propiedad Planta y Equipo deben registrarse de acuerdo a su costo histórico original, modificándose ese valor si los eventos posteriores a la fecha de adquisición -economía inflacionaria- hacen perder el significado de la magnitud contable, en cuyo caso prevé la aplicación de procedimientos de reconocimiento de la pérdida del valor, regulado por la DPC 10. El costo histórico original incluye, además del valor según factura, todos aquellos gastos adicionales que sean necesarios para y hasta poner en funcionamiento el bien adquirido; momento en el que entra en juego la discrecionalidad y opcionalidad contable del gerente.

El ejecutivo contable, dependiendo de sus intereses, el de sus superiores o siguiendo una línea estratégica, puede decidir entre adelantar o retrasar la puesta en funcionamiento de un bien adquirido, cargando al activo una menor o mayor cantidad de gastos relacionados, respectivamente. Desde una perspectiva agresiva, el contador también puede justificar como gastos necesarios para la puesta en funcionamiento, y su respectiva capitalización en la cuenta del activo, erogaciones de capital que bien podrían catalogarse como gastos ordinarios o, desde una perspectiva conservadora, pudiera no capitalizar gastos esenciales y necesarios para la puesta en funcionamiento del bien.

Para los bienes producidos o fabricados por la propia entidad, la normativa contable venezolana e internacional permite la capitalización de todos los costos y gastos que

**CUADRO 4. OBJETIVOS DE LA MANIPULACIÓN DE LOS GASTOS,
PROCEDIMIENTOS UTILIZADOS Y PRINCIPIOS AFECTADOS**

REGISTRAR GASTOS EN PERÍODOS Y POR MONTOS DIFERENTES AL QUE CORRESPONDA, MODIFICANDO EL VALOR DEL RESULTADO		
Objetivo/ Gastos	Procedimiento	Principio afectado
A U M E N T A R	▪ No capitalizar un gasto que representa mejoras significativas de un activo.	Correlación de ingresos y gastos
	▪ Registrar como gastos ordinarios los cánones de arrendamiento de un bien cuya propiedad será transferida al finalizar el contrato de arrendamiento.	Énfasis en aspecto económico
	▪ Subestimar la vida útil depreciable de un bien o su valor de rescate.	Objetividad
	▪ Optar por un método acelerado de depreciación de los bienes.	Objetividad
	▪ Aprovisionamientos por pérdidas razonables en el valor de las existencias, cuentas por cobrar, entre otros activos.	Prudencia
	▪ Exclusión de gastos adicionales que son necesarios para la puesta en funcionamiento de un bien adquirido o fabricado y/o disminución de la porción capitalizable de los costos indirectos de adquisición o fabricación.	Prudencia y Realización
	▪ Retrasar la puesta en funcionamiento de un bien adquirido o en construcción.	Realización
D I S M I N U I R	▪ Capitalizar un gasto aún cuando este no represente una mejora significativa del bien, aumente la productividad o su vida útil.	Correlación de ingresos y gastos
	▪ Capitalizar los gastos por cánones de arrendamientos simples, como si fuera un arrendamiento financiero.	Énfasis en aspecto económico
	▪ Sobrestimar la vida útil depreciable de un bien o su valor de rescate.	Objetividad
	▪ Optar por un método de depreciación lenta de los bienes.	Objetividad
	▪ Omisión de pérdidas razonables o disminución de los aprovisionamientos regulares para obsolescencia de inventarios y por dudas de cobrabilidad.	Prudencia
	▪ Considerar gastos ordinarios como necesarios para la puesta en funcionamiento de un bien adquirido o fabricado y/o incremento de la porción capitalizable de los costos indirectos de adquisición o fabricación.	Prudencia y Realización
	▪ Anticipar la puesta en funcionamiento de un bien adquirido o en construcción.	Realización

directamente son imputables a la producción del bien. Al mismo tiempo permite la capitalización de una *porción razonable* de los costos y gastos indirectos, dejando a la potestad de los ejecutivos contables la decisión de calificar un costo o gasto como directamente o indirectamente imputable a la fabricación del bien, así como la porción razonable de los costos indirectos que será capitalizada, representando una fuente importante de manipulación contable del valor final del activo y de los gastos y costos capitalizados o no.

