

# ***Earnings Management* para Evitar Reportar Pérdidas o Disminuciones en el Beneficio: Chile, 2010-2014**

## **Resumen**

Este estudio examinó si las firmas no-financieras registradas en la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) de Chile manipularon la cifra de beneficios para evitar reportar pérdidas o disminuciones en las ganancias, durante el período 2010-2014. Para ello se analizó la distribución de los beneficios netos y la distribución de los cambios en los beneficios netos de las firmas, de acuerdo con la metodología de Burgstahler y Dichev (1997).

Los resultados mostraron frecuencias inusualmente bajas de pequeñas pérdidas y de pequeñas disminuciones en los beneficios, y frecuencias inusualmente altas de pequeños beneficios y de pequeños incrementos en los beneficios. Ambos resultados son estadísticamente significativos. De esta manera, el estudio presenta evidencia de prácticas de *earnings management* para evitar reportar pérdidas o disminuciones en el beneficio neto por parte de las firmas no-financieras, durante el período 2010-2014.

Palabras claves: Beneficios netos, earnings management, histograma.

## **I. Introducción**

Diversos estudios sobre *earnings management* han reportado evidencia internacional que indica que las firmas, frente a distintas motivaciones, alteran la cifra de beneficios reportada en sus estados financieros. Por lo anterior, surge la cuestión de si en Chile se realizan este tipo de prácticas. Este estudio tiene por objetivo examinar si las firmas no-financieras registradas en la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) manipularon la cifra de beneficios para evitar reportar pérdidas o disminuciones en las ganancias, durante el período 2010-2014.

## **II. Revisión de la Literatura**

### **1. Definición de *earnings management***

Para Davidson, Stickney y Weil (1987), *earnings management* es un proceso en el cual se toman medidas deliberadas, dentro de los límites impuestos por los principios de contabilidad generalmente aceptados, para alcanzar un determinado nivel de beneficios, de acuerdo a lo que se desea reportar. Para Burgstahler y Eames (1998) el concepto de *earnings management* abarca un amplio rango de prácticas que afectan al beneficio contable, prácticas que incluyen desde actividades reales –operacionales, de inversión, y financiamiento– hasta movimientos de contabilidad pura que afectan sólo las medidas contables del beneficio. Se destaca a Healey y Wahlen (1999), para quienes las prácticas de *earnings management* ocurren cuando los administradores usan la discrecionalidad en la elaboración de los reportes financieros y en la estructuración de las transacciones para alterar los estados financieros, ya sea para inducir a error a alguna de las partes interesadas en el desempeño económico de la firma (*stakeholders*) o para influir en los resultados contractuales que dependen de las cifras contables reportadas. Por otra parte, García, Gill de Albornoz y Gisbert (2005) señalaron que las prácticas de *earnings management* se centran en la manipulación de la cifra de resultado contable, debido a que ésta suele ser considerada por los agentes del mercado como la medida que resume el desempeño

financiero de una firma. Para Badertscher *et al.* (2009) y Walker (2013) el término *earnings management* es ampliamente definido como el ejercicio oportunista de la discrecionalidad administrativa, que causa que el beneficio contable reportado difiera del beneficio que habría resultado de una aplicación neutral de los principios contables generalmente aceptados. Por lo anterior, los inversionistas pueden ser engañados si no son capaces de detectar este tipo de prácticas contables (Mora *et al.*, 2004).

## **2. Prácticas de *earnings management***

Los ejecutivos u otros funcionarios de alto rango con acceso a información confidencial de las operaciones de la firma (*insiders*) podrían tener incentivos para disimular el actual desempeño de la compañía. En este contexto, un *shock* negativo o positivo de flujo de caja podría ser visto por ellos como algo no deseable. Al respecto, Bhattacharya, Daouk y Welker (2003) identificaron tres tipos de prácticas de *earnings management*: (1) alisamiento del beneficio (*earnings smoothing*); (2) agresividad en los beneficios (*earnings aggressiveness*); y (3) evitar pérdidas (*loss avoidance*).

Primero, en relación con el alisamiento de los beneficios, algunos estándares contables o alguna motivación gerencial pueden conducir a un alisamiento de los beneficios a través del tiempo. Si los beneficios contables son alisados artificialmente, entonces no pueden representar las verdaderas oscilaciones en el desempeño de la firma (Bhattacharya, Daouk y Welker, 2003).

