

PERCEPCIONES SOBRE LA MANIPULACIÓN DEL BENEFICIO ESTUDIO SOBRE LOS EFECTOS DEL PAÍS DE ORIGEN EN ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS

*(Perceptions of Earnings Management: A Study of the Effects of National Origin
in University Students)*

Marshall A. Geiger

Phd. Professor of Accounting, University of Richmond

Elena Ochoa Laburu

Profesora de la Universidad de Deusto

RESUMEN

El objetivo de este trabajo es examinar la influencia del país de origen en la percepción de las prácticas de manipulación de los beneficios. La manipulación de beneficios tiene una variedad de formas que a su vez varían entre diferentes países. Estudios anteriores realizados en este ámbito, revelan una gran diversidad de las percepciones sobre la aceptabilidad desde el punto de vista ético de algunas de ellas. Con esta finalidad hemos realizado un estudio donde estudiantes de contabilidad, es decir, futuros profesionales de Estados Unidos y España evalúan un conjunto de situaciones (Merchant and Rockness 1994). El análisis de las respuestas muestra diferencias en las respuestas obtenidas en los dos países, pudiendo indicar que la cultura nacional ejerce su influencia en la percepción de los individuos sobre la manipulación de beneficios.

Palabras clave: país de origen, manipulación de beneficios, cultura, ética.

ABSTRACT

The aim of this study is to examine the influence of the national origin in the perception of earnings management. Manipulating, or "managing," one's accounting earnings takes a variety of forms that it varies too depending on the countries. Prior research reveals wide disagreement regarding the perceived ethical acceptability of this practice. This study investigates whether national origin influences perceptions of earnings management in accounting students, it means future accounting professionals. Participants from the United States and Spain evaluated several vignettes describing various earnings management practices (Merchant and Rockness 1994). Analyses of the responses indicate considerable variation between students from these two countries, indicating culture does impact how individuals perceive opportunities to manage reported financial information.

Key words: national origin, earnings management, culture, ethic.

1. INTRODUCCIÓN

En los últimos tiempos estamos oyendo muy a menudo noticias sobre fraudes y escándalos contables. Prácticamente no transcurre un mes, sin que llegue a nuestros oídos la noticia sobre alguna empresa que ha actuado de forma fraudulenta, o al menos, no correctamente en el ámbito de la información contable y financiera. Por ello, la evaluación del comportamiento ético en la elaboración de la información financiera continúa siendo un tema de importancia en la práctica empresarial y en la preparación y análisis de la información financiera.

El examen de las percepciones éticas individuales es el germen de la evaluación del clima ético general en nuestra creciente comunidad de los negocios internacionales. Con la continua expansión de empresas en el mercado global, es importante examinar las percepciones éticas de los individuos de culturas diferentes en un intento de evaluar el clima ético que existe, y con ello la tendencia potencial para administrar la información financiera en este emergente mercado financiero. En este estudio se trabaja con los estudiantes del área de empresariales, y más concretamente de contabilidad, para conocer la sensibilidad hacia estas prácticas de los futuros profesionales de la contabilidad.

El propósito de este estudio es aumentar nuestro conocimiento sobre las percepciones éticas observando la práctica de la manipulación de beneficios y cómo estas percepciones pueden estar influenciadas por la cultura. Concretamente utilizamos un instrumento anteriormente desarrollado (Merchant y Rockness, 1994) para evaluar las percepciones individuales en Estados Unidos y España en cuanto a las prácticas de manipulación de beneficios.

2. ANTECEDENTES

2.1. Manipulación de beneficios

La manipulación de beneficios es una tentación real para todos los contables y gerentes (Healy, 1985; Jones, 1991; Guenther, 1994; Healy y Wahlen, 2000; Matsumoto, 2002; Moehrle, 2002). Manipular o “gestionar” beneficios, como suele llamarse en el mundo anglosajón, adopta diferentes formas que incluye entre otras la elección selectiva de estimaciones contables, o la elección del momento de las operaciones o decisiones de inversión para dirigir la cifra de beneficios, bien aumentándola o disminuyéndola hacia un objetivo deseado (Schipper, 1989; Merchant y Rockness, 1994; Healy y Wahlen, 2000). Este tipo de operaciones se enmarcan dentro del ámbito de la contabilidad creativa que, según Amat y Blake (2002) consiste en la manipulación interesada de la información contable aprovechando los vacíos de la norma existente y de las posibles elecciones entre diferentes prácticas de valoración. Por otro lado, Apellaniz y Labrador (1995) indican que “El fenómeno conocido en la literatura anglosajona como *earnings management* puede definirse como la selección de tácticas por parte del gerente para obtener un beneficio deseado sirviéndose de la flexibilidad permitida por los principios de contabilidad generalmente aceptados”. Investigaciones precedentes revelan un elevado nivel de desacuerdo en cuanto a la aceptabilidad de las prácticas de manipulación de beneficios.

(Bruns y Merchant, 1990; Merchant y Rockness, 1994; Fischer y Rosenzweig, 1995). Mientras en algunos casos se observan estas prácticas como asuntos típicos y propios de las decisiones y responsabilidades relativas a la elaboración de la información contable y financiera, en otros casos se observa como intentos para dirigir intencionadamente la información financiera (Mintz 1997).

