



IFRS y earnings management en la información financiera de las pymes colombianas

IFRS and earnings management in the financial information of the colombian SMEs

Carlos Orlando Rico Bonilla*

Universidad Santo Tomás, Colombia

Recibido el 4 de mayo de 2022; aceptado el 7 de octubre de 2023

Disponible en Internet el: 11 de octubre de 2023

Resumen

El objetivo de esta investigación es examinar el efecto de la convergencia hacia los IFRS en la calidad de la información financiera de las pymes colombianas a partir de la validación empírica de los earnings management (EM), es decir, las alteraciones discrecionales de las cifras contables. La ocurrencia de este fenómeno se estima a partir de dos modelaciones de la teoría contable positiva: los accrual earnings management (AEM) y los real earnings management (REM) en una muestra de 3140 empresas. Además, con los outputs obtenidos se procesan paneles de datos con efectos fijos para analizar como estas prácticas varían entre el periodo previo (2011-2015) y el de aplicación obligatoria de los estándares internacionales (2016-2020). También como se explican por factores específicos de las compañías como el tamaño, el endeudamiento, la liquidez, entre otros. Los resultados muestran que la magnitud de los EM es ligeramente significativa entre 2011 y 2020, lo que sugiere alteraciones discrecionales de las cifras contables marginales en la muestra. Asimismo, se observa que los gastos por impuestos es la variable que más incentiva su generación, mientras la aplicación de los IFRS ha tenido poco efecto en reducir estas prácticas, si bien los AEM mostraron una disminución relevante entre los intervalos estudiados.

Código JEL: G39, M21, M41

Palabras clave: información financiera; earnings management; pymes colombianas; IFRS; teoría contable positiva

* Autor para correspondencia

Correo electrónico: carlosricob@usta.edu.co (C. O. Rico Bonilla).

La revisión por pares es responsabilidad de la Universidad Nacional Autónoma de México.

<http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2024.4652>

0186- 1042/© 2019 Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Contaduría y Administración. Este es un artículo Open Access bajo la licencia CC BY-NC-SA (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>)

Abstract

The objective of this research is to examine the effect of IFRS convergence on the financial information quality of Colombian SMEs based on the empirically validating earnings management (EM), which involves discretionary alterations of data accounting. The occurrence of this phenomenon is estimated using two models from positive accounting theory: accrual earnings management (AEM) and real earnings management (REM) on a sample of 3140 companies. Besides, with the outputs obtained, panel data with fixed-effects analysis is conducted to assess how these practices vary between two periods: the pre-adoption international standards (2011-2015) and the mandatory application period (2016-2020). Furthermore, the study examines how these practices are explained by specific factors of the companies such as size, indebtedness, liquidity, among others. The findings reveal that the magnitude of the EM is slightly significant between 2011 and 2020, suggesting the presence of discretionary alterations marginals on accounting data of the sample. Moreover, it was observed that tax expenses is the variable that most encourage the generation of EM. The application to IFRS has had little effect on reducing these practices, although the AEM showed a relevant decrease between the studied intervals.

JEL Code: G39, M21, M41

Keywords: financial information; earnings management; colombian SMEs; IFRS; positive accounting theory

Introducción

La convergencia con los International Financial Reporting Standards (IFRS) por parte de varias jurisdicciones a nivel global es un cambio institucional significativo en el marco de la elaboración y la revelación de la información financiera y su utilización para la toma de decisiones por parte de diferentes agentes económicos, principalmente, proveedores de capital. En este sentido, el entendimiento de los efectos de dicho proceso, en particular para las empresas de países en vías de desarrollo, así como, su asimilación en el entorno de negocios a lo largo del tiempo son temáticas que aún requieren bastante escrutinio teórico y empírico (Gómez, 2016; Leuz y Wysocki, 2016; Samaha y Khlif, 2016; Oribio et al., 2018; Cao y Patel, 2019).

Por tanto, las investigaciones se han enfocado en analizar las modificaciones, positivas o negativas, que han incidido en la calidad de la información financiera, refiriéndose este término a una variación en la percepción de los usuarios sobre los atributos cualitativos que deberían caracterizar a los datos contables consignados en los reportes y las revelaciones asociadas; puntualmente, se trata de examinar si luego de la aplicación de los IFRS estos valores son más relevantes, comprensibles, comparables o tienen una mayor capacidad predictiva, entre otros aspectos (Barth et al., 2008; DeGeorge et al., 2016).

En esta línea, a nivel de Colombia, los estudios han explorado el efecto patrimonial del proceso de convergencia, el cambio en diferentes indicadores financieros, el comportamiento del costo de capital y el valor en bolsa de las empresas, la liquidez del mercado bursátil, el grado de conservadurismo, la

comparabilidad y la relevancia informativa y valorativa. Las conclusiones muestran avances importantes en la divulgación de la información financiera (comparabilidad y relevancia informativa), pero también se ha evidenciado una baja incidencia en temas asociados al uso efectivo que los agentes económicos hacen de esta (relevancia valorativa y costo de capital) (Bedoya y Giraldo, 2018; Lasso et al., 2018; Ruano et al., 2018; Laverde et al., 2019; Pelucio et al., 2019; Rico et al., 2020; Ruiz et al., 2020; Católico, 2021; Rico, 2022; Vergara et al., 2023).

En esta tendencia de análisis, el objetivo de esta investigación es examinar el efecto de la convergencia con los IFRS en la probabilidad de evidenciar en la información financiera de las pequeñas y medianas empresas (Pymes) colombianas cambios en la magnitud de los EM. Este concepto se trata del conjunto de prácticas en torno a la alteración discrecional de las políticas, los procedimientos y los números que soportan el proceso contable de una organización, así como, la distorsión informativa de las decisiones económicas adelantadas en el desarrollo del negocio (Watts y Zimmerman, 1986; Schipper, 1989; Martínez y García, 2013).

En este sentido, la mayor dificultad es identificar y medir este fenómeno, que claro esta no es directamente observable. Al respecto, la teoría contable positiva, ha sugerido varias propuestas de estimación desde perspectivas funcionalistas. Por tanto, metodológicamente, en este trabajo se toman dos de los enfoques analíticos más empleados para tal fin: el Modelo de Jones modificado, en el que se evalúan los AEM que repercuten en el resultado neto (Jones, 1991; Dechow et al., 1995; Kothari et al., 2005); y el Modelo de los REM, en el que se establecen los niveles anormales de los costos de producción, los gastos discrecionales y los flujos de efectivo de actividades de operación, que se entienden como un subrogado de las alteraciones discrecionales de estos elementos contables (Roychowdhury, 2006; Xu et al., 2007).

Teniendo en cuenta estas modelaciones, se calculan estos dos tipos de EM para el periodo previo (2011-2015) y el de aplicación obligatoria de los IFRS (2016-2020), para una muestra de pymes colombianas cuya información financiera es tomada de bases de datos publicadas por la Superintendencia de Sociedades de Colombia. La comparación de estas estimaciones permitirá observar que magnitud tienen estas prácticas y si se han presentado cambios sustanciales en los intervalos de tiempo definidos.

Asimismo, siguiendo la literatura y la teoría de referencia, el valor absoluto de los EM estimados se toma como la variable dependiente de unos nuevos modelos econométricos: paneles de datos con efectos fijos, en los que se correlaciona con factores específicos de las empresas (variables independientes), como el tamaño, la rentabilidad, el endeudamiento financiero, la liquidez, la presentación de pérdidas y los gastos por impuestos; esto con el ánimo de determinar estadísticamente cuales de estos aspectos motivan este fenómeno. También se adiciona, como una variable explicativa derivada del entorno institucional, la aplicación obligatoria de los IFRS.

En los resultados del trabajo se evidencia que la magnitud de los EM es ligeramente significativa entre 2011 y 2020, lo que sugiere prácticas de alteración de las cifras contables marginales en la muestra. De igual manera, se encuentra, entre otros aspectos, que los gastos por impuestos es la variable que más incentiva su generación, mientras la aplicación de los IFRS ha incidido poco en su reducción, si bien los AEM disminuyen de forma relevante entre los intervalos estudiados.

