

¿Afecta la crisis a la gestión del resultado?

Nuria Reguera
Joaquina Laffarga
Pilar de Fuentes
Universidad de Sevilla

En los últimos años han sido numerosos los escándalos financieros que han asaltado la actualidad económica, con la consiguiente repercusión en los mercados de capitales. Esta situación ha tenido la necesaria respuesta por parte de los organismos emisores de normas contables y por los organismos reguladores de los mercados de valores, tanto en el ámbito nacional como internacional, los cuales han elaborado y desarrollado una serie de principios que permitan llevar a cabo una contabilidad que proporcione unos estados financieros que reflejen la imagen fiel del patrimonio y de los resultados de la empresa. No obstante, la contabilidad no es una ciencia exacta y permite cierto grado de discrecionalidad a los directivos. En este contexto, un aspecto crucial en el análisis de la información financiera son las posibles manipulaciones introducidas de forma discrecional por los directivos en la información que dan a conocer a los usuarios

La manipulación del resultado puede ser vista como una intervención en el proceso de generación de la información financiera con la intención de obtener una ganancia privada, a diferencia de lo que pudiera ser una participación neutra, (Schipper, 1989). Estas prácticas de manipulación, denominadas en el contexto anglosajón como *earnings management*, tienen lugar cuando los directivos emplean su propio juicio de forma discrecional en la elaboración de los estados financieros e incluso en la realización de determinadas transacciones, con el objetivo de «confundir» a los *stakeholders* sobre la situación económica de la empresa o «influir» en las relaciones contractuales que se recogen en la información contable (Healy y Wahlen, 1999).

La existencia de asimetrías en el acceso y la elaboración de la información contable debido a la separación entre la propiedad y el control en las empresas, y el margen de actuación discrecional dentro de las normas y principios contables han hecho posible, junto a otras circunstancias, la existencia de prácticas de *earnings management* para la alteración de los resultados (Gill de Albornoz, 2003). En este sentido, la manipulación de la información contable se sitúa en el marco del problema de agencia derivado de la separación entre propiedad y gestión, que ocasiona diferencias de intereses entre accionistas y gerentes.

En la actualidad, la economía atraviesa un contexto muy inestable, caracterizado por una crisis económica que afecta a todos los países a nivel mundial. Ante tal situación es muy importante para las empresas seguir siendo competitivas y capaces de adaptarse al contexto económico actual. Así pues, resulta interesante conocer si la situación económica puede conducir a los directivos a manipular las cifras contables, pues en épocas de crisis económica, la contabilidad creativa y la manipulación contable son instrumentos utilizados por las empresas al objeto de maquillar artificialmente sus resultados y sus márgenes de solvencia (García, 2008).

Por todo lo anterior puede resultar interesante determinar si las prácticas de manipulación de la información contable están influenciadas o no por el contexto económico, es decir, si la situación de crisis económica propicia que los directivos manipulen las cifras contables para no reflejar el decremento de éstas o si, por el contrario, la manipulación es una práctica habitual de los directivos de las empresas independientemente de la situación del mercado. En definitiva, deberíamos preguntarnos cómo es el tratamiento de las cifras contables ante un entorno económico desfavorable marcado por una crisis económica que afecta a todos los países a nivel mundial.

Aunque sería lógico pensar que la coyuntura económica tiene una importante relación con las cuentas que presentan las empresas, son escasos los trabajos en los que se ha tratado esta relación.

En un trabajo desarrollado en 2002, Guenther y Young estudiaron cómo las diferencias entre los sistemas contables de varios países afectaban a la relación entre el resultado contable y la situación macroeconómica. Para ello, en cada país objeto de estudio, determinaron la correlación entre el ratio de rentabilidad económica y el crecimiento económico, representado éste por el Producto Interior Bruto (PIB). Así pues, concluyeron que en los países anglosajones existe relación entre los resultados mostrados por las empresas y la realidad económica subyacente, puesto que en este grupo de países el propósito principal de la información contable es cubrir las necesidades de los accionistas, de forma que se reduzca la asimetría informativa entre éstos y la gerencia, por lo cual tendrían sentido los resultados obtenidos. Mientras que en los países continentales europeos existen incentivos para reducir la volatilidad del resultado.