Segundo, la agresividad en los beneficios es la tendencia a retrasar el reconocimiento de las pérdidas y acelerar el reconocimiento de las ganancias. Esto implica que, si la ejecución del flujo de efectivo permanece igual, los devengos se incrementarían. La contabilidad agresiva estaría caracterizada por menos devengos negativos que capturen pérdidas económicas y más devengos positivos que capturen ganancias económicas, incrementando el nivel total de devengos (Bhattacharya, Daouk y Welker, 2003).

Tercero, con respecto al comportamiento para evitar pérdidas, Burgstahler y Dichev (1997) mostraron que las firmas manipularon los beneficios para evitar reportar disminuciones en las ganancias y pérdidas. Los autores encontraron frecuencias inusualmente bajas de pequeñas disminuciones en los beneficios y de pequeñas pérdidas, y frecuencias inusualmente altas de pequeños incrementos en los beneficios y de pequeños beneficios. Es decir, Burgstahler y Dichev (1997) encontraron que los beneficios levemente menores a cero ocurrían con mucho menos frecuencia de la esperada, dada la homogeneidad de las colas de la distribución; y que los beneficios levemente mayores a cero ocurrían mucho más frecuentemente de lo esperado. Así, Burgstahler y Dichev (1997) presentaron evidencia convincente de que las firmas estadounidenses practicaban *earnings management* para evitar reportar pérdidas (Bhattacharya, Daouk y Welker, 2003).

Estos tipos de prácticas de *earnings management* debilitan la relación entre el desempeño contable y el verdadero desempeño económico de una firma.

### **3. *Earnings management* para evitar pérdidas y disminuciones en el beneficio**

Burgstahler y Dichev (1997) proporcionaron evidencia sobre si las firmas evitan reportar disminuciones en las ganancias y pérdidas, cómo y por qué. Los autores mostraron que las frecuencias de pequeñas disminuciones de beneficios y pequeñas pérdidas eran anormalmente bajas en relación con las regiones adyacentes de las distribuciones, mientras que las frecuencias de los pequeños aumentos de beneficios y pequeñas ganancias eran anormalmente altas. Una investigación del predominio de estas prácticas (evitar reportar disminuciones en el beneficio y pérdidas) sugiere que éste es un fenómeno generalizado. Burgstahler y Dichev (1997) estimaron que el 8%-12% de las firmas con pequeñas disminuciones en los beneficios manipularon la cifra de ganancias para lograr aumentos en los beneficios; y que el 30%-44% de las firmas con pequeñas

pérdidas manipularon las cifras para crear beneficios positivos. Además, los autores analizaron cómo las empresas evitaron disminuciones en los beneficios y pérdidas, y encontraron evidencia de que el flujo de efectivo de las operaciones y los cambios en el capital de trabajo fueron manipulados para aumentar los beneficios.

Más tarde, Degeorge, Patel y Zeckhauser (1999) introdujeron los umbrales de comportamiento (*behavioral thresholds*) para las prácticas de *earnings management*, y mostraron cómo los umbrales inducen tipos específicos de *earnings management*. Los autores identificaron prácticas de *earnings management* para superar cada uno de los tres umbrales: (1) reportar beneficios positivos; (2) mantener el desempeño reciente; y (3) cumplir con las expectativas de los analistas. El umbral de beneficios positivos (o evitar beneficios negativos) resulta predominante.

Como Burgstahler y Dichev (1997) y Degeorge, Patel y Zeckhauser (1999) analizaron, estos resultados indican que en algunas firmas existen incentivos para reportar beneficios positivos. Tal comportamiento para evitar pérdidas hace poco clara la relación entre beneficios y desempeño económico (Bhattacharya, Daouk y Welker, 2003). Barth, Elliott y Finn (1999) concluyeron que el mercado premia en la forma de múltiplos de beneficios más grandes, que recaen en las firmas que exhiben patrones de beneficios crecientes. Los autores sugirieron que los beneficios de empresas con crecimiento continuo son más valorados que aquéllos de firmas con el mismo nivel de beneficios, pero con un crecimiento más errático. Bartov, Givoly y Hayn (2002) encontraron que las empresas que cumplen o superan las expectativas de beneficios de los analistas gozan de un retorno más alto durante el trimestre, que las firmas que fallan en cumplir con aquellas expectativas. Por su parte, Das y Zhang (2003) señalaron que los beneficios por acción (BPA) reportados por las firmas son frecuentemente redondeados al centavo más cercano, y proporcionaron evidencia de que las empresas manipularon las ganancias para

redondear e informar un centavo más de BPA. Los autores presentaron evidencia de que las firmas tienen más probabilidades de redondear cuando los gerentes *a priori* esperan redondear para cumplir con los pronósticos de los analistas, reportar beneficios positivos o mantener el desempeño reciente. Además, Das y Zhang (2003) proporcionaron evidencia de que los devengos de capital de trabajo son usados para redondear el BPA.