El texto es una contribución a la literatura, en la medida en que son pocas las investigaciones que aplican esta perspectiva de análisis empírico al contexto de las pymes latinoamericanas, en este caso colombianas, incluyendo mediciones de los REM que no se han adelantado antes. También porque se parte de una base de datos que rara vez se ha considerado para este tipo de estudios, ya que buena parte de la literatura se ha enfocado en las compañías que cotizan en bolsa. De manera que se aporta a una mejor comprensión del proceso de implementación de los IFRS en una economía emergente, que requiere el perfeccionamiento de las políticas públicas sobre el tema y, particularmente, la formulación a nivel de las empresas de controles contables y administrativos más efectivos, para que estas capitalicen los beneficios potenciales del cambio normativo.

Por tanto, el texto está estructurado de la siguiente manera: luego de esta introducción, en la segunda sección se presenta el marco referencial, haciendo énfasis en las investigaciones que han tratado el entorno latinoamericano desde la perspectiva teórica enunciada. En la tercera se describen los datos empleados y el procedimiento metodológico. En cuarto lugar, se exponen y discuten los resultados. Finalmente, en el quinto apartado se formulan las conclusiones.

Marco referencial

Tópicos sobre earnings management

Desde su planteamiento en la década de 1980, en el marco de la teoría contable positiva, la gigantesca cantidad de literatura que utiliza el concepto de EM se ha constituido en un notable campo de investigación empírica en la disciplina. A pesar de esto, no hay unanimidad entorno a su definición. Por tanto, en este trabajo se toma la siguiente acepción: “cualquier práctica llevada a cabo intencionadamente por la gerencia, con fines oportunistas y/o informativos, para reportar cifras contables deseadas distintas de la real” (García et al., 2005, p. 1004).

Esta orientación no está exenta de críticas, ya que parte del supuesto del oportunismo de la gerencia sin tener en cuenta matices conductuales y el rol de otros agentes en la generación de la información financiera (Arya et al., 1998; Liang, 2004). Además, asimila las prácticas de alteración discrecional a las transacciones extraordinarias o no esperadas que suelen ser importantes y numerosas,

por ejemplo, en contextos con alta incertidumbre económica y política; lo que lleva a sobredimensionar su magnitud (Ball, 2013; Brennan, 2021).

Este concepto se relaciona a la gerencia por que, tanto desde el punto de vista de la gestión como desde las directrices legales, es este órgano societario el que está encargado del proceso contable y su producto final: los estados financieros. En otras palabras, en el marco de un problema de agencia hay una asimetría en la que un actor puede alterar la información financiera restándole calidad de cara a los usuarios; esto sucede porque determina directa o indirectamente diferentes contratos y transacciones en los que desenvuelve la empresa y porque las normas contables tienen diferentes opciones para reconocer y valorar los mismos hechos económicos (Shipper, 1989; Dechow, et al., 1995; García et al., 2005).

En esta línea, una buena parte de la literatura académica ha destacado las motivaciones que puede llegar a tener la gerencia para hacer uso inadecuado de su discrecionalidad. Usualmente, se clasifican en tres grupos (Healy y Wahlen, 1999; Cornejo y Guiñez, 2016):

1. Motivaciones contractuales: La contabilidad se modifica con el fin de reflejar información que facilite la obtención de beneficios en el desarrollo de un contrato. Por ejemplo, en la búsqueda de créditos bancarios presentar unos “buenos” datos de utilidad podría facilitar el otorgamiento de estos. También se pueden alterar las cifras contables para favorecer el cálculo de las bonificaciones salariales, las primas o la renegociación de contratos de la gerencia. Así mismo, un monto notable de ingresos podría favorecer la cifra y la aprobación de las comisiones por ventas (Watts y Zimmerman, 1986; Xu et al., 2007; Beatty et al., 2008).

2. Motivaciones fiscales: Se refiere a un gerenciamiento de la contabilidad para obtener beneficios de cara a la relación de la empresa con el Estado. Hay incentivos para ajustar las cifras contables si se quiere, por ejemplo, disminuir la carga en los gastos por impuestos. También si se busca recibir subvenciones gubernamentales u alguna otra ventaja fiscal. De manera similar, la literatura sugiere que las empresas reguladas en áreas como los servicios públicos pueden alterar sus datos contables con el ánimo de no llamar la atención de las autoridades estatales que vigilan a las industrias (Jones, 1991; McNichols, 2000, 2002; Erickson et al., 2004).

3. Motivaciones relacionadas a la valoración de la empresa: La apreciación del valor del negocio como un todo es importante para la financiación de este. Igual, si una de sus sucursales o segmentos se va a fusionar o vender, las cifras contables son la base de negociación. Por tanto, indicadores de rentabilidad derivados de datos alterados pueden contribuir a una mayor ganancia en estas transacciones. Por otra parte, si la empresa cotiza en la Bolsa de Valores, mejores números contables pueden inducir en los inversores expectativas positivas y, así, atraer más recursos de capital (Kothari et al., 2005).

Teniendo en cuenta estas motivaciones, como se mencionó antes, el aspecto clave es cómo identificar y medir que este fenómeno ocurre en un conjunto de empresas. Las propuestas académicas al respecto se pueden agrupar, igualmente, en tres grupos, el primero de ellos es el adoptado en el presente texto:

1. Aproximación por accruals totales: Lo que hacen los investigadores, principalmente a partir de Jones (1991), es definir empíricamente una medida estadística general derivada de los datos contables: los AEM. El argumento parte de indicar que del total de transacciones que repercuten en el resultado neto del ejercicio descontando las que afectan el flujo de efectivo de actividades de operación quedan los reconocimientos relacionados directamente al devengo, estos en su mayoría (a partir de una regresión econométrica) se podrían explicar por registros normales como los ingresos ordinarios o la adquisición de activos fijos e intangibles. En contraste, los registros residuales o anómalos corresponderían a las alteraciones, por ejemplo, a través de ingresos extraordinarios o provisiones y deterioros particulares, entre otros.

Por otra parte, estudios posteriores han señalado que, si bien las transacciones que inciden en el flujo de efectivo pueden ser menos manipulables, en la medida en que algunos son corroborables con una fuente externa o implican cambios considerables en políticas base como las de costos e inventarios, no están exentas de dificultades. En este sentido surge el concepto de REM, como una métrica estadística para reflejar la alteración de las actividades de operación de una empresa a fin de evitar pérdidas, por ejemplo, al establecer descuentos de precios para aumentar temporalmente los ingresos, adelantar una producción en exceso para informar un menor costo de los bienes vendidos, reducir los gastos administrativos para mejorar los márgenes reportados, registrar de modo anticipado la utilidad en la venta de un activo no corriente, entre otros (Zang, 2012; Doukakis, 2014; Reis et al., 2015; Campa et al., 2019; Habib et al., 2022).

2. Aproximación por accruals particulares: En este caso se trata de analizar si, puntualmente, en un elemento de los estados financieros hay una tendencia estadística que sugiera que se está alterando el dato asociado. Un buen prospecto para esta aproximación es el estudio de las propiedades planta y equipo; este es un activo relevante en la mayoría de las empresas, sobre el cual se deben plantear varias decisiones financieras y donde el estándar permite diferentes alternativas que pueden ser intencionalmente dirigidas a obtener un fin oportunista o de información; hay que elaborar juicios sobre aspectos como: qué parámetros se incluyen en la medición inicial del bien, la valoración posterior, el método de depreciación, la vida útil y el deterioro. Lo que hacen los estudios con este enfoque es examinar el comportamiento de los reconocimientos de gastos por depreciación con relación al valor total de estos activos, y sostienen que los datos anómalos o no esperados son los que evidenciarían probables manipulaciones (Healy y Wahlen, 1999; Marquardt y Wiedman, 2004).

3. Aproximación de la distribución del resultado: Surge a partir del trabajo de Burgsthaler y Dichev (1997) y consiste en validar estadísticamente el comportamiento del resultado en relación con los activos totales o el valor de mercado de muchas empresas durante varios periodos. Lo que argumentan estos investigadores es que al acumular estos datos los mismos deberían seguir una distribución normal en forma de campana donde la mayoría estarían concentrados alrededor de cero. Pero si hay manipulación se evidenciará una discontinuidad en esta tendencia, ya que atendiendo al supuesto conductual de que no se quieren revelar pérdidas, la gerencia modificaría el resultado con el fin de reportar al menos unas ganancias pequeñas (Govorona et al., 2013; Burgsthaler y Chuk, 2017).