Finalmente, al igual que como ocurre con las cuentas de ingreso, los gastos pueden manipularse clasificándolos de forma diferenciada entre gastos ordinarios y extraordinarios. Aunque dicha práctica no modifica la cifra final de la cuenta de resultados del ejercicio, con ella se intenta provocar importantes cambios en la imagen que reflejará en los *stakeholders*, induciendo sus modelos decisorios y su actitud ante los estados financieros manipulados, en una dirección favorable a la deseada por la gerencia. Por ejemplo, una entidad con menos gastos extraordinarios luce más eficiente que otra con el mismo resultado y gastos extraordinarios mayores. La manipulación de estas magnitudes introduce modificaciones importantes en los índices de rentabilidad, con la intención de inducir actitudes en los analistas de la información revelada por la empresa. Algunas de las operaciones con las que comúnmente las empresas manipulan las cuentas de gasto, los procedimientos para su manipulación y algunos de los principios afectados se describen en el Cuadro 4.

DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN: METODOLOGÍA Y MUESTRA

La presente investigación se encuadra en un estudio descriptivo de campo, sobre una

situación real circunscrita a las cinco regiones geográficas con mayor parque industrial en Venezuela (Estados Carabobo, Guayana, Lara, Zulia y Distrito Capital) y en los cuales operan la mayor parte de las empresas del sector industrial del país. Para desarrollar este estudio ha sido definido el perfil de las empresas a encuestar en función de las variables identificadas por Shah (1998)¹⁰; es decir, capital social, tiempo de operaciones y sector al que pertenece. En ese sentido seleccionamos las empresas con un capital social igual o superior a 500 millones de bolívares (aproximadamente US \$ 232.000) al 30 de junio de 2005, pertenecientes al sector industrial y con diez (10) o más años de operaciones.

Para la creación de la base de datos que sirvió de referencia para desarrollar la presente investigación, se obtuvo información cualitativa proveniente de la Confederación Venezolana de Industriales -CONINDUSTRIA- a partir de la cual seleccionamos 129 empresas dentro del perfil diseñado, de las cuales fueron excluidas 17 por cese de operaciones y otras causas, quedando definitivamente conformada la muestra por 112 empresas. Es importante destacar que estos valores son de mera referencia, ya que no se pretendió con el estudio cubrir una determinada proporción de las empresas venezolanas, sino definir la actitud de los ejecutivos contables venezolanos con respecto a las prácticas más comúnmente utilizadas para la manipulación contable de los estados financieros.

La encuesta fue estructurada en cuatro partes, la primera fue diseñada para conocer la manera como los contadores y ejecutivos contables con funciones gerenciales perciben, en general, la contabilidad creativa. La segunda parte permitió conocer si las prácticas creativas son reconocidas como actos legales y estratégicos o si, por el contrario, son

percibidas como actos ilegales trasgresores de la normativa contable. La tercera parte de la encuesta estuvo dirigida a conocer cuáles son las principales motivaciones que promueven la inclusión de prácticas de maquillaje contable en los estados financieros de las empresas venezolanas y, finalmente, la cuarta parte fue dirigida a indagar sobre los procedimientos más comúnmente utilizados para concretar las manipulaciones contables. Para cada afirmación el encuestado debió seleccionar la alternativa que mejor se identificaba con su nivel de percepción, en una escala de Lickert de 5 puntos, desde el total desacuerdo (valor 1 de la escala), hasta el total acuerdo (valor 5 de la escala).

RESULTADOS OBTENIDOS

Antes de proceder a describir los resultados obtenidos y las correspondientes inferencias, es necesario destacar que los mismos no pretenden describir las prácticas utilizadas por los encuestados para manipular los estados financieros de las empresas en las que se desempeñan como ejecutivos contables. La opinión no vinculante de los ejecutivos contables encuestados no pretendió generalizar las actitudes o talante de los gerentes contables en Venezuela, toda vez que no pretendimos comprobar la representatividad estadística de la muestra ni las correlaciones existentes entre los valores de sus estados financieros y las diferentes prácticas creativas.