En China, Gu y Hu (2015) analizaron una muestra de empresas y mostraron que cuando la gerencia evitó reportar pérdidas a través de prácticas de *earnings management*, los incentivos estaban más probablemente relacionados con objetivos contractuales (compensación y derechos implícitos), mientras que cuando la gerencia logró aumentar las ganancias o cumplió con las proyecciones por medio de la manipulación contable, los incentivos estaban más probablemente relacionados con los objetivos del mercado de valores (potencial de crecimiento y rentabilidad de los activos).

Cabe señalar que la literatura sobre *earnings management* en países menos desarrollados está aún en construcción, y pocos estudios se centran en este tema, especialmente con respecto a América Latina, a pesar de su rol relevante en la economía global (Timm, Santana, Costa y Zóboli, 2016). En este contexto, Timm et al. (2016) analizaron el nivel de *earnings management* en América Latina, después de la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF). Los autores analizaron el nivel de *earnings management* de los principales países latinoamericanos que adoptaron las NIIF (Brasil y Chile), en comparación con los principales países anglosajones con tradición en las NIIF (Reino Unido y Australia), y con las principales economías de Europa Continental (Francia y Alemania). Los resultados mostraron que las firmas latinoamericanas presentaron un mayor nivel de *earnings management* que las otras.

### **III. Objetivo**

El objetivo del estudio es examinar si las firmas no-financieras registradas en la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) manipularon la cifra de beneficios para evitar reportar pérdidas o disminuciones en las ganancias, durante el período 2010-2014.

### **IV. Metodología**

Se usaron cifras de los estados financieros anuales y auditados de todas las firmas no-financieras emisoras de valores de oferta pública registradas en la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) de Chile durante el período 2010-2014. Estas firmas forman parte del Índice General de Precios de Acciones (IGPA) de la Bolsa de Comercio de Santiago (BCS), el cual suele ser usado como un *proxy* del portfolio de mercado chileno. El número de firmas varía en cada año. Además, al usar cifras escaladas se perdieron observaciones, debido a que cada firma debía tener datos del año  $t$  y también del año  $t-1$ .

#### **1. Hipótesis**

Se prueban las siguientes dos hipótesis nulas ( $H_0$ ):

$H_{0,1}$ : Las firmas no-financieras registradas en la SVS no manipularon la cifra de beneficios para evitar reportar pérdidas durante el período 2010-2014.

$H_{0,2}$ : Las firmas no-financieras registradas en la SVS no manipularon la cifra de beneficios para evitar reportar disminuciones en el beneficio neto durante el período 2010-2014.

#### **2. Modelo de Estimación**

Se utilizó la metodología propuesta por Burgstahler y Dichev (1997), la cual es considerada una aproximación metodológica para identificar posibles prácticas de manipulación del beneficio contable, mediante el estudio de la distribución de frecuencias de las cifras de beneficio neto con relación a lo esperado, asumiendo una distribución normal de los beneficios de las firmas analizadas. El procedimiento básicamente consiste en realizar una representación gráfica de los beneficios netos (y de los cambios en los

beneficios netos) de una muestra de firmas, utilizando histogramas de frecuencias, para luego observar la existencia de discontinuidades en torno al punto cero, el cual sirve de punto de referencia para presuponer la existencia de manipulación contable.