En este sentido, otro trabajo relacionado es el realizado por Jin (2005), quien estudia la relación entre el ciclo económico y la manipulación contable. Este autor trata de encontrar evidencias acerca de si la manipulación contable varía en función del momento en que se encuentre del ciclo económico. Tras construir un índice agregado como subrogado de la manipulación, las evidencias obtenidas apuntan a que la manipulación contable varía en función de la actividad económica real, de tal manera que aquella decrece cuando el PIB incrementa hasta un determinado nivel, a partir del cual ambos aumentan. De esta manera, este autor sugiere que, en períodos de fuerte crecimiento, la gerencia tratará de disminuir (alisar) los resultados de la empresa a través de ajustes por devengo discrecionales negativos. Sin embargo, en épocas de recesión, también emplearán ajustes por devengo discrecionales negativos con el objetivo de disminuir el resultado que permita, a partir de una situación desfavorable, mejorar en los próximos ejercicios.

Lin y Shih (2003) estudiaron el efecto que los períodos de recesión tenían sobre las prácticas de manipulación del resultado. Para ello, utilizando el modelo de Jones, estimaron los ajustes por discrecionales para el período de recesión económica 1990-1991. Los resultados obtenidos ponen de manifiesto que los ajustes por devengo

La manipulación de la información contable se sitúa en el marco del problema de agencia derivado de la separación entre propiedad y gestión, que ocasiona diferencias de intereses entre accionistas y gerentes

Existe una relación negativa entre el nivel de ‘accruals’ y la crisis, es decir, que antes de la crisis las empresas manipulaban más que durante ésta. Sin embargo, en España y Canadá dicha relación es negativa, lo que significa que durante la crisis se manipula más

son negativos cuando se produce un crecimiento muy alto o una recesión muy fuerte. En la mayor parte de los casos restantes se producen fundamentalmente ajustes por discrecionales positivos.

Con el objetivo de aportar evidencia empírica a la literatura existente hemos estudiado el impacto de la crisis económica actual en la información financiera emitida por las empresas. Así, y utilizando el modelo de Jones (1991), distinguimos dos períodos de tiempo, uno antes de la crisis y otro durante la crisis. La muestra estaba formada por Alemania, Australia, Canadá, Corea, España, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido para el período 2005-2009. Los resultados obtenidos han puesto de manifiesto que efectivamente existe una relación negativa entre el nivel de *accruals* y la crisis, es decir, que antes de la crisis las empresas manipulaban más que durante ésta. Sin embargo, para el caso de España y Canadá, dicha relación es negativa lo que significa que durante la crisis se manipula más.

Con todo lo anterior podemos afirmar que las empresas tienden a distorsionar las cifras contables según el contexto económico en el que operen. ▽

Bibliografía

- García, F. (2008): "Manipulaciones contables en épocas de crisis" *Revista Técnica Contable*, 712, pp. 14-15.
- Gill de Albornoz, B. (2003): *Alisamiento del beneficio y manipulación de ajustes por devengo: Análisis empírico en el contexto español*, Premio de investigación contable José M^a Fernández Pirla (XI Edición).
- Guenther A., Young, P. (2002): "Financial Reporting Environments at International Capital Mobility." *J. Account. Res.* 8, pp. 41-57.
- Healy, P., Wahlen, J. (1999): "A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting." *Accounting Horizons*, Vol.13, No 4, pp. 365-383.
- Jin, Q. (2005): *Business Cycle, Accounting Behavior and Earnings Management*, Tesis disponible en <http://hdl.handle.net/1783.1/266>.
- Jones, J. (1991): "Earnings management during import relief investigations", *Journal of Accounting Research*, Vol.29, No. 2, pp. 193-228.
- Lin, Z., Shih, M. (2003): *Earnings Management in Economics Downturns and Adjacent Periods: Evidence from the 1990-1991 recession*, Working paper, National University of Singapore.
- Schipper, K. (1989): "Commentary on Earnings Management", *Accounting Horizons*, vol.3, No. 4, pp. 91-102.