Además de la delimitación del concepto, las motivaciones asociadas y las maneras expuestas de medir el fenómeno, un cuarto aspecto sobre el que se han orientado las investigaciones en teoría contable positiva es establecer que factores inciden en la formación y el cambio de este, reconociéndose dos tipos:

1. Factores específicos: Se relacionan a las condiciones o características particulares de cada organización que pueden incentivar o limitar la ocurrencia de las prácticas de EM, por ejemplo, el endeudamiento, la autofinanciación, el tamaño, el tipo de actividad económica, la estructura de propiedad, la clase de sociedad, la antigüedad, los costos fiscales, entre otros (Watts y Zimmerman, 1986; Francis et al., 2008; Sánchez y Yagüe, 2022).

También los estudios han encontrado evidencia empírica para afirmar que el fortalecimiento de los mecanismos de control de las empresas: la calidad de la auditoría, la robustez del gobierno corporativo, el sólido control interno, los consejeros de la junta directiva expertos y las medidas efectivas de protección a los inversionistas inciden de manera sustancial en la disminución de los EM (DeFond y Subramanyan, 1998; Leuz et al., 2003; Al-Qadasi et al., 2023).

2. Factores del entorno o institucionales: Se refieren a las variables de contexto que afectan los incentivos y los parámetros sobre los que se construye la información financiera y la organización empresarial en sí misma. Pueden tener una naturaleza política, normativa o económica. Por ejemplo, algunas investigaciones han demostrado la importancia de aspectos como las crisis económicas, los cambios en las políticas fiscales y la fortaleza del sistema legal anglosajón o continental europeo en la ocurrencia de los EM (Arcas y Vidal, 2004; Francis et al., 2008; Francis et al., 2016; Oz y Yelkenci, 2018; Cao y Patel, 2019; Lee et al., 2023).

Así mismo, se ha argumentado que cuando un país desarrolla políticas efectivas para mejorar la eficiencia del gobierno y los mercados, fortalecer el estado de derecho y combatir la corrupción, esto incide positivamente en la reducción de los EM (Sáenz y García, 2014; Saona y Muro, 2018). Dentro de esta literatura, uno de los tópicos más revisados en los últimos años es, precisamente, el análisis de las implicaciones de adoptar los IFRS en un país o en una región geográfica (Callao y Jarne, 2010; Ferentinou

y Anagnostopoulou, 2016; Bonito y Pais, 2018). Esto se ilustra, a continuación, para el caso de América Latina.

IFRS y earnings management en el contexto latinoamericano

Una notable cantidad de la investigación contable en la región ha sido desarrollada en Brasil (Macías, 2018). Los estudios de EM en este país se han generado al menos desde 2001 (Martínez, 2013). En particular, sobre la aplicación de los IFRS, los estudios no son concluyentes: Mientras Joia y Nakao (2014) señalan que la introducción de los estándares internacionales no afectó la alteración de las cifras contables en empresas cotizantes no financieras como si lo hacían el tamaño de las empresas y su nivel de endeudamiento; en contraste, Pelucio et al., (2014) indican para estas mismas compañías, que los IFRS implicaron una limitación de estas prácticas que derivó en una mayor calidad de la información financiera.

En lo que sí coinciden los trabajos es en indicar que las estrategias de alteración discrecionales dependen de los costos asociados a su formulación y estos están determinados significativamente, a nivel específico de las empresas, por el grado de competencia del mercado al que pertenece, la industria, la salud financiera de la organización y la inversión en activos fijos (Cupertino et al., 2017), y en el contexto institucional, por la fortaleza o debilidad del sistema legal, que en el caso de Brasil se ve continuamente afectado por los ciclos inflacionarios, la volatilidad de los mercados y la alta incertidumbre política (Viana y Lourenço, 2022).

Otra nación para la cual hay investigaciones significativas es México. Por ejemplo, Martínez et al., (2011) señalan que con la aplicación de las Normas de Información Financiera (NIF), emitidas desde 2006 por el Consejo Mexicano de Normas de Información Financiera (CINIF) y que en varios aspectos toman como referencia los IFRS, se logró una reducción relevante de los EM que fue más pronunciada en las empresas mexicanas que cotizaban en Bolsas de Valores de los Estados Unidos; así mismo, hallaron que en este cambio no influyó el hecho de que la firma auditora fuera una de las grandes multinacionales de esta industria.

En una línea similar, Palacio y Martínez (2014) indican que, además de menos alteración discrecional de los datos contables, con las NIF mexicanas se presentó un avance en la comparabilidad de los resultados de las empresas que también formulaban su información financiera bajo USGAAP. Más recientemente, Eiler et al., (2022) encuentran que ya en el paso definitivo de las normas locales a los IFRS en 2012, también se evidenció una disminución de estas prácticas que fue más relevante en las compañías mexicanas que cotizaban sus valores en el extranjero en países con altos niveles de protección a los inversores.

En investigaciones que analizan el tema en una perspectiva más general, tomando empresas de varios países de América Latina, está el estudio de Rathke y Santana (2015), quienes evidenciaron una reducción de los EM que incidió en una mayor homogeneidad y comparabilidad de la información financiera de las empresas de las tres primeras jurisdicciones que adoptaron los IFRS: Brasil, Chile y Perú.

En una dirección similar, Cardona (2018) indica que para una considerable proporción de empresas cotizantes en bolsa de 25 países de América Latina y el Caribe, una vez implementaron los IFRS en el periodo entre 2006 a 2014, se dio un aumento de la calidad de la información financiera expresado en términos de menos EM, medido a partir de cinco versiones diferentes del Modelo de Jones. Igualmente, halló que entre más grande es una compañía de la región menores son las alteraciones discrecionales de los datos contables y a mayor endeudamiento más incentivos para recurrir y materializar estas prácticas.

De modo similar Muñoz et al., (2021a; 2021b) muestran que la aplicación de los IFRS en paralelo con el desarrollo el Mercado Integrado de América Latina (MILA) que conforman Chile, Colombia, México y Perú, redujo los costos de agencia y los EM de las empresas, lo que a su vez derivó en un aumento de la liquidez en las bolsas de valores de estas jurisdicciones, también generó un medio de control más efectivo sobre la salud de las estructuras de capital corporativas (Muñoz et al., 2022).

En contraste, a partir de una muestra de 871 empresas cotizantes de Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú en el periodo 2000 a 2016, Mongrut y Winkelried (2019) observan que la introducción de los IFRS ocasionó un incremento de la opacidad de la información financiera, medida sobre los EM; argumentan que esto se explica más por factores específicos de las empresas que por las características institucionales de cada país, y también, por un exceso de confianza en qué los estándares internacionales por sí mismos reafirmarían la transparencia, sin necesidad de acompañarlos de refuerzos en temas clave como las auditorías externas y el gobierno corporativo.

Finalmente, en este tipo de estudios vale la pena resaltar para efectos de la jurisdicción que se analiza, el trabajo de Contreras et al., (2019), quienes para el periodo 2000-2018, a partir de una muestra de 321 empresas cotizantes de Chile y Colombia y el empleo de diferentes métricas de evaluación de calidad del resultado (entre ellas los EM), establecen que con los IFRS se evidencia una disminución de estas prácticas, y en general un progreso de los atributos cualitativos de la información financiera en estos países. Teniendo en cuenta este argumento, y la literatura reseñada, en seguida se expone el procedimiento metodológico desarrollado.

Metodología

Como se puede advertir de las investigaciones referenciadas, la mayoría toma muestras de empresas cotizantes en mercados bursátiles, esto porque aparte de contarse con más información pública sobre las

mismas en los diferentes países, se ajustan mejor al oportunismo y la discreción directiva que sustenta la idea de los EM, particularmente en el caso de los AEM. No obstante, también es importante, cómo se mencionó antes, contextualizar la ocurrencia de este fenómeno en el ámbito de las pymes de jurisdicciones emergentes (Gómez et al., 2019; Habib et al., 2022).

En este sentido, se han procesado observaciones de una muestra de 3140 pymes colombianas, que aplican de manera obligatoria los estándares internacionales desde 2016, especialmente, el IFRS para Pymes. En la tabla 1 se presenta su número acorde el sector de la economía al que pertenecen. Estas compañías fueron seleccionadas atendiendo a que contaban con la totalidad de datos de los estados financieros individuales requeridos para hacer el análisis propuesto entre 2010-2020. Esto en sí mismo sugiere una limitación del trabajo ya que se excluyen empresas cuya baja calidad en los datos contables podría iniciar por asociarse a la falta de no informar completos sus estados financieros a la autoridad gubernamental encargada.