La metodología requiere calcular el beneficio neto del año  $t$ , escalado por el total de activos del año  $t-1$ ; y el cambio en el beneficio neto del año  $t$ , escalado por el total de activos del año  $t-1$ . Los beneficios netos escalados (BNE) de las firmas fueron agrupados en los siguientes tres intervalos: intervalo I de  $\pm 0,01$ ; intervalo II de  $\pm 0,02$ ; e intervalo III de  $\pm 0,03$ . Lo anterior permitió construir tres tablas de frecuencias y tres gráficos de distribución de frecuencias para el BNE. El cambio en el beneficio neto escalado ( $\Delta$ BNE) fue calculado como la diferencia entre el beneficio neto del año  $t$  y el beneficio neto del año  $t-1$ , dividida por el total de activos del año  $t-1$ . Los  $\Delta$ BNE fueron agrupados en los siguientes tres intervalos: intervalo I de  $\pm 0,05$ ; intervalo II de  $\pm 0,01$ ; e intervalo III de  $\pm 0,015$ . Esto permitió construir tres tablas de frecuencias y tres gráficos de distribución de frecuencias para el  $\Delta$ BNE. De esta manera, los beneficios netos escalados (los cambios en los beneficios netos escalados) de las firmas fueron agrupados en tres intervalos para probar si siguen una distribución normal, de acuerdo a lo esperado.

Cabe señalar que la metodología presenta algunas limitaciones ya que, como resume Parte, Gonzalo y Gonzalo (2007), el planteamiento de los histogramas de frecuencias puede generar sesgos a favor de una discontinuidad en torno a cero, principalmente debido a: (1) una elección incorrecta en la amplitud de los intervalos (Holland, 2004); (2) problemas en el denominador utilizado para escalar los resultados (Durtschi y Easton, 2005); y (3) al desconocimiento del comportamiento de la propia distribución de los beneficios (Dechow, Richardson y Tuna, 2003).

## **V. Resultados**

La Tabla 1, Panel A, muestra los estadísticos descriptivos de la variable BNE, para cada año del período analizado. El número total de observaciones es de 899 y el número

de observaciones disponibles por año se incrementa desde 54 en 2010 a 222 en 2014. La media y la mediana del BNE son positivas a lo largo del período muestral. La Tabla 1, Panel B, muestra los estadísticos descriptivos de la variable  $\Delta$ BNE, para cada año del período analizado. El número total de observaciones también es de 899, y la media y la mediana del  $\Delta$ BNE son principalmente, pero no exclusivamente, positivas en el período.

[Insertar Tabla 1]

### **1. *Earnings Management* para Evitar Pérdidas**

La Figura 1, Panel A, muestra la distribución de los beneficios netos escalados (BNE). El histograma tiene intervalos con un ancho de 0,03 para los BNE, correspondientes al intervalo III, y oscila desde -0,24 a +0,24. La distribución de los BNE fue construida con datos de corte transversal: 899 observaciones anuales del período 2010-2014. La línea vertical segmentada indica el punto cero. El histograma muestra una cima única, y una distribución con forma de campana, la cual es relativamente regular, excepto en el área de cero beneficios: los beneficios ligeramente menores que cero ocurren mucho menos frecuentemente que lo esperado, dada la uniformidad del resto de la distribución; y los beneficios ligeramente mayores que cero ocurren mucho más frecuentemente que lo esperado. Así, se observan menos firmas que lo esperado en el intervalo inmediatamente a la izquierda de cero (-0,03 a 0), reportando pequeñas pérdidas; y se observan más firmas que lo esperado en el intervalo inmediatamente a la derecha de cero (0 a 0,03), reportando pequeños beneficios.

[Insertar Figura 1]

La significancia de la irregularidad cercana a cero es confirmada por los tests estadísticos de la Tabla 2, Panel A. En el intervalo III, la diferencia estandarizada para el intervalo inmediatamente a la izquierda de cero es -5,17 y la diferencia para el intervalo inmediatamente a la derecha de cero es 5,45, ambas significativas a un nivel de confianza

del 99%. De esta manera, la irregularidad en torno a cero beneficios, evidente en la Figura 1 (Panel A), es estadísticamente significativa. Esto constituiría evidencia de manipulación al alza del beneficio neto para evitar reportar pérdidas, rechazándose  $H_{0,1}$ .

La Tabla 2, Panel A, también muestra la significancia estadística de los resultados para cada año y en cada uno de los tres intervalos: en 2010 los resultados fueron significativos en el intervalo I situado inmediatamente a la derecha de cero; en 2011 los resultados fueron significativos en el intervalo I situado inmediatamente a la izquierda y a la derecha de cero; en 2012 se encontraron resultados significativos en el intervalo III, inmediatamente a la derecha de cero; en 2013 los resultados fueron significativos en el intervalo III, a la izquierda y a la derecha de cero; y en el año 2014 los resultados fueron significativos en los intervalos II y III, tanto a la izquierda como a la derecha de cero.