La manipulación de beneficios es uno de los temas éticos más importantes a los que deben hacer frente los contables en la práctica diaria alrededor de todo el mundo (Armstrong 1993). Inversores y acreedores en cada país dependen de los contables y gerentes para proporcionar una información financiera fiel y veraz, independientemente de la orientación en materia contable del país. Los usuarios de la información financiera, deben tener la seguridad de que las empresas presentan información precisa para la toma de sus decisiones. Las empresas que utilizan la manipulación de resultados confunden a los usuarios en cuanto a la rentabilidad real y a la variabilidad y crecimiento de sus operaciones. Si no existe una información veraz y fiable los inversores pueden, por ejemplo, pagar una prima por las acciones que no existe, o bien los acreedores pueden verse abocados a financiar cantidades a unas tasas de interés que no se corresponden con el riesgo implícito de la compañía, y otros muchos casos que surgen como consecuencia del deseo de los directivos de manipular las cuentas

A pesar de que las normas contables de todos los países requieren la presentación de información imparcial (Choi *et al.*, 1999), hay muchos vacíos que permiten la selección de técnicas para obtener los beneficios deseados, así como caminos potenciales para “dirigir” o “reorientar” las cifras de los estados contables. (Schipper, 1989; Armstrong, 1993). Algunos ejemplos de estas técnicas incluirían: el retraso en la imputación de determinados gastos e ingresos, el incremento de los beneficios o la manipulación de la cifra de los activos para evitar el incumplimiento de garantías acordadas en contratos de deuda. Los directivos de las empresas podrían estar interesados en utilizar estas técnicas para la obtención de préstamos en términos más favorables, o para el mantenimiento del precio de las acciones y por tanto del beneficio de la gerencia si existen retribuciones ligadas a los beneficios (Amat y Blake, 2002), o bien por el deseo del llamado *alisamiento de beneficios* para presentar unos beneficios sin excesos de variabilidad.

Existe un importante número de trabajos donde se evidencia la práctica de estas técnicas ligadas a la contabilidad creativa principalmente en el mundo anglosajón (Healy y Wahlen, 2000, Brown, 2001). En el caso particular de Estados Unidos los órganos reguladores han mostrado una especial preocupación ante las prácticas de “earnings management” (US House of Representatives 1985, 1990, 2002). El presidente de la SEC Arthur Levitt, ha manifestado en repetidas ocasiones su preocupación por el creciente número de empresas que están erosionando la calidad de sus informes contables mediante la manipulación de cifras y presentando por tanto una fotografía sesgada de la situación financiera de las compañías (Levitt, 1998, 2000). Pero no sólo en Estados Unidos se producen estos casos, de hecho prácticas como el alisamiento de beneficios están bien documentadas en otros países (Choi y Bavishi, 1983; Wallace *et al.*, 1991; Choi *et al.*, 1999). Si bien Córdoba (2003) comenta, “también es necesario afirmar que las prácticas de contabilidad creativa son las excepción de las prácticas habituales de contabilidad, especialmente en Europa, donde salvo casos muy contados, no se ha conocido ningún

tipo de manipulación en las cuentas de las empresas cotizadas en bolsa". En este sentido es interesante destacar la opinión de Naser (1993) quien considera el sistema contable de los países anglosajones más predispuesto a este tipo de manipulación. Por otro lado, en el estudio realizado por Amat y Blake (2002) se concluye que "la investigación realizada con auditores españoles pone de manifiesto que la contabilidad creativa es una práctica común en España", asimismo según lo indicado por Láinez y Callao (1999), la contabilidad creativa no es exclusiva del ámbito anglosajón, ya que también en países continentales como es España, se llevan a cabo prácticas creativas. Por tanto hay diferentes opiniones sobre la cotidianidad de estas prácticas en diferentes entornos, y de acuerdo con esta idea Ball *et al.* (2000) concluye que en los temas relacionados con los beneficios existe diversidad entre los países debido a una variedad de factores institucionales internacionales.

Basándonos en estos trabajos previos, este estudio investiga si la cultura de un país puede influenciar las percepciones individuales en cuanto a la aceptabilidad ética de la manipulación de beneficios. Entendemos que las diferencias entre países en juicios y opiniones sobre ética pueden ser necesarias para ayudar a interpretar algunos resultados de investigaciones, y que, desde un punto de vista práctico, resulta cada vez más importante a medida que el proceso de globalización internacional aumenta y que por tanto, en el mundo de los negocios aumenta la necesidad de utilizar y comprender informes empresariales elaborados por personas de otros países, es decir, la aparición de lo que Láinez (2001) denomina el usuario internacional, que necesita información comprensible sea cual sea su procedencia geográfica.

2.2. País de origen y Percepciones sobre la manipulación de beneficios

Hunt y Viel (1986) argumentan que la toma de decisiones éticas está profundamente enraizada en valores culturales. Las reglas culturales que hacen referencia a lo que es bueno y malo, lo que es aceptable o inaceptable, correcto o incorrecto, importante o poco importante, moldea las creencias de una persona en cuanto a su entorno, incluyendo el mundo de los negocios. Estas creencias individuales, por tanto, orientan las percepciones sobre decisiones específicas, incluyendo las prácticas de manipulación de beneficios (Fritzsche, 1991). Como dicen Láinez y Callao (1999) "si existe una relación entre los valores culturales de cada país y el modelo contable desarrollado en el mismo, también habrá una vinculación entre la cultura y la tendencia a realizar prácticas contables creativas".

Algunos estudios previos (Becker y Fritzsche, 1987; Karnes *et al.*, 1989; Shultz *et al.*, 1993) sugieren que las opiniones éticas en el mundo de los negocios están influenciadas por el país de origen. Por ejemplo, Becker y Fritzsche (1987) comparan las creencias éticas de los directivos de marketing de EE.UU, Francia, y Alemania, encontrando diferencias significativas en función de la nacionalidad. Karnes *et al.* (1989) estudiaron las percepciones éticas de los contables de EE.UU. y Taiwan. Los directivos americanos resultaron estar más preocupados por las consecuencias legales de sus acciones, mientras que a los de Taiwan les preocupaba más como resultaría afectado el grupo. Cohen *et al.* (1995) encontraron que la toma de decisiones de los auditores difería en función de los países. Roxas y Stoneback (1997) encontraron que tanto la ética en la toma de decisiones como las percepciones de los directivos también se dife-

rencian entre culturas. Además de forma bastante similar Whipple y Swords (1992) y Okleshen y Hoyt (1996) encontraron que los estudiantes de Administración de Empresas americanos tienen diferentes creencias éticas que los estudiantes del Reino Unido, y los del Reino Unido diferentes que los de Nueva Zelanda. En una pequeña muestra, Clikeman *et al.* (2001) encontraron que los estudiantes provenientes de Asia observan a las prácticas de manipulación de beneficios de un modo similar a los estudiantes de EE.UU.