Tabla 1
Muestra de pymes colombianas analizadas por sector económico

Sector económico	Número de empresas	Porcentaje (%)
Actividades artísticas, de entretenimiento y recreación	14	0.45
Actividades de servicios administrativos y de apoyo	124	3.95
Actividades financieras y de seguros	35	1.11
Actividades inmobiliarias	242	7.71
Actividades profesionales, científicas y técnicas	133	4.24
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	200	6.37
Alojamiento y servicios de comida	59	1.88
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas	1203	38,31
Construcción	206	6.56
Educación	19	0.61
Explotación de minas y canteras	28	0.89
Industrias manufactureras	758	24.14
Información y comunicaciones	72	2.29
Otras actividades de servicios	17	0.54
Transporte y almacenamiento	30	0.96
Total	3140	100%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de la Superintendencia de Sociedades de Colombia.

Los datos fueron extraídos por cada año del Sistema Integrado de Información Societaria (SIIS), un repositorio de la Superintendencia de Sociedades de Colombia orientado a divulgar información corporativa y financiera de las empresas bajo su función de inspección, vigilancia y control. Teniendo esta base se plantean y validan las siguientes modelaciones:

En primer lugar, para estimar los AEM, como se mencionó antes, se tomó el Modelo de Jones modificado (Dechow et al., 1995) debido a que, si bien hay una considerable cantidad de propuestas posteriores que adicionan variables para lograr estimaciones más refinadas, los resultados de los estudios previos no muestran diferencias notables con respecto a esta especificación funcional base (McNichols, 2000, 2002; Alvarado et al., 2015). Se ha calculado en cortes transversales por cada año en regresiones de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), en los cuales los errores corresponden a la citada variable así:

$$\frac{ADT_{i,t}}{AT_{i,t-1}} = \alpha_0 \frac{1}{AT_{i,t-1}} + \beta_1 \frac{(\Delta I - \Delta Cx C)_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + \beta_2 \frac{PPE_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + e_{i,t} \quad (1)$$

Donde:

$ADT_{i,t}$ = Son los ajustes por devengo totales, que se calculan restando al resultado neto del ejercicio el flujo de efectivo de las actividades de operación.

$\Delta I_{i,t}$ = Variación de los ingresos ordinarios de la empresa i entre el periodo t y $t-1$

$\Delta Cx C_{i,t}$ = Variación de las cuentas por cobrar corrientes de la empresa i entre t y $t-1$

$PPE_{i,t}$ = El monto de las propiedades planta y equipo de la empresa i en el periodo t

$e_{i,t}$ = Valor residual correspondiente al subrogado estimado de los AEM.

Para efectos de reducir la posibilidad de que se presente heterocedasticidad en la modelación todas las variables son deflactadas por los activos totales al final del año anterior ($AT_{i,t-1}$). Teniendo el promedio de los AEM por cada empresa para el periodo previo a la aplicación de los IFRS (2011-2015) y el posterior (2016-2020) se validó en términos estadísticos que la media de estos datos es significativamente diferente de cero, a través de una prueba t-student. Si este es el caso, constituiría evidencia de alteración de los números contables revelados en los estados financieros y comparando los dos intervalos se podrá observar si hay un cambio positivo o negativo en el fenómeno derivado de la convergencia con los IFRS (Viana y Lourenço, 2022).

Este mismo procedimiento aplica para la modelación de los REM, en la que se calculan tres componentes residuales correspondientes a los ajustes discretos de los costos de producción (ADCP), los gastos discretos (ADGD) y los flujos de efectivo de las actividades de operación (ADFEAO), según:

$$\frac{CP_{i,t}}{AT_{i,t-1}} = \alpha_0 \frac{1}{AT_{i,t-1}} + \beta_1 \frac{I_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + \beta_2 \frac{\Delta I_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + \beta_3 \frac{\Delta I_{i,t-1}}{AT_{i,t-1}} + e_{i,t} \quad (2)$$

$CP_{i,t}$ se refiere a los costos de producción de la empresa i en el periodo t estimados como la suma del costo de ventas y la variación de los inventarios entre t y $t-1$. Las demás variables se explicaron antes.

$$\frac{GD_{i,t}}{AT_{i,t-1}} = \alpha_0 \frac{1}{AT_{i,t-1}} + \beta_1 \frac{I_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + e_{i,t} \quad (3)$$

GD corresponde a los gastos discrecionales, que en el estado de resultados están representados por los gastos administrativos y de ventas.

$$\frac{FEAO_{i,t}}{AT_{i,t-1}} = \alpha_0 \frac{1}{AT_{i,t-1}} + \beta_1 \frac{I_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + \beta_2 \frac{\Delta I_{i,t}}{AT_{i,t-1}} + e_{i,t} \quad (4)$$

La variable FEAO se trata de los flujos de efectivos de actividades de operación de la empresa i en el periodo t , valor que fue tomado del estado financiero respectivo.

Como se procesan más modelos, la cantidad de empresas de las que se tiene toda la información para el periodo analizado se reduce a 2761. Posteriormente, estos ajustes discrecionales se acumulan en un solo indicador de alteraciones de las prácticas contables (Zang, 2012; Ferentinou y Anagnostopoulou, 2016), que se produce bajo el siguiente criterio:

$$REM_{i,t} = (ADCP_{i,t}) + (-ADGD_{i,t}) + (-ADFEAO_{i,t}) \quad (5)$$

Lo anteriormente descrito constituye el primer eje de análisis. En el segundo se procede a contrastar para todo el periodo estudiado el valor absoluto de estos EM estimados (variable dependiente) y una serie de subrogados que representan los factores específicos de las empresas y la convergencia con los IFRS (variables independientes); esto a través de regresiones de panel de datos de efectos fijos estimadas por Generalized Method of Moments (GMM) de dos etapas con "Error Component Generalized Least Squares (EGLS). Se toma este tipo de modelación ya que se parte de considerar que las características no observadas de las empresas están relacionadas con las variables especificadas en la ecuación (Reis et al., 2015); en complemento, en el programa Eviews se validó con las pruebas correspondientes (Hausmann Test y Redundant Fixed Effects) que esta opción era estadísticamente más adecuada que un panel de efectos aleatorios o un pooled de datos. Por tanto, las formulaciones son:

$$|AEM|_{i,t} = \widehat{\alpha}_0 + \widehat{\beta}_1 IFRS_{i,t} + \widehat{\beta}_2 TAM_{i,t} + \widehat{\beta}_3 ROA_{i,t} + \widehat{\beta}_4 EndF_{i,t} + \widehat{\beta}_5 LIQ_{i,t} + \widehat{\beta}_6 P\acute{e}rdida_{i,t} + \widehat{\beta}_7 GI_{i,t} + \widehat{\epsilon}_{it} \quad (6)$$

$$|REM|_{i,t} = \widehat{\alpha}_0 + \widehat{\beta}_1 IFRS_{i,t} + \widehat{\beta}_2 TAM_{i,t} + \widehat{\beta}_3 ROA_{i,t} + \widehat{\beta}_4 EndF_{i,t} + \widehat{\beta}_5 LIQ_{i,t} + \widehat{\beta}_6 P\acute{e}rdida_{i,t} + \widehat{\beta}_7 GI_{i,t} + \widehat{\epsilon}_{it} \quad (7)$$

Donde:

$|AEM|_{i,t}$ = Valor absoluto de los AEM estimados

$|REM|_{i,t}$ = Valor absoluto de los REM estimados

$IFRS_{i,t}$ = Es una variable dummy que toma el valor de 1 para los años en que se aplican de manera obligatoria los estándares internacionales y 0 para los que no.

$TAM_{i,t}$ = Logaritmo neperiano del total de activos de la empresa i en el periodo t

$ROA_{i,t}$ = Retorno sobre los activos de la empresa, que refleja su rentabilidad

$EndF_{i,t}$ = Endeudamiento financiero, corresponde a la razón entre los pasivos financieros y los activos totales de la empresa i en el periodo t

$LIQ_{i,t}$ = La liquidez de la empresa calculada como los flujos de efectivo de actividades de operación divididos en los activos totales la empresa i en el periodo t-1

$P\acute{e}rdida_{i,t}$ = Es una variable dummy que toma el valor de 1 para los años con resultados netos de las empresas que fueron negativos y 0 para los positivos.