De las 112 encuestas enviadas, obtuvimos 35 respuestas válidas que representan un 31,25% y una (1) encuesta indebidamente cumplimentada por lo que no fue considerada en la ponderación de los resultados. De la ponderación de las respuestas recibidas pudimos realizar las inferencias, a través del análisis descriptivo, identificando las tendencias descritas por los resultados entre los

cuales cabe destacar los siguientes.

En primer lugar, de acuerdo al análisis de los valores estadísticos de tendencia central obtenidos a partir de la ponderación de los resultados obtenidos en la primera parte de la encuesta pudimos conocer que, con un 94,29% de las frecuencias, los encuestados consideraron que la contabilidad creativa en Venezuela representa una herramienta de gestión estratégica válida de las empresas. Esta afirmación es coherente con el hecho de que, la calificación que más se repitió (moda) en esta primera parte, correspondió al valor 5 “Totalmente de Acuerdo” para la afirmación “la contabilidad creativa representa una herramienta de gestión estratégica”.

Asimismo, la mayoría (88,57%) rechazó el hecho de que la contabilidad creativa sea apenas un artilugio contable, sino más bien una estrategia que se fundamenta en el aprovechamiento de los vacíos y lagunas contables existentes en las normas, de acuerdo con el 68,57% de las respuestas obtenidas. Al mismo tiempo, se pudo conocer que la contabilidad creativa en Venezuela no es vista como un fenómeno reciente, sino más bien una tradición ya que, según el 82,86%, dichas prácticas de manipulación se realizan desde hace más tiempo del que se cree.

Por otro lado, el mismo análisis nos permitió inferir que un 71,43% de los ejecutivos que desempeñan sus actividades gerenciales en el área contable de las empresas industriales venezolanas, perciben que las manipulaciones contables se realizan atentando contra el marco contable normativo establecido, violando los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados y las normas de valoración y presentación de los eventos contables expresados en los estados financieros de las empresas. Contrariamente a este hecho, apenas

un 2,86% consideró que las actividades de manipulación creativa se desarrollan en estricto apego al mencionado marco normativo y un 80% de los ejecutivos se manifestó en desacuerdo con la afirmación de que las prácticas creativas se realizan dentro de la legalidad contable. Estos resultados son coherentes con el obtenido en la primera parte de la encuesta en el que un 57,14% de los encuestados consideró las prácticas creativas como una especie de fraude contable.

La tercera parte de la encuesta fue dirigida hacia el objetivo de poder identificar las principales causas que, según los ejecutivos con funciones gerenciales en la contabilidad de las empresas industriales venezolanas, son frecuente motivación para la inclusión de las prácticas creativas. De este modo, partiendo de la clasificación de las motivaciones descrita por Cano (2001) y analizadas en esta investigación, las principales motivaciones que inducen a los

ejecutivos contables a introducir prácticas de manipulación contable en los estados financieros de las empresas se pueden agrupar en tres grandes grupos; es decir: a) las de carácter económico; b) las de carácter contractual y, c) la de carácter político-social.

En el gráfico 1 se puede observar que el 84,76% de los encuestados consideran que las motivaciones fundamentales para manipular los estados financieros en Venezuela obedecen a razones de carácter económico. Al mismo tiempo, un 68,57% y 59,05% rechazan que las motivaciones obedezcan a razones de tipo contractual o político-social, respectivamente, lo cual explica el resultado descrito al comienzo de este párrafo.

Al observar los datos individuales de la serie de respuestas de la segunda parte de la encuesta pudimos observar que, dentro de las razones económicas que motivan las prácticas creativas