Sin embargo, tal y como indica Roxas y Stoneback (1997), la mayoría de los estudios sobre investigación en ética empresarial han evaluado generalmente a individuos de culturas occidentales o culturas similares (Beltramini *et al.*, 1984; Fulmer y Cargile, 1987; Davis y Welton 1991; Giacominio, 1992; Fischer y Rosenzweig, 1995; Clikeman y *al.*, 2001). En este estudio ampliamos el horizonte de estos trabajos al examinar a individuos procedentes por un lado de la cultura anglosajona, y por otro de un país del entorno continental-europeo. Estudios previos han examinado diferencias en percepciones entre principios y dilemas éticos generales del mundo empresarial, pero en general, no han examinado las percepciones sobre la práctica específica de la manipulación de beneficios.

3. HIPÓTESIS

Basándonos en lo indicado anteriormente, planteamos que la cultura del país de origen ejerce influencia sobre las percepciones de las prácticas de manipulación de beneficios. Más concretamente, esperamos que difieran las percepciones de individuos de países diferentes. A continuación y basándonos en el trabajo realizado por Merchant y Rockness (1994), describimos los factores que vamos a tratar en este estudio y que esperamos influyan en las percepciones. Es importante destacar que al tratarse de un trabajo que proviene del mundo anglosajón pueden percibirse matices que diferencien al concepto de prácticas de contabilidad creativa tal y como se entiende en algunos trabajos realizados en España; por ello, a continuación vamos a pasar a explicar los factores seleccionados en el trabajo, siendo conveniente insistir en que el trabajo evalúa percepciones de los estudiantes sobre prácticas determinadas y no las prácticas en sí mismas.

Factores determinantes - Nuestra primera hipótesis se refiere a aspectos específicos de la manipulación de beneficios. Merchant y Rockness (1994) sostienen que las opiniones sobre la aceptabilidad ética de las prácticas de manipulación de beneficios dependen del tipo, dirección y materialidad, así como de la intención del directivo que realiza la manipulación. De acuerdo con esto, estimamos que las percepciones de individuos de diferentes países variarán en estos factores.

El primer factor es el tipo (TIPO) de manipulación de beneficio. Según los autores antes mencionados los resultados pueden ser alterados de diferentes modos, y diferencian dos grupos: el primer grupo se refiere a la alteración del registro de operaciones ya realizadas (definidas por los autores como manipulaciones contables - CONT), incluyendo entre ellas prácticas como; modificaciones interesadas de los criterios contables, diferimiento o anticipo en el reco-

nocimiento de ingresos y gastos a periodos deseados y utilización de las estimaciones para desplazar beneficios entre ejercicios contables, en algunos de estos casos incluso resulta muy difícil la determinación entre la utilización de la flexibilización permitida por la norma contable y el incumplimiento de principios, pero todas ellas han sido contempladas, en general, en el ámbito de la contabilidad creativa; y en el segundo grupo estarían aquellas actuaciones sobre operaciones aún no realizadas en las que se utiliza la elección del momento y del tiempo para que sean realizadas (definidas por los autores como manipulaciones operativas - OPER). Merchant y Rockness (1994) indican que los directivos consideran las manipulaciones contables violaciones más serias desde el punto de vista ético que las manipulaciones operativas. Por ello, creemos que las percepciones sobre la aceptabilidad de ambos tipos de manipulaciones estarán influenciadas también por la cultura, y en consecuencia nuestro primer grupo de hipótesis es:

H₁: Las percepciones de manipulaciones basadas en manipulaciones contables (CONT) diferirán entre los estudiantes de los dos países.

H₂: Las percepciones de manipulaciones operativas, (OPER) diferirán entre los estudiantes de los dos países.

H₃: Las percepciones de las diferencias entre manipulaciones contables (CONT) y manipulaciones operativas (OPER), es decir el tipo de manipulación (TIPO) diferirán entre los dos países.

La dirección de la manipulación (DIR) también ha sido asociada con la aceptabilidad de la acción. Concretamente, en el trabajo realizado por Merchant y Rockness (1994), las manipulaciones dirigidas a conseguir una reducción de resultados resultaron ser más aceptables que las dirigidas a inflar los mismos, de acuerdo con ello la siguiente hipótesis es:

H₄: Las percepciones sobre la dirección de la manipulación de los resultados (DIR) diferirán entre los estudiantes de los dos países

La materialidad (MAT) también afecta a las percepciones individuales. Los individuos perciben la manipulación de cantidades importantes como infracciones éticas más significativas que aquellas de pequeñas cantidades. Por ello, la siguiente hipótesis.

H₅: Las percepciones sobre la materialidad (MAT) de las manipulaciones diferirán entre los estudiantes de los dos países.

Finalmente, la intención del directivo (INT) ha resultado ser significativa en lo relativo a las percepciones de manipulaciones de beneficios en el trabajo de Merchant y Rockness (1994). Los directivos que manipulan la información para obtener resultados que permitan la realización de proyectos nuevos importantes, tuvieron una crítica más aceptable que las manipulaciones realizadas exclusivamente para el cumplimiento de objetivos presupuestarios. De acuerdo con este factor, la hipótesis es:

H₆: Las percepciones sobre la intención (INT) de los directivos en su actuación diferirán entre los estudiantes de los dos países.