$GI_{i,t}$ = Corresponde a la razón entre los gastos por impuestos y los activos totales de la empresa i en el periodo t-1

$\widehat{\epsilon}_{i,t}$ = Error de la modelación

Estas variables fueron definidas en función de que los datos necesarios para su construcción también se derivaron de la base de datos de la superintendencia mencionada. Además, de la relevancia que tienen en la literatura de la teoría contable positiva. Por ejemplo, en el marco de esta perspectiva analítica, estudios previos han evidenciado que aspectos como el mayor endeudamiento bancario, la carga impositiva y la presión por no reportar pérdidas incentivan el uso de EM (Watts y Zimmerman, 1986; Xu et al., 2007; Alvarado et al., 2015; Sánchez y Yagüe, 2022).

Asimismo, cuando las empresas tienen bajos niveles de rentabilidad y liquidez aumenta la propensión a emplear estas prácticas. Mientras que, en cuanto al tamaño de las empresas hay diferentes tendencias: en varios trabajos se muestra que a medida que estas van creciendo en términos de sus activos y ventas hay menos alteraciones discrecionales, aunque otras investigaciones no son concluyentes al respecto (Iatridis y Kadorinis, 2009; Saona y Muro, 2018; Habib et al., 2022). En general, a partir de las pruebas descritas sobre los datos señalados se obtiene lo en seguida descrito.

Resultados

En la tabla 2 se muestra la estadística descriptiva correspondiente a las variables asociadas a los factores específicos de las empresas con las que se busca explicar la causalidad de las alteraciones discrecionales de los números contables a nivel organizacional; de igual manera, los EM estimados en las modelaciones AEM y REM antes indicadas entre 2011 y 2020.

Tabla 2
 Estadística descriptiva

	Variable	Tamaño Muestra	Mínimo	Media	Mediana	Máximo	Desviación Estándar
Factores Específicos	TAM	3140	11.0817	16.0965	16.0604	20.4846	1.0205
	ROA	3140	-3.4965	0.0630	0.0407	12.9270	0.1403
	EndF	3140	0.0000	0.2396	0.1341	30.3771	0.3929
	LIQ	3140	-3.9110	0.0721	0.0492	12.5899	0.1944
	GI	3140	-0.8965	0.0354	0.0225	1.1632	0.0487
EM	AEM	3140	-0.4939	0.0024	0.0025	0.3298	0.0537
	ADCP	2761	-4.2751	-0.0810	-0.0491	2.1623	0.3449
	ADGD	2761	-2.1184	0.0712	0.0391	4.2859	0.3298
	ADFEAO	2761	-0.3198	0.0316	0.0225	1.2355	0.0899
	REM	2761	-8.3542	-0.1838	-0.1277	4.3941	0.6834

Fuente: Elaboración propia.

Como una caracterización estadística de los factores específicos de las empresas se aprecia que el endeudamiento financiero promedio de las pymes colombianas analizadas es aceptable, ya que corresponde al 0.23, lo que no generaría un incentivo para usar EM por este concepto. La rentabilidad media (0.06) y los flujos de efectivo operacionales (0.07) son razonablemente pequeños en proporción a los activos totales, podrían ser una motivación para emplear alteraciones discrecionales de los números contables, en línea con la teoría.

Las medias y medianas de los EM presentan valores cercanos a cero en concordancia con la literatura previa (Ferentinou y Anagnostopoulou, 2016; Habib et al., 2022). En este sentido, un aspecto que llama la atención es que los AEM tienen una media (0.002) y una desviación estándar (0.05) muy pequeñas, esta es un indicador relevante de que en este grupo de empresas la alteración de los datos contables a través de devengos tiene una magnitud ligeramente significativa. Una tendencia similar sigue el REM, aunque la media es más distante de cero (-0.18) y en el caso particular de los ADCP y los ADGD la desviación estándar es más pronunciada: 0.34 y 0.32 respectivamente. Estos datos sugieren que cuando una pyme recurre a una manipulación de las cifras, hay una mayor posibilidad de que opte por hacerla a través de los REM que de los AEM.

Esta información se valida y reafirma más concretamente al comparar los EM entre el periodo previo y el de aplicación obligatoria de los IFRS (Ferentinou y Anagnostopoulou, 2016), tabla 3. Como se puede observar para ambos intervalos, casi todos los outputs de las pruebas t-student indican que hay una probabilidad de alteración de los números contables en el conjunto de las muestras, ya que las medias de las variables son estadísticamente diferentes de cero. No obstante, también se puede observar que estos indicadores promedio no están muy alejados de este punto, lo que implica que su ocurrencia es poco frecuente y se da apenas en algunos elementos de la muestra.

Tabla 3
 Significancia estadística de los EM comparando el periodo previo y el de aplicación obligatoria de los IFRS

EM	Tamaño Muestra	Periodo previo IFRS 2011-2015				Periodo de aplicación obligatoria IFRS 2016-2020			
		Media	Desviación Estándar	t-student	Prob.	Media	Desviación Estándar	t-student	Prob.
AEM	3140	0.0051	0.0656	4.3148	0.0000	-0.0002	0.0765	-0.1161	0.9076
ADCP	2761	-0.0786	0.3665	-11.2725	0.0000	-0.0834	0.3539	-12.3822	0.0000
ADGD	2761	0.0774	0.3609	11.2749	0.0000	0.0650	0.3260	10.4812	0.0000
ADFEAO	2761	0.0297	0.1013	15.4249	0.0000	0.0334	0.1142	15.3758	0.0000
REM	2761	-0.1858	0.7339	-13.3042	0.0000	-0.1818	0.6892	-13.8632	0.0000

Fuente: Elaboración propia.

Las medias y las desviaciones estándar de los EM entre los dos periodos no tienen modificaciones sustanciales, incluso hay leves aumentos de las alteraciones discrecionales de los números contables en las medias de las variables ADCP, ADFEAO y REM durante el periodo con los IFRS, en contravía del propósito de su incorporación en la regulación colombiana. Por tanto, en cuanto a este tipo de EM no hay un avance asociado a la introducción de los estándares internacionales en la elaboración y presentación de la información financiera de las pymes colombianas. La excepción, aunque muy poco pronunciada, es el caso de los ADGD cuya media disminuye de 0.0774 a 0.065 y también tienen una menor dispersión de los datos. Lo que implica cierto aumento en la calidad asociada a los gastos discrecionales.

En cuanto a la variable de los AEM bajo el ciclo de los IFRS no es significativa estadísticamente, además la media es la más cercana a cero (-0.0002). Esto puede interpretarse como una mejora en la calidad de los devengos, en línea con lo hallado antes por Cardona (2018) y Contreras et al., (2019) que también validan menos de estos EM en las empresas colombianas listadas en bolsa de valores, bajo los estándares internacionales. Asimismo, esta evidencia es coherente con los estudios de Palacio y Martínez (2014), Pelucio et al., (2014) y Rathke y Santana (2015) que indican avances paralelos en la característica

cuantitativa de la comparabilidad de la información financiera de compañías latinoamericanas producto de menos sesgos en su elaboración y reporte.

Para complementar el análisis empírico, en la tabla 4 se presentan los resultados de los paneles de datos con efectos fijos, en los que se contrastaron los valores absolutos de las variables AEM y REM contra una serie factores específicos de las empresas y, también, el factor institucional relativo a los IFRS (Ferentinou y Anagnostopoulou, 2016). Estos outputs corresponden a las modelaciones una vez ajustadas para solventar problemas de endogeneidad, heterocedasticidad y autocorrelación que se identificaron en su procesamiento inicial. En este sentido, igualmente se introdujeron como variables instrumentales auto-regresores (AR) de primer y segundo orden (Elleuch y Kortas, 2019).

Tabla 4
 Outputs del Modelo de panel de datos de efectos fijos GMM-EGLS de los factores específicos de las pymes y los IFRS y su efecto sobre los AEM y REM

Variable	AEM				REM			
	Coefficiente	Error Estándar	t- statistic	Prob.	Coefficiente	Error Estándar	t- statistic	Prob.
$\hat{\alpha}_0$	0.737398	0.087905	8.388610	0.0000	0.575839	0.478690	1.202949	0.2290
IFRS	0.030587	0.003016	10.14005	0.0000	-0.017741	0.015592	-1.137849	0.2552
TAM	-0.046576	0.005520	-8.437358	0.0000	-0.031002	0.030110	-1.029617	0.3032
ROA	0.081576	0.127953	0.637552	0.5238	1.759964	0.255291	6.893.950	0.0000
EndF	0.040886	0.010592	3.860201	0.0001	-0.121420	0.055518	-2.187054	0.0288
LIQ	0.111499	0.046019	2.422879	0.0154	0.175029	0.050350	3.476270	0.0005
Pérdida	0.084302	0.014711	5.730528	0.0000	0.430751	0.123273	3.494283	0.0005
GI	1.658859	0.245600	6.754312	0.0000	7.578458	0.531269	14.26483	0.0000
AR (1)	-0.069433	0.007351	-9.445608	0.0000	0.098054	0.007683	12.76290	0.0000
AR (2)	-0.073121	0.006136	-1.191698	0.0000	-0.023510	0.006571	-3.578054	0.0003
R2 ajustado				0.12				0.56
Muestra				3140				2761

Fuente: Elaboración propia.