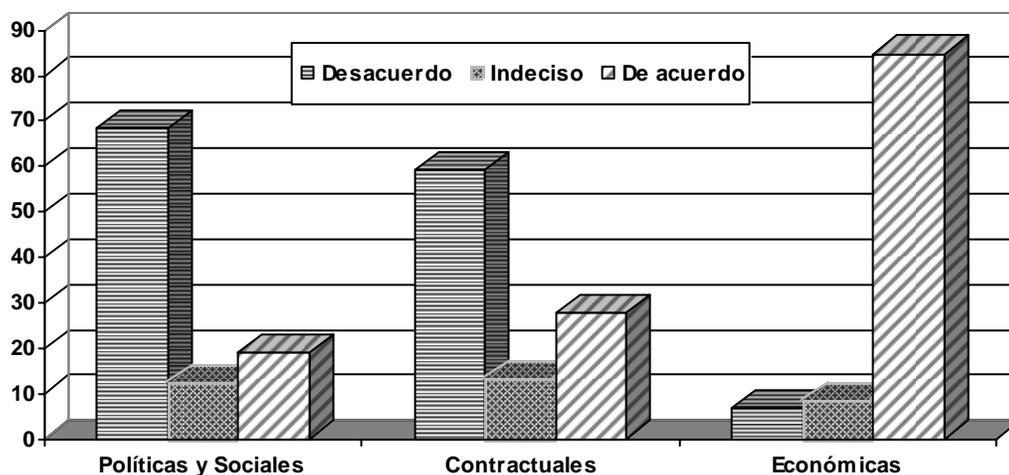


GRÁFICO 1. PRINCIPALES RAZONES QUE MOTIVAN LA CONTABILIDAD CREATIVA EN VENEZUELA

de manipulación se destaca la voluntad de disminuir las cargas impositivas con el 91,43% de las frecuencias seguido; primero, por la intención de mostrar una imagen de estabilidad para atraer nuevas fuentes de financiamiento de su capital de trabajo de acuerdo con el 85,71% de las respuestas obtenidas y; segundo, por la intención de que la empresa quiera mostrarse fortalecida ante los competidores e impresionar a los inversionistas con importantes beneficios, soportado por un 77,14% de las respuestas. Es bueno acotar que las tres razones antes indicadas, son clasificadas por Cano (2001) como de carácter económico.

Al indagar en la última parte de la encuesta sobre los procedimientos más frecuentemente utilizados para manipular las magnitudes contables de los estados financieros de las empresas industriales en Venezuela, las respuestas obtenidas nos permitieron inferir que, cuando se trata de incrementar los ingresos para mostrar una posición fortalecida de la entidad, los procedimientos más utilizados son, con el 94,29% de las incidencias, el registro de las ventas del ejercicio siguiente como ventas del ejercicio actual. En orden de importancia este resultado es seguido, con el 91,43% de las respuestas, por el procedimiento de incrementar o anticipar los envíos de mercancías a los clientes en fechas próximas al cierre, registrando ingresos por ventas que probablemente serán devueltas al inicio del siguiente ejercicio fiscal. El tercer procedimiento más comúnmente utilizado es la exclusión, en las facturas de venta, de los descuentos concedidos por volumen, según el 88,57% de los ejecutivos encuestados.

Para disminuir los ingresos los ejecutivos contables manifestaron que los procedimientos frecuentemente utilizados para manipular estados financieros son el registro de ventas del ejercicio actual, en el ejercicio económico

siguiente, de acuerdo con un 82,86%. Por otra parte, el diferimiento de la entrega de los pedidos solicitados por los clientes en fechas cercanas al cierre, para ser facturados en el ejercicio siguiente, tal como lo indicó el 62,86% de los encuestados.

Al considerar los gastos como alternativa de manipulación contable los gerentes nos permitieron conocer, a través de sus respuestas, que la práctica más frecuente de distorsión que se incluyen en los estados financieros con la intención de incrementar la cifra de gastos y, por ende, disminuir el valor de los resultados del ejercicio es, según el 97,14%, la inclusión de nuevos aprovisionamientos para supuestas pérdidas por obsolescencia de inventarios o por incobrabilidad de los deudores comerciales. La subestimación de la vida útil depreciable con el 88,57%; la opción por métodos más acelerados de depreciación con el 85,71% y la no capitalización en el activo de erogaciones que representan mejoras significativas y/o aumentos de la vida útil del bien con 82,86%, fueron identificados como algunos de los procedimientos más utilizados para incrementar la cifra de gastos.