4. METODOLOGÍA

Los participantes respondieron a un cuestionario donde se les preguntaba sobre la aceptabilidad ética de 13 actividades diferentes relacionadas con la manipulación del resultado. Los diferentes escenarios fueron desarrollados por primera vez por Bruns y Merchant (1990) y utilizados posteriormente por Merchant y Rockness (1994), y Fischer y Rosenzweig (1995) para estudiar las percepciones sobre la ética en la manipulación de beneficios. Los escenarios reflejan prácticas relativamente simples como retrasar la imputación de gastos, para incrementar los beneficios o la utilización de las estimaciones de provisiones para variar la cifra de existencias y los resultados. Para las respuestas a cada situación se utiliza una escala de 1 a 5, siendo 1 "práctica ética" y el 5 "práctica injustificable desde el punto de vista ético". Es decir, las puntuaciones más altas, indican que la acción es percibida como más inaceptable que las puntuaciones menores. Una copia del cuestionario está incluida en el Anexo I.

Tal y como se ha indicado anteriormente, las percepciones éticas están influenciadas por los llamados factores de situación y por tanto, el cuestionario incorpora actividades que varían (CONT, OPER y TIPO - manipulaciones contables versus manipulaciones operativas), dirección (DIR - aumento de resultado versus disminución), materialidad (MAT) e intencionalidad (INT-del gerente en la acción). La utilización de varias situaciones ha sido considerada para capturar mejor la orientación individual que con el uso de una única o muy pocas prácticas (Cavanaugh y Fritzsche, 1985; Randall y Gibson, 1990).

Los participantes en este estudio fueron 366 estudiantes de diferentes universidades norteamericanas y 122 estudiantes de una universidad española. La participación fue voluntaria y las respuestas al cuestionario anónimas. Para asegurar que los estudiantes comprendieran la naturaleza y el contenido de diferentes escenarios su participación fue limitada a estudiantes de los cursos más altos, y con la especialidad de contabilidad y los datos fueron recogidos al final del semestre del curso relacionado con la materia.

5. RESULTADOS Y ANÁLISIS

Para analizar estos resultados se han realizado pruebas de hipótesis sobre diferencias de medias. La Tabla 1 indica las medias de las respuestas obtenidas a cada uno de los 13 escenarios tanto para cada uno de los países como para el total. Las respuestas varían considerablemente en cada uno de los escenarios. Si observamos el conjunto de respuestas, el escenario que plantea el adelanto de la operación de pintura del edificio fue percibida de forma más favorable (escenario 1 - media 1.22) seguido de la realización de horas extraordinarias (escenario 4b -media 1.87). La práctica menos aceptable fue considerada la solicitud de retraso en el envío de una factura de un gasto ya realizado por el mayor de los dos importes propuestos (escenario 7b - 3.84) seguida del diferimiento intencionado de gastos al ejercicio siguiente (escenario 2b - media 3.47) y el diferimiento en el registro de unos gastos de aprovisionamiento ya ocurridos (escenario 3 - media 3.30).

Si observamos las diferencias de las medias entre los dos países, se observa que de los 13 escenarios planteados, en 10 la opinión de los estudiantes españoles considera más inaceptables las prácticas propuestas que los estudiantes norteamericanos, siendo las situaciones planteadas en las preguntas 2a, 2b y 6b las únicas en las que la situación se invierte y las tres situaciones son del tipo manipulaciones operativas. Asimismo, se observa que en su conjunto la media de las respuestas en España resulta mayor que el conjunto en EE.UU.

Para poder determinar si las diferencias de las medias encontradas entre los dos países son significativas o son debidas al azar, se realizaron pruebas de hipótesis sobre las diferencias de medias. Observamos que en las respuestas; 1, 3, 4b y 4c las diferencias de las medias entre los países son significativas para un nivel de significación del 5%, así como lo es para el conjunto de respuestas. Es interesante destacar que en todos estos casos la aceptabilidad de la práctica es menor en los estudiantes españoles que en los estudiantes norteamericanos, lo cual parece confirmar algunas de las opiniones mencionadas en la introducción sobre la mayor tendencia a la aceptación de estas prácticas en los países del entorno anglosajón.

Tabla 1
Medias de las puntuaciones de las respuestas sobre los escenarios e Manipulación de Beneficios

Escenario	Todos los participantes (N=488)	España (N=122)	Estados Unidos (N=366)	Diferencias entre países (p-valor)
1. Operación de pintura anticipada	1.22	1.48	1.14	.0001
2a. Diferimiento de gastos, trimestre	2.86	2.80	2.88	.4085
2b. Diferimiento de gastos, año próximo.	3.47	3.39	3.49	.3632
3. Registro factura suministro año próximo	3.30	3.48	3.24	.0170
4a. Programa de ventas, ampliación plazo de cobro	2.08	2.17	2.05	.2686
4b. Horas extras en diciembre	1.87	2.25	1.74	.0001
4c. Venta de activos infrautilizados	1.95	2.68	1.70	.0001
5a. Pago y registro adelantado de gastos de viaje	2.69	2.79	2.66	.2528
5b. Provisión de existencias 700€	3.26	3.30	3.24	.6651
6a. Cancelación provisión-desarrollo de producto	2.71	2.85	2.66	.0796
6b. Cancelación provisión-realización presupuesto	3.22	3.15	3.25	.3735
7a. Retraso envío y registro factura, 30€	2.88	2.97	2.86	.2194
7b. Retraso envío y registro factura, 500€	3.84	3.93	3.83	.3430
Media	2.74	2.87	2.67	.0001

Factores determinantes que influyen en las opiniones

Los 13 escenarios propuestos describen una serie de prácticas utilizadas para la manipulación del resultado. Merchant y Rockness (1994) informaron que las opiniones de los contables sobre la aceptabilidad ética de las prácticas de manipulación de resultados dependen del

tipo, dirección y materialidad de la manipulación así como de la intención del gestor que comete la manipulación. La tabla 2 indica la influencia de estos factores en las opiniones de los estudiantes:

Tabla 2
Medias de las puntuaciones de las respuestas sobre los factores que influyen en las opiniones sobre Manipulación de Beneficios

Variable	Descripción	Todos los participantes (N=488)	España (N=122)	Estados Unidos (N=366)	Diferencias entre países (p-values)
CONT	$(3 + 5a + 5b + 6a + 6b + 7a + 7b)/7$	3.13	3.21	3.10	.0928
OPER	$(1 + 2a + 2b + 4a + 4b + 4c)/6$	2.24	2.46	2.17	.0001
TIPO	CONT - OPER	0.89	0.75	0.93	.0076
DIR	$2b - 1$	2.25	1.92	2.36	.0002
MAT	$7b - 7a$	0.96	0.95	0.97	.7061
INT	$6b - 6a$	0.51	0.30	0.58	.0030

CONT = Manipulaciones contables

OPER = Manipulaciones operativas

TIPO = Manipulaciones contables menos manipulaciones operativas

DIR = Dirección de la manipulación

MAT = Materialidad de la manipulación

INT = Intención del directivo al realizar la manipulación

Manipulaciones contables (CONT) Los resultados pueden ser manipulados mediante la alteración de operaciones ya existentes o realizadas (manipulación contable) o mediante la elección del momento a fin de ejercicio para mover gastos e ingresos al periodo deseado (manipulaciones operativas). Merchant y Rockness (1994) indicaron que en opinión de los gerentes las manipulaciones contables son más graves que las manipulaciones operativas. Los escenarios 3, 5a, 5b, 6a, 6b, 7a y 7b describen manipulaciones contables. La mayoría de estos escenarios incluyen prácticas que incluso llegan a violar algún principio contable. La media de las respuestas de los estudiantes a las 7 prácticas de manipulación contable es 3.13 siendo más críticas las respuestas de los estudiantes españoles (3.21 - 3.10), si bien, la diferencia entre ambos países no es significativa. Por lo tanto, existe evidencia empírica para un nivel de significación del 5% para rechazar la hipótesis 1, relativa a las diferencias entre las percepciones de las manipulaciones contables (CONT) de los estudiantes de los dos países.

Manipulaciones operativas (OPER). Los escenarios 1, 2a, 2b, 4a, 4b y 4c describen manipulaciones operativas. Estos escenarios no violan ninguna regla contable, pero incluyen decisiones para mover la realización de operaciones relacionadas con ingresos y gastos de un periodo a otro. La calificación media de los estudiantes es 2.24, produciéndose diferencias sig-

nificativas entre los estudiantes de ambos países, considerando los españoles (2.46) más inaceptables estas prácticas que los estudiantes americanos (2.17). En este caso, las diferencias son significativas, por tanto, para un nivel de significación del 5% existe evidencia empírica para no rechazar la hipótesis 2, o lo que es lo mismo, no se rechaza que las percepciones de las manipulaciones operativas (OPER) difieren entre los estudiantes de los dos países.

El tipo de manipulación (TIPO). La diferencia entre CONT y OPER es significativa para un nivel de significación del 5%. En consistencia con lo indicado por Merchant y Rockness (1994), los estudiantes de contabilidad encuentran las manipulaciones contables más injustificables desde el punto de vista ético que las manipulaciones operativas con el resultado. Si comparamos los resultados de los dos países, se observa que la diferencia es mayor para los estudiantes de EE.UU. que para los españoles. Según lo indicado en párrafos anteriores, los estudiantes españoles consideran más inaceptables ambos tipos de prácticas, y además, al ser mayor la diferencia entre los estudiantes americanos, indica que existe una mayor unanimidad de criterio entre los estudiantes españoles independientemente del tipo de práctica, mientras la opinión de los estudiantes estadounidenses es más sensible que la de los estudiantes españoles al tipo de manipulación que se trate (contable u operativa). A la vista de los resultados existe evidencia empírica para un nivel de significación del 5% para no rechazar la hipótesis 3, o lo que es lo mismo, no rechazar que las percepciones sobre el TIPO de manipulación difieren entre los estudiantes de los dos países.

Dirección de la Manipulación (DIR). Los escenarios 1 y 2b son similares excepto por el hecho de que el escenario 1 supone acelerar o adelantar una operación que incurre en un gasto y el escenario 2b consiste en retrasar la ejecución de un gasto para incrementar el resultado del ejercicio. La media de las respuestas es 2.25 y existe una diferencia significativa entre las respuestas de ambos países, siendo mayor la diferencia para los estudiantes americanos (2.36) que para los españoles (1.92). Los estudiantes consideran una infracción desde el punto de vista ético retrasar gastos para incrementar los beneficios, pero ponen menos objeciones a aquellas situaciones en las que las manipulaciones operativas pretenden disminuir los beneficios, si bien, los estudiantes americanos son más sensibles al atenuante de la dirección de la práctica que los españolas. Por tanto, para un nivel de significación del 5% existe evidencia empírica para no rechazar la hipótesis 4, que indica que, las percepciones sobre la dirección (DIR) de la manipulación de ingresos difieren entre los estudiantes de los dos países.

Materialidad (MAT). Los escenarios 7a y 7b son idénticos exceptuando el importe de la operación realizada y cuyo registro se está evitando. La media de la diferencia en ambos escenarios es 0.97 y la diferencia entre países no es significativa. Los estudiantes juzgan la omisión del registro una obligación por una cantidad importante, mayor que la omisión de una cantidad menor, pero existe evidencia empírica para un nivel de significación del 5% para rechazar la hipótesis 5, existencia de diferentes percepciones de los estudiantes según la materialidad de la manipulación.