[Insertar Tabla 2]

## **2. *Earnings Management* para Evitar Disminuciones en el Beneficio Neto**

La Figura 1, Panel B, es un histograma del cambio en el beneficio neto escalado ( $\Delta BNE$ ). El histograma tiene intervalos con un ancho de 0,015 para los  $\Delta BNE$ , correspondientes al intervalo III, para un rango de -0,120 a +0,120. La distribución de los  $\Delta BNE$  fue construida con datos de corte transversal: 899 observaciones anuales del período 2010-2014. La línea vertical segmentada indica el punto cero. La Figura muestra una cima única, y una distribución con forma similar a una campana, con una irregularidad cerca de cero, lo cual sería consistente con la existencia de prácticas de *earnings management* para evitar disminuciones en el beneficio neto: los cambios en el beneficio ligeramente menores que cero ocurren menos frecuentemente que lo esperado, dada la uniformidad del resto de la distribución; y los cambios en el beneficio ligeramente mayores que cero ocurren más frecuentemente que lo esperado. Se observa que hay un mayor número de firmas en el intervalo inmediatamente a la derecha de cero (0 a 0,015)

reportando pequeños aumentos en el beneficio neto, que en el intervalo inmediatamente a la izquierda de cero (-0,015 a 0) reportando pequeñas disminuciones en el beneficio.

La significancia de la irregularidad cercana a cero también es confirmada por los tests estadísticos mostrados en la Tabla 2, Panel B. En el intervalo III, la diferencia estandarizada para el intervalo inmediatamente a la izquierda de cero es 2,30 y la diferencia para el intervalo inmediatamente a la derecha de cero es 6,04. Ambas son significativas al de 95% y 99% de confianza, respectivamente, rechazándose  $H_{0,2}$ .

La Tabla 2, Panel B, también muestra la significancia estadística de los resultados para cada año y en cada uno de los tres intervalos: en 2011 los resultados fueron significativos en el intervalo II y a la derecha de cero, y también en el intervalo III a la derecha de cero; en 2012 se encontraron resultados significativos en el intervalo II y a la derecha de cero, y en el intervalo III a la derecha de cero; en 2013 los resultados fueron significativos en el intervalo II y a la izquierda de cero, y también en el intervalo III a la izquierda de cero; y en el año 2014 los resultados fueron significativos en los intervalos II y III, en ambos casos a la derecha de cero.

Así, del análisis de la distribución del cambio en el beneficio neto, habría evidencia de *earnings management* para evitar reportar disminuciones en el beneficio neto durante el período 2010-2014, debido a que se encontró un mayor número de firmas reportando cambios positivos que cambios negativos en dicha cifra de beneficios.

## **VI. Conclusiones**

Este estudio analizó las prácticas de *earnings management* para evitar reportar pérdidas o evitar reportar disminuciones en el beneficio neto. Para esto, de acuerdo con Burgstahler y Dichev (1997), se analizó la distribución de los beneficios netos (BNE) y de los cambios en los beneficios netos ( $\Delta$ BNE) de las firmas no-financieras registradas en la SVS durante el período 2010-2014.

En la distribución de los BNE se observaron menos firmas que lo esperado en el intervalo inmediatamente a la izquierda de cero (-0,03 a 0), reportando pequeñas pérdidas; y se observaron más firmas que lo esperado en el intervalo inmediatamente a la derecha de cero (0 a 0,03), reportando pequeños beneficios. La significancia de la irregularidad cercana a cero fue confirmada por los tests estadísticos, lo que constituiría evidencia de manipulación al alza del beneficio neto para evitar reportar pérdidas.

En el histograma de distribución de los  $\Delta$ BNE se observó una irregularidad cerca de cero, lo cual sería consistente con la existencia de prácticas de *earnings management* para evitar disminuciones en el beneficio neto: se observó un mayor número de firmas en el intervalo inmediatamente a la derecha de cero (0 a 0,015) reportando pequeños aumentos en el beneficio neto, que en el intervalo inmediatamente a la izquierda de cero (-0,015 a 0) reportando pequeñas disminuciones en el beneficio neto. Estos resultados fueron estadísticamente significativos, evidenciando prácticas de *earnings management* para evitar reportar disminuciones en el beneficio neto durante el período 2010-2014.