Cuando se trata de manipular los gastos para disminuir su importe, la práctica más frecuente de distorsión, a pesar de no alterar la cifra total del resultado es, con el 71,43% de las incidencias, la clasificación de gastos ordinarios como extraordinarios y viceversa. Por otro lado, de acuerdo con el 68,57% de los encuestados, la disminución de los gastos se obtiene al capitalizar como parte del valor de los activos, erogaciones que no califican para tal fin, debido a que no representan una mejora significativa del bien y no aumenta la productividad o su vida útil. Finalmente, la sobrestimación de la vida útil de los bienes es otra alternativa utilizada para disminuir la cuenta de gastos ordinarios, según el 51,43% de los ejecutivos

contables encuestados.

En resumen, la cuenta de resultados puede distorsionarse mediante manipulaciones introducidas en las magnitudes de las cuentas nominales de ingresos y gastos bien sea, para incrementar el valor del resultado a través del incremento de los ingresos y/o disminución de los gastos o, para subestimarlos, al disminuir los ingresos y/o aumentar los gastos. De acuerdo con los datos ponderados descritos en el gráfico 2, podemos inferir que el mecanismo más frecuentemente utilizados para manipular las cifras de resultados es mediante la sobrestimación de las cuentas nominales de gastos, con el objetivo de empeorar la situación financiera de la entidad. Esta afirmación está soportada con el acuerdo del 58,37% de los encuestados. Seguidamente, los ejecutivos manifiestan, según el 53,33% de las

incidencias, que el incremento de los ingresos es otro de los procedimientos utilizado con frecuencia, en este caso, para incrementar la cuenta de resultado.

Para conocer cual es el objetivo más frecuentemente deseado por las empresas venezolanas al manipular las cuentas nominales creamos, de acuerdo al fin último de la manipulación, dos nuevas variables: **subestimación del resultado y sobrestimación del resultado**. Para la primera variable identificamos las afirmaciones de la encuesta que se relacionan con el aumento de los ingresos e, igualmente, las que se relacionan con la disminución de los gastos ya que ambas, en conjunto o individualmente, tienen como consecuencia la disminución o *subestimación* del resultado del ejercicio. Para la segunda variable hicimos lo mismo, esta vez

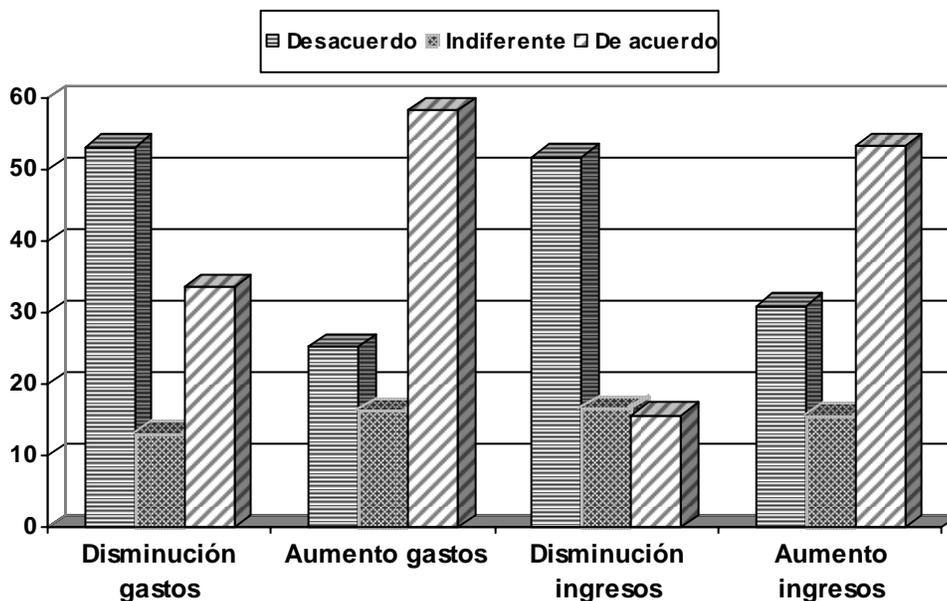


GRÁFICO 2. PROCEDIMIENTOS DE MANIPULACIÓN CONTABLE MEDIANTE LA DISTORSIÓN DE LAS CUENTAS NOMINALES

identificando las afirmaciones de la encuesta que se relacionan con la disminución de los ingresos y/o incremento de los gastos.