Intentación del gerente (INTENT). Los escenarios 6a y 6b son idénticos exceptuando los motivos del gerente para manipular los resultados. En 6a el gerente desea presentar unos resultados mejores para obtener financiación para realizar nuevos proyectos para el desarrollo

de productos, mientras que en 6b el gerente desea simplemente cumplir con los objetivos presupuestados. Los estudiantes encuentran la manipulación del resultado más justificable si es realizada con "Buenos propósitos. La diferencia de respuestas en los escenarios 6b y 6a (INT) tiene una media de 0.51 y la diferencia entre países es significativa para un nivel del 5%, siendo los estudiantes americanos aquellos que presentan un nivel de diferencia mayor (0.58) que los españoles (0.30), por tanto, los primeros resultan más influenciados por la intención del gerente en la realización de las prácticas contables en cuestión que los españoles, quienes se mantienen en un intervalo de exigencia ética más restringido. Por ello, existe evidencia empírica para no rechazar la hipótesis 6, que indica que, las percepciones sobre la intención del gerente (INT) difiere entre los estudiantes de los dos países.

6. CONCLUSIONES

La manipulación de resultados es un tema ético al que se enfrentan los gerentes y contables de las empresas. Los gerentes son responsables de la elaboración de información fiable y veraz, pero existen muchos incentivos para desear presentar la información con un objetivo determinado. Investigaciones previas han revelado que existen diferencias importantes entre los gerentes sobre la aceptabilidad ética de ciertas prácticas. (Bruns y Merchant, 1990; Merchant y Rockness, 1994) y que estas diferencias pueden depender de diferentes factores entre los que se encuentra el país de origen.

El objetivo de este trabajo era contrastar si existen diferencias entre las percepciones que tienen los estudiantes de contabilidad de universidades de países diferentes. Uno de los aspectos encontrados en este trabajo es que los estudiantes procedentes de España son, en general, más críticos a la hora de aceptar las prácticas contables que perciben como propias de la manipulación de beneficios que los estudiantes americanos. En conjunto, ambos grupos de estudiantes son siempre más críticos con las llamadas manipulaciones contables que las llamadas manipulaciones operativas. Las primeras son prácticas que bordean la barrera de la ilegalidad de las normas contables y por ello, podría pensarse que los estudiantes tienen un punto de vista más legalista que utilitarista, ya que en ambos casos la información que se ofrece a los usuarios está manipulada y distorsiona la realidad y la imagen fiel de los estados contables de la empresa. Lo que haría a ambas prácticas igualmente inaceptables.

Por otro lado, se plantearon 6 hipótesis relacionadas con cuales serían los factores que determinan las percepciones de los estudiantes sobre si una práctica es éticamente aceptable o no que son: el tipo de manipulación (contable u operativa), la materialidad, la dirección y la intención del gerente al realizar la manipulación. Del estudio se desprende que se producen diferencias entre los estudiantes de ambos países en 4 de los 6 casos, que son: el conjunto de las manipulaciones operativas, es decir, aquellas en las que se utiliza la elección del momento del momento para realizar la operación, el tipo de manipulación, la dirección de la manipulación y la intención del gerente. En todos los casos, se observa, asimismo que los estudiantes españoles, resultan menos influenciados por estos factores que los americanos, considerando la

Earnings Management: The Effects of National Origin and Gender”, *Teaching Business Ethics*, n.º 5, pp. 389-410.

COHEN, J.R., PANT, L.W. y SHARP, D.J. (1996): “A Methodological Note on Cross Cultural Accounting Ethics Research”, *The International Journal of Accounting*, n.º 31, pp. 55-66.

CÓRDOBA, M. (2003): Presente y Futuro de la Información Financiera, *La información financiera en el presente: Ratios y contabilidad creativa. El dilema de la veracidad*, Moreno-Luque Editores, Barcelona Ediciones Gestión 2000, Barcelona, pp.125-130.

DAVIS, J. F. y WELTON, R. (1991): “Professional Ethics: Business Students Perception”, *Journal of Business Ethics*, n.º 10, pp. 451-463.

FISCHER M. y ROSENZWEIG, K. (1995): “Attitudes of Students and Accounting Practitioners Concerning the Ethical Acceptability of Earnings Management”, *Journal of Business Ethics* n.º 14, pp. 433-444.

FRITZSCHE, D. J. (1988): “An Examination of Marketing Ethics: Role of the Decision Maker, Consequences of the Decision, Management Position, and Sex of the Respondent”, *Journal of Macromarketing*, n.º 8, pp.29-39.

FULMER, W. E. y CARGILE, B.R. (1987): “Ethical Perceptions of Accounting Students: Does Exposure to a Code of Professional Ethics Help?”, *Issues in Accounting Education*, n.º 2, pp. 207-219.

GEIGER, M. A. y O’CONNELL, B.T. (1999): “Accounting Student Ethical Perceptions: An Analysis of Training and Gender”, *Teaching Business Ethics*, n.º 2, pp. 371-388.

GIACOMINO, D. E. (1992):, “Ethical Perceptions of Accounting Majors and Other Business Majors: An Empirical Study”, *Accounting Educators Journal*, n.º 5, pp.1-26.

GINER INCHAUSTI, B. (1992): “La contabilidad creativa”, *Partida doble*, n.º 21, marzo p.4-12.

GUENTHER, D. A. (1994): “Earnings management in response to corporate tax rate changes: Evidence from the 1986 Tax Reform Act”, *Accounting Review*. Vol. 69, N.º 1, pp. 230-243.

HEALY, P. (1985): “The Effects of Bonus Schemes on Accounting Decisions”. *Journal of Accounting and Economics* 7, pp. 85-107.

HEALY, P. M. y WAHLEN, J.M. (1999). “A review of the earnings management literature and its implications for standard setting”; *Accounting Horizons* Vol. 13, N.º 4 (December): pp. 365-383.

HUNT, S.D. y VITELL, S. (1986): “A General Theory of Marketing Ethics”. *Journal of Macromarketing* 6. (Spring) , pp. 5-16.