Así, los resultados mostraron frecuencias inusualmente bajas de pequeñas pérdidas y de pequeñas disminuciones en los beneficios, y frecuencias inusualmente altas de pequeños beneficios y de pequeños incrementos en los beneficios. Lo anterior constituiría evidencia de prácticas de *earnings management* para evitar reportar pérdidas o disminuciones en el beneficio neto, por parte de las firmas no-financieras durante el período 2010-2014. Un análisis más profundo de estos resultados podría ser útil para realizar actividades de monitoreo y fiscalización, y para lograr una mayor transparencia en el mercado chileno.

## **VII. Referencias Bibliográficas**

Badertscher, B., J. Phillips, M. Pincus and S. Rego (2009). "Earnings Management Strategies and the Trade-Off between Tax Benefits and Detection Risk: To Conform or Not to Conform?" *The Accounting Review*, Vol. 84, N°1, pp. 63-97.

Barth, M., J. Elliott and M. Finn (1999). "Market Rewards Associated with Patterns of Increasing Earnings". *Journal of Accounting Research*, Vol. 37, N°2, pp. 387-413.

- Bartov, E., D. Givoly and C. Hayn (2002). “The Rewards to Meeting or Beating Earnings Expectations”. *Journal of Accounting and Economics*, 33, pp. 173–204.
- Bhattacharya, U., H. Daouk and M. Welker (2003). “The World Price of Earnings Opacity”. *The Accounting Review*, Vol. 78, pp. 641-678.
- Burgstahler, D. and I. Dichev (1997). “Earnings Management to Avoid Earnings Decreases and Losses”. *Journal of Accounting and Economics*, 24, pp. 99–126.
- Burgstahler, D. and M. Eames (1998). “Management of Earnings and Analyst Forecasts”. University of Washington, Unpublished working paper.
- Das, S. and H. Zhang (2003). “Rounding-up in Reported EPS, Behavioral Thresholds, and Earnings Management”. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 35, 1, pp. 31-50.
- Davidson, R., C. Stickney and R. Weil (1987). “The Language of Business”, 7th Edition.
- Dechow, P., S. A. Richardson and I. A. Tuna (2003), “Why are Earnings Kinky? An Examination of the Earnings Management Explanation”, *Review of Accounting Studies*, 8 (2-3), pp. 355-384.
- DeGeorge, F., J. Patel and R. J. Zeckhauser (1999). “Earnings Management to Exceed Thresholds”. *Journal of Business*, Vol. 72, N°1, pp. 1-33.
- Durtschi, C. and P. Easton (2005). “Earnings Management? The Shapes of the Frequency Distributions of Earnings Metrics are not Evidence Ipso Facto”. *Journal of Accounting Research*, 43 (4), pp. 557-592.
- García, B., B. Gill de Albornoz y A. Gisbert (2005). “La Investigación Sobre Earnings Management”. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 34 (127), pp. 1001-1033.
- Gu, J. and H. Dan (2015). “The Incentive of Earnings Management in China from Profit Benchmarks Perspective”. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, Volume 19, Number 1, pp. 171-185.
- Healy, P. and J. Wahlen (1999). “A Review of the Earnings Management Literature and Its Implications for Standard Setting”. *Accounting Horizons*, Vol. 13, N°4, pp. 365-383.
- Holland, D. (2004), “Earnings management: A methodological review of the distribution of reported earnings approach”. Working paper of Monash University of Australia.
- Mora, A., J. M. García, B. García y A. Gisbert (2004). “La Comparabilidad de la Información Contable en Europa: Efectos de la Manipulación Contable Sobre el Nivel de Conservadurismo”. Working Paper-EC 14. Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas, S.A.
- Parte, L., M. C. Gonzalo y J. A. Gonzalo (2007). “La Hipótesis de la Utilización del Impuesto sobre Beneficios para Evitar Pérdidas y Descensos en Resultados”. *Revista de Contabilidad: Spanish Accounting Review*, Vol. 10, N°2, págs. 33-74.
- Timm, A., V. Santana, I. Costa and F. Zóboli (2016). “International Financial Reporting Standards and Earnings Management in Latin America”. *Revista de Administração Contemporânea (RAC)*, Vol. 20, N°3, pp. 368-388.
- Walker, Martin (2013). “How Far Can We Trust Earnings Numbers? What Research Tells Us About Earnings Management”. *Accounting & Business Research* (Taylor & Francis), Vol. 43, Issue 4, pp. 445-481.