Como se ilustra en la tabla 1, luego de ponderar los resultados combinados pudimos conocer que la primera variable; es decir, la subestimación de la cuenta de resultados a través del incremento de las cuentas de gasto, representa el objetivo más comúnmente deseado por las empresas en Venezuela al momento de revelar la información contable en sus estados financieros, de acuerdo con un promedio de 44,90% de los encuestados, lo cual resulta coherente con el hecho de que un % de los ejecutivos señalaron, dentro de las causas económicas, la disminución de las cargas impositivas como principal motivación de la manipulación contable.

CONCLUSIONES

Hemos analizado algunos de los conceptos de contabilidad creativa que, de forma emblemática, se han consolidado por sus aportes a la comunidad internacional de académicos e investigadores del tema. En esos conceptos pudimos identificar una diferencia

importante entre posiciones antagónicas que califican las prácticas creativas de manipulación contable, por una parte, como estrategias de gestión empresarial y, por la otra, o como el producto de un talante fraudulento de los ejecutivos y dueños de empresas. Mediante la consulta realizada a los ejecutivos contables de empresas industriales en Venezuela, pudimos conocer que la contabilidad creativa es concebida como producto del aprovechamiento de los vacíos y lagunas contables existentes en las normas, siendo una práctica seguida desde hace mucho tiempo.

Aun cuando no siempre es la cifra del resultado la que se pretende manipular, las distorsiones introducidas tienen normalmente un efecto significativo en esta magnitud. Tales manipulaciones se materializan, generalmente, mediante cambios en los criterios de valoración, registro y revelación de transacciones relacionadas con las cuentas nominales y con consecuencias indiscutibles en la cifra de resultados del ejercicio. Sobre este aspecto, nuestra consulta demostró que existe una preferencia de presentar una situación desmejorada de las empresas, subestimando el resultado, principalmente, mediante el aumento de las cuentas de gasto.

**TABLA 1. OBJETIVO MÁS BUSCADO POR LOS MANIPULADORES:
SOBRE O SUBESTIMACIÓN DEL RESULTADO**

Variable		De acuerdo	Indiferente	Desacuerdo
Subestimación del resultado	Ingresos	31.43	16.67	51.90
	Gastos	58.37	16.33	25.31
	Media	44.90	16.50	38.60
Sobrestimación del resultado	Gastos	33.57	13.21	53.21
	Ingresos	53.33	15.71	30.95
	Media	43.45	14.46	42.09

Asimismo pudimos identificar que para conseguir aumentar los ingresos, usualmente se inflan las ventas del ejercicio actual, registrando anticipadamente las del ejercicio siguiente; así como también se omiten los descuentos por volumen en las facturas de ventas. Para disminuir gastos, el procedimiento preferido es sobrestimar la vida útil o valor de rescate o capitalizar en el activo gastos que no cumplen los requisitos para ello; es decir, representar mejoras significativas del bien, aumentar la productividad o su vida útil.

Finalmente, consideramos que la contabilidad creativa no es un problema reciente ni, mucho menos, que tenga sus días contados. Por el contrario, el grado de perfeccionamiento técnico que está desarrollando nos hace creer que cada día será un problema más grave para los *stakeholders* al analizar los estados financieros en los que manifiesten algún tipo de interés. La capacidad que tienen los ejecutivos contables para manipular seguirá erigiéndose sobre dos bases fundamentales; por un lado, la asimetría de la información con la que cuentan los gerentes contables frente a la información que disponen los analistas y, por el otro, la libertad otorgada por las normas contables que da discrecionalidad al gerente, algunas veces excesiva, para optar por alternativas válidas que llevan a resultados sensiblemente diferentes 

NOTAS

1. Programa desarrollado por la Comunidad Económica Europea, que consiste en el Ecoetiquetado para los productos de empresas que utilicen en sus procesos tecnologías más limpias, generando productos amigables con el medio ambiente.