JONES, J. (1991): “Earnings management during import relief investigations”, *Journal of Accounting Research* Vol. 29, N.º 2: pp. 193-228.

KARNES, A.; STERNER, J.; WELKER, J.R y WU, F. (1989): “A Bicultural Study of Independent Auditors’ Perceptions of Unethical Business Practices”, *The International Journal of Accounting*, n.º 21, pp. 29-41.

LAÍNEZ, J. A. y CALLAO, S. (1999): *Contabilidad creativa*, Ediciones Civitas, Madrid.

LAINIZ GADEA J.A. (2001): *Manual de Contabilidad Internacional*. Ediciones Pirámide. Madrid.

LEVITT Jr., A. (1998): “The Numbers Game”, *The CPA Journal* (December), pp. 15-19.

LEVITT Jr., A. (2000): *Renewing the Covenant with Investors*. Remarks before the New York University Center for Law and Business, May 10.

MATSUMOTO, D. A. (2002): “Management’s incentives to avoid negative earnings surprises”, *Accounting Review* Vol. 77, N.º 3 , (Julio), pp- 483-514.

MERCHANT, K.A. y ROCKNESS, J. (1994): “The Ethics of Managing Earnings: An Empirical Investigation”, *Journal of Accounting and Public Policy*, n.º 13, pp. 79-94.

aceptabilidad de estas prácticas menos justificables independientemente de los factores determinantes.

En la comparación entre países, se observan algunas diferencias significativas entre las percepciones éticas de los estudiantes de ambos países. En general estudiantes provenientes de España son más críticos ante este tipo de prácticas, lo que parece corroborar algunas opiniones según las cuales los países del entorno anglosajón utilizan más las prácticas relacionadas con la manipulación de resultados, y por lo tanto las percepciones de los alumnos de contabilidad al respecto son más permisivas.

Estos resultados pueden servir de ayuda a los profesores de contabilidad para considerar hasta qué punto necesitan tratar el daño potencial que se puede causar con los distintos tipos de prácticas de contabilidad creativa. Quizás así los estudiantes pueden apreciar mejor las implicaciones éticas de este tipo de actuaciones, de cara a su futuro profesional.

Por tanto, de este estudio se desprende que el país de procedencia del individuo parece influir sobre su percepción respecto a la aceptabilidad ética de distintas prácticas de manipulación contable.

BIBLIOGRAFIA

- AKAAH, I. P. (1988): "Differences in Research Ethics Judgements. Between Male and Female Marketing Professionals", *Journal of Business Ethics*, n.º 8, pp. 375-381.
- AMAT, O y BLAKE, J. (2002): *Contabilidad creativa*. Ediciones Gestión 2000. Barcelona.
- AMEEN, E.C.; GUFFEY, D.J. y McMILLAN, J.J. (1996): "Gender Differences in Determining the Ethical Sensitivity of Future Accounting Professionals", *Journal of Business Ethics* n.º 15, pp. 591-597.
- APELLANIZ, P. y LABRADOR, M. (1995): "El impacto de la regulación contable en la manipulación del beneficio. Estudio empírico del PGC de 1990", *Revista Española de Financiación y Contabilidad* Vol. XXIV - n.º 82, pp. 13-40.
- ARMSTRONG, M.B. (1993): *Ethics and professionalism for CPAs*. Cincinnati, OH: South-Western.
- BALL, R.; KOTHARI, S.P. y ROBI, A. (2000): "The effect of international institutional factors on properties of accounting earnings", *Journal of Accounting And Economics* 29(1): pp. 1-51.
- BECKER, H. y FRITSCH, J. (1987): "A Comparison of the Ethical Behavior of American, French, and German Managers", *Columbia Journal of World Business*, n.º 22, pp. 87-95.
- BELTRAMINI, R.; PETERSON, R. y KOZMETSKY, G. (1984): "Concerns of College Students Regarding Business Ethics", *Journal of Business Ethics*, n.º pp. 195-200.
- BRUNS JR.; WJ y MERCHANT, K.A. (1990): "The Dangerous Morality of Managing Earnings", *Management Accounting* (August), pp. 22-25.
- CAVANAGH, G.F. y FRITZSHE (1985): "Using vignettes in business ethics research". Research in corporate social performance and policy, ED. L.E. Preston, pp. 279-293.
- CHOI, F.D. y BAVISHI, W.B. (1983): "International Accounting Standards: Issues Needing Attention", *Journal of Accountancy* n.º 155, pp. 62-68.
- CHOI, F.D.; FROST, C.A. y MEEK G. K. (1999), *International Accounting*, 3rd edition, Prentice-Hall, Upper Saddle River, NJ.
- CLIKEMAN, P. M. , GEIGER, M.A. y O'CONNELL, B.T. (2001): "Student Perceptions of