Tabla 1: Estadísticos descriptivos del beneficio neto escalado y del cambio en el beneficio neto escalado, años 2010 al 2014.

Los Paneles A y B muestran la media, la desviación estándar ( $\sigma$ ), el primer cuartil ( $Q_1$ ), la mediana, y el tercer cuartil ( $Q_3$ ), para el beneficio neto escalado y el cambio en el beneficio neto escalado, respectivamente.

<b>Panel A: Estadísticos descriptivos del beneficio neto escalado (BNE)</b>						
<b>Año</b>	<b>N° de firmas</b>	<b>Media</b>	<b><math>\sigma</math></b>	<b><math>Q_1</math></b>	<b>Mediana</b>	<b><math>Q_3</math></b>
2010	54	0,062912	0,087740	0,027816	0,054021	0,075866
2011	194	0,041277	0,137196	0,005102	0,040519	0,073943
2012	213	0,045921	0,140476	0,004052	0,031951	0,060529
2013	216	0,046755	0,168589	0,014451	0,034130	0,056511
2014	222	0,039560	0,130266	0,011274	0,031180	0,066189

<b>Panel B: Estadísticos descriptivos del cambio en el beneficio neto escalado (<math>\Delta</math>BNE)</b>						
<b>Año</b>	<b>N° de firmas</b>	<b>Media</b>	<b><math>\sigma</math></b>	<b><math>Q_1</math></b>	<b>Mediana</b>	<b><math>Q_3</math></b>
2010	54	0,010141	0,082551	-0,016114	0,000049	0,025879
2011	194	-0,019835	0,173154	-0,020444	-0,002024	0,010082
2012	213	0,020431	0,133360	-0,017066	0,001046	0,016014
2013	216	0,007844	0,178166	-0,011190	0,002500	0,020104
2014	222	0,002985	0,124832	-0,018092	0,000730	0,012929

Fuente: elaboración propia.

Tabla 2: Significancia estadística de la distribución de los beneficios netos escalados y de los cambios en los beneficios netos escalados.

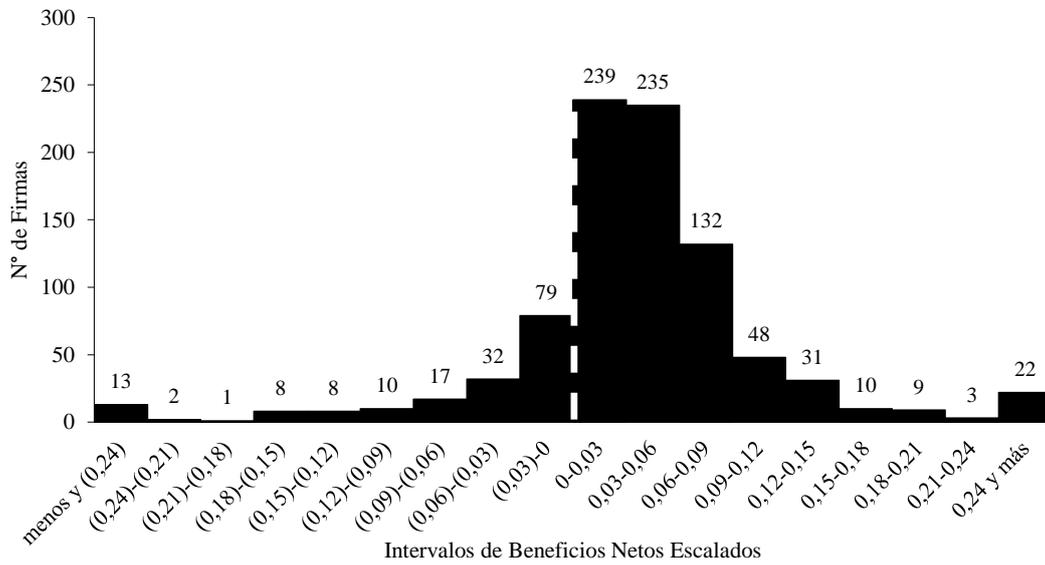
El Panel A muestra el resultado del test-t, entre paréntesis y debajo de cada intervalo, para el beneficio neto escalado, representado por “E”. Para “E” los tres intervalos a la izquierda y a la derecha de cero son  $(0 \pm 0,01)$ ,  $(0 \pm 0,02)$  y  $(0 \pm 0,03)$ . El Panel B muestra el resultado del test-t, entre paréntesis, para el cambio en el beneficio neto escalado, representado por “ $\Delta E$ ”. Para “ $\Delta E$ ” los tres intervalos a la izquierda y a la derecha de cero son  $(0 \pm 0,005)$ ,  $(0 \pm 0,01)$  y  $(0 \pm 0,015)$ . Se muestran los resultados por año y para el período 2010 – 2014.  $n$  es el número de firmas en cada año. (\*): significativo al 90%; (\*\*): significativo al 95%; y (\*\*\*): significativo al 99%.