2. Ver investigaciones de Guevara y Cosenza (2004); Fortes (2002); Amat y Blake (1999) y Schipper (1989).
3. En el estudio empírico, el autor utiliza el término “originalmente”, para referirse a lo que serían los estados financieros antes de incluir las prácticas consideradas creativas.
4. Registro natural de un hecho de acuerdo con el espíritu de un principio contable generalmente aceptado.
5. Existe evidencia empírica de que las empresas que incluyen en sus sistemas de remuneración incentivos especiales como bonos y comisiones a sus directivos, basados en beneficios alcanzados o cumplimiento de otros indicadores como volumen de ventas, manipulan más sus estados financieros. Ver Gaver, Gaver y Austin (1995); Dechow, Sloan y Sweeney (1996) y Watts y Zimmerman (1986).
6. Ver evidencia empírica en investigaciones realizadas por Friedlan (1994); Neil, Pourciau y Schaffer (1995); Shivakumar (1998).
7. Federación de Colegios de Contadores Públicos de Venezuela.
8. Estos autores comprobaron empíricamente que, la adopción del valor razonable propuesto por las normas internacionales de contabilidad para el registro de los instrumentos financieros en Brasil, facilitan y promueven la creatividad contable, específicamente las relacionadas con el alisamiento de los resultados. Este artículo ha sido aceptado para ser publicado en el Volumen N° 40 de la Revista Contabilidad y Finanzas, abril 2006.
9. En Venezuela la Declaración de Principios de Contabilidad (DPC) N° 14 establece que bajo la figura de arrendamiento financiero se transfieren sustancialmente todos los riesgos y beneficios que se derivan de la tenencia de un activo en propiedad; aunque eventualmente pueda o no transferirse la propiedad.
10. El autor concluyó en su estudio que existe correlación entre los eventos de manipulación contable y las variables monto del capital social, tiempo de operaciones y sector al que pertenece la empresa; por lo que mediante estas tres variables se consigue explicar significativamente,

el comportamiento de la variable *manipulación contable* en las empresas industriales del Reino Unido.

BIBLIOGRAFIA

- AMAT, O.; PERRAMON, J. *et al.* (2004): NIC-NIIF Normas Internacionales de Contabilidad, Gestión 2000, Madrid.
- AMAT, O. y BLAKE, J. (1999): *Contabilidad Creativa*. 3. ed. Gestión 2000, Barcelona.
- AMAT, O.; MOYA, S. y BLAKE, J. (1997): *La Contabilidad Creativa. Partida Doble*, n.79, junio, p.24-32. Madrid.
- APELLÁNIZ, P. (1991): *Una aproximación empírica al alisamiento de beneficios en la banca española*, *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, enero-marzo, pp. 195-219
- BARTH, M. ELLIOTT, J. y FINN, M. (1995): *Market rewards associated with patterns of increasing earnings*, December, *Working Paper, Stanford University*,
- BLASCO, J. (1998): De la Contabilidad Creativa al delito contable. *Partida Doble*, n.85, enero, p.33-39. Madrid.
- CANO, M. (2001): Análisis de la fiabilidad de la información contable: La contabilidad creativa, Prentice Hall, Madrid.
- CORDOBES, M. y MOLINA, H. (2000): Algunas reflexiones sobre la Contabilidad Creativa. *Técnica Contable*, v. 52, n. 614, febrero 2000, p. 89-110. Madrid.
- DE ANGELO, H.; DE ANGELO, L. y SKINNER, D. (1996): *Reversal of fortune: Dividend policy and the disappearance of sustained earnings growth*, *Journal of Financial Economics*, vol. 40, pp. 341-371
- DECHOW, P.; SLOAN, R. y SWEENEY, A. (1996): *Causes and consequences of earnings manipulation: an analysis of firms subject to enforcement action by the SEC*, *Contemporary accounting research*, vol. 13, pp. 1-36.
- DEGEORGE, R.; PATEL, J. y ZECKHAUSER, R. (1999): *Earnings management to exceed thresholds*. *Journal of business*, vol. 72, pp. 1-33
- FCCPV (2005): *DPC N° 0 Normas básicas y principios de contabilidad*, Fondo Editorial del Contador Público Venezolano, Tomo I, pp. 9-16
- (2005): *DPC N° 14 Contabilización de los arrendamientos financieros*, Fondo Editorial del Contador Público Venezolano, Tomo I, pp. 147-152
- FRIEDLAN, J. (1994): *Accounting choices of issuers of Initial Public Offering*, *Contemporary Accounting Research*, n. 11, pp. 1-31.
- GAVER, J.; GAVER, K. y AUSTIN, J. (1995): *Additional evidence on bonus plans and income management*, *Journal of Accounting and Economics*, n. 19, pp. 3-28
- GAY, J. (1999): *El perfil fiscal de la Contabilidad Creativa: ¿magia financiera o brujería contable?* *Partida Doble*, n. 98, marzo, p. 98-107.
- GINER, B. (1992): *Un vistazo a la Contabilidad Creativa*. *Partida Doble*, n. 21, marzo, p.4-12. Madrid.
- GRIFFITHS, I. (1988): *Contabilidad Creativa: cómo hacer que los beneficios aparezcan del modo más favorable*. Ediciones Deusto, Bilbao.
- GUEVARA, I.; COSENZA, J. (2004): *Los auditores independientes y la contabilidad creativa: estudio empírico comparativo*. *Compendium*, n.12, julio pp. 5-24.
- HEALEY, P. y WAHLEN, J. (1998): *A review of the earnings management literature and its implications for Standard setting*, *Working paper*, Indiana University, noviembre, USA.
- JAMESON, M. (1988): *A practical guide to creative accounting*. Kogan Page, London.
- LAÍNEZ, J. y CALLAO, S. (2000): *La contabilidad Creativa y su auditoría*. Instituto de Auditores-Censores jurados de cuentas de España, Madrid.