- MINTZ, S. (1997): *Cases in accounting ethics and professionalism* (3rd edition), McGraw-Hill. New York.
- MOEHRLE, S. R. (2002): "Do firms use restructuring charge reversals to meet earnings targets?", *Accounting Review* Vol. 77, N.º 2 (Abril), pp. 397-414.
- NASER, K.H.M. (1993): *Creative financial accounting: its nature and use*. Prentice Hall. Londres.
- OKLESHEN, M. y HOYT, R. (1996): "A Cross Cultural Comparison of Ethical Perspectives and Decision Approaches of Business Students: United States of America versus New Zealand", *Journal of Business Ethics*, n.º 15, pp. 537-549.
- PETERSON, R. A.; BELTRAMINI, R.F y KOZMETSKY, G. (1991): "Concerns of college students regarding business ethics: A replication", *Journal of Business Ethics*, n.º 10: pp. 733-738.
- PEÑA de la GUTIÉRREZ, A. (2003): "La contabilidad creativa y los mecanismos elusivos de la auditoría por parte de las pequeñas empresas", *Revista Técnica*, n.º 21, pp. 46-59
- ROXAS, M. L. y STONEBACK, J.Y.(1997): "An Investigation of the Ethical Decision-Making Process Across Varying Cultures", *The International Journal of Accounting*, n.º 32, pp. 503-535.
- SCHIPPER, K. (1989): "Commentary on earnings management", *Accounting Horizons* Vol. 3, N.º 4 (December), pp. 91-102.
- SCHULTZ, J. J.; JOHNSON, D.A.; MORRIS, D. y DYNES, S. (1993): "An Investigation of the Reporting of Questionable Acts in An International Setting", *Journal of Accounting Research* 31 Supplement:, pp. 75-103.
- U.S. HOUSE OF REPRESENTATIVES. (1985): Hearings before the subcommittee on oversight and investigations of the committee on energy and commerce. (February 20): N.º 99.
- U.S. SENATE. (2002): Oversight Hearing on *Accounting and Investor Protection Issues Raised by Enron and Other Public Companies*. US Senate Committee on Banking, Housing and Urban Affairs (February 12 and 26, 2002).
- WALLACE, R.; OLUSEGUN, S. y GERNON, H. (1991): "Frameworks for International Comparative Financial Accounting", *Journal of Accounting Literature*, n.º 10, 209-264.
- WHIPPLE, T. y SWORDS, D.F. (1992): "Business Ethics Judgments: A Cross Cultural Comparison", *Journal of Business Ethics*, n.º 11, pp. 671-678.

ANEXOS

Anexo I - Cuestionario

Instrucciones:

Las preguntas siguientes reflejan un grupo de opciones contables para cuya elección deben tenerse en cuenta aspectos éticos. Evalúe con una escala de 1 a 5 las mencionadas prácticas, teniendo en cuenta que corresponden a una empresa cuya cifra de negocios es de 100 millones de euros. Utilice la siguiente escala que indica su opinión sobre la aceptabilidad de las situaciones.

1. Práctica aceptable.
2. Práctica cuestionable No diría nada al gerente, pero me siento incómodo.
3. Infracción menor. El gerente debe ser advertido para evitar que se repita la situación.

4. Infracción grave. El gerente debe ser sancionado.
5. Infracción muy grave. El gerente debe ser despedido.

Preguntas:

1. Estaba previsto que el edificio principal fuera pintado en el año 2003, pero de cara a la presentación de resultados era más conveniente que apareciera en el año 2002. El director general decidió pintar el edificio en el 2002. Importe 150.000 €.
2. El gerente dio la orden a los empleados de posponer la realización de todos los gastos discrecionales (viajes, publicidad, mantenimiento) al periodo siguiente para poder cumplir con los objetivos de resultados previstos. Importe estimado 150.000 €.
 - a. La realización de los gastos de febrero y marzo fue pospuesta al mes de abril para así cumplir con los objetivos del primer trimestre.
 - b. La realización de los gastos de noviembre y diciembre fue pospuesta al ejercicio próximo para así cumplir con el objetivo anual.
3. El 15 de diciembre un empleado solicitó material para la oficina por un importe de 3.000 €, este material que fue entregado el 29 de diciembre. Esta solicitud había sido un error, ya que el director había indicado que no se realizaran gastos que no fueran estrictamente necesarios antes de fin de año, y estos materiales no se necesitaban urgentemente. La política contable de la empresa indica que estas cantidades deben ser registradas como gastos cuando se entregan, y por ello, el director corrigió el error, pidiendo al departamento de contabilidad que la factura no fuera contabilizada hasta febrero del año próximo.
4. En septiembre el director se dio cuenta de que necesitarían acelerar el rendimiento durante el cuarto trimestre para poder satisfacer los objetivos presupuestarios:
 - a. Se decidió implantar un programa de ventas que incentivara las ventas que en situación normal ocurrirían el ejercicio próximo, para ello, se ofreció un aumento en el plazo de cobro de clientes de hasta 120 días.
 - b. Se pidió al departamento de fabricación que trabajara horas extraordinarias para que todos los pedidos pudieran ser servidos antes de fin de año.
 - c. Se realizaron algunas transacciones extraordinarias de activos infrautilizados que produjeron unas ganancias de 40.000 €.
5. Al principio de diciembre de 2002, el gerente se dio cuenta de que se sobrepasarían los objetivos presupuestarios en cuanto al resultado.
 - a. Ordenó a contabilidad que se pagaran por adelantado una serie de gastos que se correspondían a una feria a la que iban a acudir en el mes de marzo de 2003 (hotel, gastos varios), y contabilizarlos como gastos de 2002. Cantidad 60.000 €.
 - b. Ordenó la realización de una provisión de existencias, basándose en una valoración pesimista del valor de las existencias y de sus expectativas futuras de venta, aunque en realidad, el director confiaba en que estos productos se vendieran en condiciones normales. Importe 700.000 €.
6. A lo largo del año próximo se vendió el 70% de las existencias previamente provisionadas y un cliente manifestó cierto interés en adquirir el resto para el ejercicio próximo. El gerente

ordenó cancelar la provisión de existencias en un valor de 210.00 € indicando que habían desaparecido las condiciones que la motivaron. El verdadero motivo del gerente para realizar esta operación fue:

- a. Mejorar los resultados para poder continuar trabajando en el desarrollo de un producto de gran interés, que quizás podría ser retrasado por motivos de restricción presupuestaria.
 - b. Para alcanzar los beneficios presupuestarios previstos.
7. En noviembre de 2002, la dirección estaba haciendo esfuerzos para intentar cumplir con el presupuesto anual. El gerente llamó al socio de la empresa de consultoría que estaba realizando un trabajo para la empresa y le pidió que no enviara la factura hasta el ejercicio próximo y de ese modo no la contabilizaría. El socio de la empresa consultora aceptó. El importe de la factura era
- a. 30.000 €.
 - b. 500.000 €.