Como se puede observar los modelos en su conjunto son pertinentes estadísticamente para explicar la variación de los EM, pero lo hacen con un alcance más significativo en el caso de los REM ($R^2=0.56$), en otras palabras, en estos los factores específicos de las firmas son más determinantes en línea con lo señalado en general por Mongrut y Winkelried (2019). Esta no es la situación para los AEM ($R^2=0.12$) que para su comprensión requerirían quizá la inclusión de más variables de tipo institucional, como lo indica el hecho de que para estos la variable IFRS es relevante.

Esta apreciación de la validez general del modelo se constata en que la mayoría de las variables son significativas, salvó el retorno sobre los activos de la empresa (ROA) en cuanto los AEM y el tamaño (TAM) y los IFRS para el caso de los REM ($\text{Prob}>0.05$). Esto implica que los factores específicos tienen

alguna incidencia particular en el incentivo o la reducción de las alteraciones discrecionales de los números contables, acorde lo indicado por la teoría contable positiva en la literatura previa (Doukakis, 2014; Campa et al., 2019; Contreras et al., 2019; Eiler et al., 2022).

Igualmente, en ambos casos se puede observar que el factor que tiene una mayor incidencia en la potencial ocurrencia de los EM en las pymes colombianas es el de los gastos por impuestos (GI), 1.65 para los AEM y 7.57 en el caso de los REM; esto constituye una evidencia empírica de la notable influencia que reiteradamente se ha indicado tienen las motivaciones fiscales, especialmente la determinación del impuesto a la renta, en la elaboración y presentación de los estados financieros y las políticas y procedimientos que les fundamentan a nivel organizacional, particularmente en países de sistema legal continental europeo orientados a satisfacer las necesidades de información tributaria de los estados nacionales (Arcas y Vidal, 2004; Sierra, 2008; Francis et al., 2016; Bonito y Pais, 2018; Gómez et al., 2019).

Otras variables que presionan al alza los EM son las relacionadas a las motivaciones de valoración de las pymes colombianas, es decir, el retorno sobre los activos de la empresa (ROA), que tiene un coeficiente significativo de 1.75 en los REM y la liquidez (LIQ) que tiene un estimador de 0.11 en los AEM. También son importantes las pérdidas cuya revelación se matiza en la información financiera, en este caso los coeficientes son 0.08 y 0.04 respectivamente. Por tanto, en línea con la teoría, se encuentra que mantener revelaciones que den una impresión de rentabilidad constante del negocio, a pesar de que esta no sea muy alta, es un incentivo primordial en la potencial ocurrencia de alteraciones discrecionales de los datos contables o las transacciones y los contratos asociados (Kothari et al., 2005).

La variable de tamaño (TAM) tiene un comportamiento especial: como se acabó de indicar no es significativa para los REM, pero sí lo es para los AEM en donde el coeficiente es de signo negativo (-0.04), lo que implicaría que a medida que la pyme es más pequeña tiene igualmente más motivaciones para usar estos EM. Esta tendencia no concluyente se ha referenciado en la literatura previa de teoría contable positiva y sugiere la necesidad de ampliar el análisis al tipo de industria a la que pertenece la compañía y al nivel de competencia del mercado asociado (Iatridis y Kadorinis, 2009; Saona y Muro, 2018; Muñoz et al., 2022).

Algo similar a esto último ocurre con el endeudamiento financiero (EndF), pues al aumentar su proporción respecto de los activos, en el caso de los AEM, el coeficiente es significativo y positivo (0.04) en línea con lo referenciado en la literatura académica (Watts y Zimmerman, 1986; Beatty et al., 2008; Cardona 2018). Mientras tanto, en los REM tiende a disminuir (-0.12); esto porque probablemente la necesidad de financiación bancaria en un contexto de recursos escasos y costosos, en el que en muchas ocasiones la alternativa son los mecanismos informales de crédito (por ejemplo, el gota a gota), inhibe a las pymes de la utilización de ajustes discrecionales que puedan ser evidentes en los costos de producción,

los flujos de actividades de operación y los gastos administrativos y de ventas, y que afecten gravemente su credibilidad en el mercado.

En cuanto a la variable que captura el proceso de convergencia con los IFRS, si bien no es relevante estadísticamente para los REM, si lo es para los AEM (0.03), pero en línea con lo planteado antes, lo que reflejan estos coeficientes es que la implementación de los estándares internacionales no tiene un efecto determinante en el desincentivo de los EM, incluso el signo positivo sugiere que ha podido aumentar la percepción de que con los IFRS es más fácil desarrollar estas prácticas de AEM, aspecto que se puede relacionar con una mayor flexibilidad en cuanto al juicio y la elección entre diferentes opciones de reconocimiento y medición de los elementos de los estados financieros, ejemplos de esto, son las alternativas en la medición posterior entre el modelo del costo y la revaluación o las diferentes evaluaciones que se deben hacer en el reconocimiento de los deterioros de los activos (Rico et al., 2020; Católico, 2021).

En este sentido, puede que los IFRS tengan un mayor efecto positivo en los EM de las grandes compañías colombianas cuyas políticas contables probablemente son más consistentes al estar expuestas al escrutinio de los mercados que se concentran en la evaluación de una inversión de corto o largo plazo; pero definitivamente no es el caso de las pymes, donde los requerimientos de información de los usuarios son otros (Gómez, 2016; Lasso et al., 2018; Ruano et al., 2018) y como se ha mostrado, están permeados por las motivaciones y las exigencias fiscales que son muy variables y la toma de decisiones de usuarios internos y prestamistas relativas a la rentabilidad de corto plazo.

En este sentido es claro, que para que los IFRS tengan un efecto más intenso en la reducción de los EM en este tipo de empresas es necesario que estén acompañados de medidas gubernamentales para fortalecer el sistema legal, la protección de los accionistas y la administración de justicia del país, y, especialmente, acciones corporativas orientadas a aumentar la capacitación y el conocimiento gerencial sobre los estándares y consolidar su aplicación efectiva a través de los mecanismos de control interno y gobierno corporativo (Francis et al., 2008; Oz y Yelkenci, 2018; Oribio et al., 2018; Mongrut y Winkelried, 2019; Al-Qadasi et al., 2023)

Conclusiones

La convergencia con los IFRS es una temática que tiene importantes efectos en la regulación de la contabilidad y la auditoría financiera, además, en otros aspectos como las prácticas profesionales de gestión y control en las empresas y la educación en ciencias económicas asociada. Por esta razón, su entendimiento en el marco de las características cualitativas y la calidad de la información financiera en general es pertinente y primordial. Por lo que la presente investigación se ha enfocado en analizar este

proceso para el caso de las pymes colombianas, un renglón fundamental de la economía, en el marco del concepto de los EM.

En esta línea, en el marco de la teoría contable positiva y diferente literatura sobre esta, se ha contextualizado la acepción que se sigue en el texto respecto de estas alteraciones de los números contables, en función de motivaciones de tipo contractual, fiscal y las relacionadas a la valoración de la empresa. Así mismo, se ha referenciado las tres aproximaciones analíticas más empleadas para identificar y medir este fenómeno y, también, algunas de los factores institucionales y organizacionales que explican su ocurrencia y variación. Puntualmente, se ha descrito el curso de los estudios que han buscado aportar desde una base de trabajo empírico y funcional a su comprensión en algunos países de América Latina.