- (1999): *Contabilidad Creativa*. Civita, Madrid.
- MONTERREY, J. (1997): *Entre la Contabilidad Creativa y el delito contable: la visión de la Contabilidad privada*. Trabajo presentado en el V Seminario Carlos Cubillo, U. Autónoma de Madrid.
- MOYA, S.; BLAKE, J. y AMAT, O. (1997): *La contabilidad creativa, Partida Doble*, n. 79, pp. 24-32
- NASER, K. (1993): *Creative Financial Accounting: its nature and use*. Prentice-Hall, London.
- NEIL, J.; PORCIAU, S. y SCHAEFER, T. (1995): *Accounting method choice and IPO valuation*, *Accounting Horizons*, n. 9, pp. 68-80.
- PERÉA, J. y GUEVARA, I. (2006): "Impacto del fair value en la volatilidad de la banca brasileña: un estudio empírico" *Revista Contabilidad y Finanzas*, vol. 40, abril.
- PERRY, S. y WILLIAMS, T. (1994): *Earnings management preceding management buyout offers*, *Journal of Accounting and Economics*, vol. 18, pp. 157-179
- SÁEZ, J. (1998): *Contabilidad Creativa y factores determinantes*. *Técnica Contable*, v. 50, n. 596-597, agosto-septiembre, p. 629-648. Madrid.
- SCHILIT, H. (1993): *Financial shenanigans: How to detect accounting gimmicks and fraud in financial reports*, McGraw-Hill inc., New York.
- SCHIPPER, K. (1989): *Commentary on earnings management*. *Accounting Horizons*, vol. 3, n. 4, december, p. 91-102.
- SHAH, A. (1998): *Exploring the influence and constraints on creative accounting in the United Kindom*, *The European Accounting Review*, vol. 7, pp. 83-104.
- SHIVAKUMAR, L. (1998): *Market reaction to seasoned equity offering announcements and earnings management*, *Working paper*, London Business School.
- SMITH, T. (1992): *Accounting for growth*. Century Business, London.
- VIDAL, M. (2002): *Reflexiones en torno a la contabilidad creativa*. *Técnica Contable*, v. 54, n. 647, noviembre, pp. 833-845. Madrid.
- WATTS, R. y ZIMMERMAN, J. (1978): *Towards a positive theory of the determination of accounting standards*. *The Accounting Review*, v 53, n. 1, p. 112-134. London.
- (1986): *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs. NJ: Prentice Hall. London.
- ZEFF, S. (1978): *The rise of economic consequences*, *Journal of Accountancy*, diciembre. London