		Panel A: Beneficio Neto (E)		Panel B: Cambio en el Beneficio Neto ( $\Delta E$ )	
Año	Intervalo	Izquierda de 0	Derecha de 0	Izquierda de 0	Derecha de 0
2010 $n = 54$	Intervalo I	$-0,01 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,01$	$-0,005 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,005$
	Test-t	(0,00)	(-2,60)**	(0,93)	(-0,81)
	Intervalo II	$-0,02 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,02$	$-0,01 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,001$
	Test-t	(0,00)	(-0,57)	(-0,18)	(-0,38)
	Intervalo III	$-0,03 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,03$	$-0,015 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,015$
	Test-t	(-0,62)	(0,30)	(0,45)	(0,60)
2011 $n = 194$	Intervalo I	$-0,01 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,01$	$-0,005 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,005$
	Test-t	(-1,71)*	(2,06)**	(0,10)	(1,05)
	Intervalo II	$-0,02 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,02$	$-0,01 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,001$
	Test-t	(0,00)	(0,54)	(-0,42)	(2,75)**
	Intervalo III	$-0,03 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,03$	$-0,015 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,015$
	Test-t	(-1,61)	(1,59)	(0,15)	(3,85)**
2012 $n = 213$	Intervalo I	$-0,01 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,01$	$-0,005 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,005$
	Test-t	(0,13)	(-0,11)	(0,52)	(-0,40)
	Intervalo II	$-0,02 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,02$	$-0,01 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,001$
	Test-t	(-0,60)	(0,24)	(0,25)	(1,83)*
	Intervalo III	$-0,03 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,03$	$-0,015 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,015$
	Test-t	(-1,49)	(2,05)**	(1,02)	(2,99)**
2013 $n = 216$	Intervalo I	$-0,01 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,01$	$-0,005 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,005$
	Test-t	(-1,63)	(-0,38)	(1,26)	(0,57)
	Intervalo II	$-0,02 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,02$	$-0,01 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,001$
	Test-t	(-0,88)	(-0,81)	(2,34)**	(-0,31)
	Intervalo III	$-0,03 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,03$	$-0,015 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,015$
	Test-t	(-3,25)**	(2,32)**	(2,86)**	(1,31)
2014 $n = 222$	Intervalo I	$-0,01 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,01$	$-0,005 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,005$
	Test-t	(0,80)	(-1,30)	(-0,30)	(0,00)
	Intervalo II	$-0,02 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,02$	$-0,01 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,001$
	Test-t	(-2,36)**	(1,85)*	(0,08)	(2,88)**
	Intervalo III	$-0,03 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,03$	$-0,015 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,015$
	Test-t	(-4,04)**	(4,91)**	(0,42)	(4,01)**
2010 - 2014 $n = 899$	Intervalo I	$-0,01 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,01$	$-0,005 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,005$
	Test-t	(-1,03)	(-0,23)	(1,02)	(0,47)
	Intervalo II	$-0,02 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,02$	$-0,01 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,001$
	Test-t	(-1,87)*	(0,83)	(1,12)	(3,47)**
	Intervalo III	$-0,03 \leq E < 0$	$0 \leq E < 0,03$	$-0,015 \leq \Delta E < 0$	$0 \leq \Delta E < 0,015$
	Test-t	(-5,17)**	(5,45)**	(2,30)**	(6,04)**

Fuente: Elaboración propia.

Figura 1: Histograma de los beneficios netos escalados y de los cambios en los beneficios netos escalados.

**Panel A:** Distribución del beneficio neto escalado (BNE), intervalo III ( $0 \pm 0,03$ ).



**Panel B:** Distribución del cambio en el beneficio neto escalado ( $\Delta$ BNE), intervalo III ( $0 \pm 0,015$ ).