En este sentido, considerando una muestra base de 3140 pymes colombianas a la que se aplicó las modelaciones de AEM y REM se ha evidenciado que los EM apenas tienen una magnitud ligeramente significativa, tanto en el periodo previo (2011-2015) como en el posterior (2016-2020), esto implica que el fenómeno se presenta de manera poco frecuente y en una cantidad mínima de pymes. Asimismo, desde esta perspectiva se aprecia que la aplicación obligatoria de los IFRS en la regulación nacional no ha presentado en el mediano plazo un efecto contundente de mejora en la calidad de la información financiera de las pymes colombianas, si bien se presentan avances en la reducción de los AEM y los gastos discrecionales. También se encuentra que hay una mayor probabilidad de que una pyme opte por desarrollar una manipulación de las cifras contables a través de los REM que de los AEM. Por tanto, en la prevención de este fenómeno es más importante priorizar el control y la supervisión de las actividades operativas que de las de financiación e inversión.

Por otra parte, al contrastar las estimaciones de los EM con una serie de variables organizacionales y la implementación de los IFRS, se estableció que los factores específicos de la empresa tienen un alcance significativo a la hora de explicar los REM, mientras los aspectos de tipo institucional inciden más en la variación de los AEM. Esto es relevante, porque refuerza el argumento de buena parte de la literatura según el cual es primordial fortalecer las políticas públicas con medidas corporativas más allá del sólo cumplimiento, para lograr una mayor efectividad en la aplicación de un cambio normativo orientado a aumentar la calidad de la información financiera de las pymes.

En contravía con la teoría, se halló que las variables de tamaño de la empresa y endeudamiento bancario no tuvieron mucha significancia en las modelaciones. Los factores específicos que inciden en el incentivo de los EM, tanto AEM como REM, son los gastos por impuestos y la presentación de pérdidas; una representación del peso que tienen las motivaciones fiscales y de valoración de las empresas en la elaboración y revelación de la información financiera. Esto valida empíricamente las indicaciones de la literatura previa que se orientan a resaltar el rol fundamental del cálculo de los impuestos en el desarrollo del proceso contable local, así como, la proyección de una salud financiera constante de las pymes.

Finalmente, es primordial indicar que estos argumentos deben continuar contrastándose en trabajos de investigación empírica futuros, por ejemplo, desarrollando estudios en los que se apliquen al entorno local, y particularmente a las pymes, otros instrumentos de identificación y medición de EM, como las alteraciones sobre rubros particulares de los estados financieros en temas clave como sus fuentes de financiación, proveedores y clientes o el análisis de las distribuciones de los resultados. De igual modo, es importante probar con otras variables explicativas como el tipo y la competitividad de la industria a la que pertenece la pyme, la estructura y la concentración de la propiedad, los riesgos de corrupción y la fortaleza de los mecanismos de control y gobierno, además, otros elementos institucionales como los ciclos económicos y la cambiante estructura tributaria y jurídica del país.

Referencias

- Al-Qadasi, A. A., Baatwah, S. R., Ghaleb, B. A., & Qasem, A. (2023). Do Industry Specialist Audit Firms Influence Real Earnings Management? The Role of Auditor Independence. *Revista de Contabilidad*, 26 (2), 356–370. <https://doi.org/10.6018/rcsar.480421>
- Alvarado, N., Laffarga, J., & Fuentes, P. (2015). Modelos de gestión de resultados: un estudio transnacional. *Revista de Contabilidad*, 18 (1), 11-19. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2014.01.001>
- Arcas, M., & Vidal, M. (2004). Actuación discrecional sobre el resultado ante un cambio en la normativa fiscal. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 33 (122), 603-636.
- Arya, A., Glover, J., & Sunder, S. (1998). Earnings management and the revelation principle. *Review of Accounting Studies*, 3, 7–34. <https://doi.org/10.1023/A:1009631714430>
- Ball, R. (2013). Accounting informs investors and earnings management is rife: Two questionable beliefs. *Accounting Horizons*, 27 (4), 847–853. <https://doi.org/10.2308/acch-10366>
- Barth, M., Landsman, W., & Lang, M. (2008). International Accounting Standards and accounting quality. *Journal of Accounting Research*, 46 (3), 467-498.
- Beatty, A., Weber, J., & Yu, J. (2008). Conservatism and debt. *Journal of Accounting and Economics*, 45, 154-174.
- Bedoya, B., & Giraldo, C. (2018). Adopción de las NIIF y su incidencia en la liquidez del mercado accionario de Colombia. *Escenarios: empresa y territorio*, 7 (10).
- Bonito, A., & Pais, C. (2018). The macroeconomic determinants of the adoption of IFRS for SMEs. *Revista de Contabilidad*, 21 (2), 116-127. <https://doi.org/10.1016/j.rcsar.2018.03.001>

- Brennan, N. (2021). Connecting earnings management to the real world: What happens in the black box of the boardroom? *The British Accounting Review*, 53(6).
<https://doi.org/10.1016/j.bar.2021.101036>
- Burgstahler, D. & Chuk, E. (2017). What have we learned about earnings management? integrating discontinuity evidence. *Contemporary Accounting Research*, 34 (2), 726-749.
<https://doi.org/10.1111/1911-3846.12301>
- Burgstahler, D., & Dichev, I. (1997). Earnings management to avoid earnings decreases and losses. *Journal of Accounting and Economics*, 24 (2), 193-228.
- Cao, J., & Patel, C. (2020). The role of the national institutional environment in IFRS convergence: A new approach. *Accounting & Finance*, 60, 3367-3406. <https://doi.org/10.1111/acfi.12525>
- Callao, S. & Jarne, J. (2010). Have IFRS Affected Earnings Management in the European Union? *Accounting in Europe*, 7 (2), 159-189. <https://doi.org/10.1080/17449480.2010.511896>
- Campa, D., Cao, T., & Donnelly, R. (2019). Asset disposal as a method of real earnings management: Evidence from the UK. *Abacus*, 55, 306-332. <https://doi.org/10.1111/abac.12155>
- Cardona, J. (2018). Impacto de las IFRS en la calidad del reporte financiero en Latinoamérica y el Caribe. *Contaduría y Administración*, 63 (2), e29.
<http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2018.1233>.
- Católico, D. (2021). Las Normas Internacionales de Información Financiera y su relevancia informativa: Evidencia empírica en empresas cotizadas colombianas. *Contaduría y Administración*, 66 (2), 1-33. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.2395>
- Contreras, H., Malatesta, G., & Altamirano, F. (2021). Aplicación de las NIIF en Colombia y Chile: Un análisis exhaustivo sobre la calidad de la información financiera. *Capic Review*, 17, 1-14.
<https://doi.org/10.35928/cr.vol17.2019.75>
- Cornejo, E., & Guíñez, N. (2016). Motivaciones de la gerencia para manipular la cifra de beneficio contable. *RAN: Revista Academia & Negocios*, 2 (1), 57-70.
- Cupertino, C., Martínez, A., & da Costa Jr., N. (2017). Earnings management strategies in Brazil: Determinant costs and temporal sequence. *Contaduría y Administración*, 62 (5), 1460-1478.
<http://dx.doi.org/10.1016/j.cya.2016.11.002>
- Dechow, P., Sloan, R., & Sweeney, Amy. (1995). Detecting earnings management. *The Accounting Review*, 70 (2), 193-225.
- DeFond, M., & Subramanyam, K. (1998). Auditor changes and discretionary accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 25 (1), 35-67. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(98\)00018-4](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(98)00018-4)
- DeGeorge, E., Li, X., & Shivakumar, L. (2016). A review of the IFRS adoption literature. *Review of Accounting Studies*, 21, 898-1004. <https://doi.org/10.1007/s11142-016-9363-1>

- Doukakis, L. (2014). The effect of mandatory IFRS adoption on real and accrual-based earnings management activities. *Journal of Accounting and Public Policy*, 33 (6), 551-572. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2014.08.006>
- Eiler, L., Miranda, J. & Tama-Sweet, I. (2022). The impact of IFRS on earnings management: Evidence from Mexico. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 12 (1), 77-96. <https://doi.org/10.1108/JAEE-11-2020-0316>
- Elleuch Hamza, S., & Kortas, N. (2019). The interaction between accounting and real earnings management using simultaneous equation model with panel data. *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 53, 1195–1227. <https://doi.org/10.1007/s11156-018-0779-5>
- Erickson, M., Hanlon, M., & Maydew, E. (2004). How much will firms pay for earnings that do not exist? Evidence of taxes paid on allegedly fraudulent earnings. *Accounting Review*, 79, 387-408.
- Ferentinou, A., & Anagnostopoulou, S. (2016). Accrual-based and real earnings management before and after IFRS adoption: The case of Greece. *Journal of Applied Accounting Research*, 17 (1), 2-23. <https://doi.org/10.1108/JAAR-01-2014-0009>
- Francis, B., Hasan, I., & Li, L. (2016). A cross-country study of legal-system strength and real earnings management. *Journal of Accounting and Public Policy*, 35 (5), 477-512. <https://doi.org/10.1016/j.jaccpubpol.2016.06.004>
- Francis, J., Khurana, I., Martin, X., & Pereira, R. (2008). The role of firm-specific incentives and country factors in explaining voluntary IAS adoptions: Evidence from private firms. *European Accounting Review*, 17 (2), 331-360. <https://doi.org/10.1080/09638180701819899>
- García, B., Gill de Albornoz, B., & Gisbert, A. (2005). La investigación sobre earnings management. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 34 (127), 1001-1033.
- Gómez, G., Pérez, H., & Grajalas, D. (2019). Variables de la manipulación contable en las pymes comerciales de Medellín. *Revista Científica General José María Córdova*, 17 (26), 403-430. <http://dx.doi.org/10.21830/19006586.377>
- Gómez, M. (2016). NIIF y MIPYMES: retos de la contabilidad para el contexto y la productividad. *Cuadernos de Administración*, 29 (53), 49-76. <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cao29-53.nmrc>
- Gorovona, E., Jara, M., & López, F. (2013). Alteración del resultado para evitar pérdida: un análisis internacional. *Revista Visión Contable*, 11, 148–175. <https://doi.org/10.24142/rvc.n11a5>
- Habib, A., Ranasinghe, D., Wu, J.Y., Biswas, P.K. & Ahmad, F. (2022) Real earnings management: A review of the international literature. *Accounting & Finance*, 62 (4), 4279–4344. <https://doi.org/10.1111/acfi.12968>

- Iatridis, G., & Kadorinis, G. (2009). Earnings management and firm financial motives: A financial investigation of UK listed firms. *International Review of Financial Analysis*, 18(4), 164-173. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2009.06.001>.
- Joia, R., & Nakao, S. (2014). Adoção de IFRS e gerenciamento de resultado nas empresas brasileiras de capital aberto. *Revista De Educação E Pesquisa Em Contabilidade (REPeC)*, 8 (1). <https://doi.org/10.17524/repec.v8i1.1014>
- Jones, J. (1991). Earnings management during import relief investigations. *Journal of Accounting Research*, 29 (2), 193-228. <https://doi.org/10.2307/2491047>
- Healy, P., & Wahlen, J. (1999). A review of management literature and its implications for standards setting. *Accounting Horizons*, 13 (4), 365-383.
- Kothari, S., Leone, A., & Wasley, C. (2005). Performance matched discretionary accrual measures. *Journal of Accounting and Economics*, 39 (1), 163-97.
- Lasso, G., Vargas, C. & Ruano, C. (2018). Efecto patrimonial del proceso de convergencia contable en las Pymes colombianas. *Estudios Gerenciales*, 34 (146), 99-113. <https://doi.org/10.18046/j.estger.2018.146.2814>
- Laverde, M., Lezama, J., García, J., & Montoya, I. (2019). El efecto en el costo de capital de las principales empresas colombianas listadas en el índice bursátil COLCAP, tras la adopción de las Normas Internacionales de Información Financiera. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 74, 153-170. <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n74a07>
- Lee, H., Choi, D., & Lee, H. Y. (2023-Accepted/In press). The impact of COVID-19 on earnings management: an international investigation. *Applied Economics Letters*. <https://doi.org/10.1080/13504851.2023.2167913>
- Leuz, C., Nanda, D., & Wysocki, P. (2003). Earnings management and investor protection: An international comparison. *Journal of Financial Economics*, 69 (3), 505-527. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(03\)00121-1](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(03)00121-1)
- Leuz, C., & Wysocki, P. (2016). The economics of disclosure and financial reporting regulation: Evidence and suggestions for future research. *Journal of Accounting Research*, 54 (2) 525-622. <https://doi.org/10.1111/1475-679X.12115>
- Liang, P. (2004). Equilibrium earnings management, incentive contracts, and accounting standards. *Contemporary Accounting Research*, 21 (3), 685-718. <https://doi.org/10.1506/586L-8DKT-3UYL-L9Q4>
- Macías, H. (2018). Introducción a la investigación contable en Brasil. *Revista Activos*, 16 (30), 155-186. <https://doi.org/10.15332/25005278.5064>

- Marquardt, C., y Wiedman, C. (2004). How are earnings managed? an examination of specific Accruals. *Contemporary Accounting Research*, 21 (2), 461-491.
- Martínez, A. (2013). Earnings management in Brazil: A survey of the literature. *Brazilian Business Review*, 10 (4), 1-29. <https://doi.org/10.15728/bbr.2013.10.4.1>
- Martínez, I., Palacio, M., & Garza, H. (2011). La calidad del resultado pre y post-adaptación a las IFRS en México por el CINIF. (Disponible en: http://www.aeca1.org/pub/on_line/comunicaciones_aal2011/cd/54a.pdf)
- Martínez, J., & García, I. (2013). Prácticas de manipulación contable: Causas y consecuencias. Un análisis de su justificación teórica. *Revista Visión Contable*, 11, 306-329. <https://doi.org/10.24142/rvc.n11a10>
- McNichols, M. (2000). Research design issues in earnings management studies. *Journal of Accounting and Public Policy*, 19 (4-5), 313-345. [https://doi.org/10.1016/S0278-4254\(00\)00018-1](https://doi.org/10.1016/S0278-4254(00)00018-1)
- McNichols, M. (2002). Discussion of the quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation errors. *The Accounting Review*, 77 (Supplement), 61-69.
- Mongrut, S., & Winkelried, D. (2019). Unintended effects of IFRS adoption on earnings management: The case of Latin America. *Emerging Markets Review*, 38, 377-388. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2018.11.004>
- Muñoz, J., Veloso, C., Sepúlveda, S., Delgado, C., & Fuentes, R. (2021a). Impact of earnings management on agency costs: evidence from MILA markets. *Baltic Journal of Management*, 16 (2), 247-275. <https://doi.org/10.1108/BJM-04-2020-0112>
- Muñoz, J., Sepúlveda, S., Veloso, C., Delgado, C., & Fuentes, R. (2021b). Earnings management and country-level characteristics as determinants of stock liquidity in Latin America. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, 1-27. <https://doi.org/10.1080/02102412.2021.1975435>
- Muñoz, J., Sepúlveda, S., Veloso, C., & Delgado, C. (2022) Impacts of Earnings Management and Institutional-financial Development on Capital Structure Choice in Latin-American Markets. *Emerging Markets Finance and Trade*, 58 (9), 2695-2709. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2021.2010536>
- Orobio, A., Rodríguez, E., & Acosta, J. (2018). Análisis del impacto de implementación de las normas internacionales de información financiera (NIIF) en el sector industrial de Bogotá para PYMEs. *Cuadernos de Contabilidad*, 19 (48), 1-18. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc19-48.aiin>
- Oz, I., & Yelkenci, T. (2018). Examination of real and accrual earnings management: A cross-country analysis of legal origin under IFRS. *International Review of Financial Analysis*, 58, 24-37. <https://doi.org/10.1016/j.irfa.2018.04.003>

- Palacios, M., & Martínez, I. (2014). Assessing the impact of IFRS adaptation on earnings management: An emerging market perspective. *Transformation in Business & Economics*, 13 (1), 21-40.
- Pelucio, M., Geron, C., Grecco, G., & Lima, J. (2014). The effect of IFRS on earnings management in Brazilian non-financial public companies. *Emerging Markets Review*, 21, 42-66. <https://doi.org/10.1016/j.ememar.2014.07.001>
- Pelucio, M., Geron, C., & Macias, H. (2019). IFRS adoption and company conservatism in Colombia and Brazil. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, 16 (3), 388-410.
- Rathke, A., & Santana, V. (2015). Has IFRS improved comparability regarding earnings management in Latin America? In I. Lourenço, & M. Major (Ed.), *Standardization of Financial Reporting and Accounting in Latin American Countries* (pp. 56-78). IGI Global. <https://doi.org/10.4018/978-1-4666-8453-9.ch003>
- Reis, E., Lamounier, W., & Bressan, V. (2015). Evitar divulgar perdas: um estudo empírico do gerenciamento de resultados por meio de decisões operacionais. *Revista Contabilidade & Finanças*, 26 (69), 247-260. <https://doi.org/10.1590/1808-057x201501070>
- Rico, C., Montoya, L., Franco, B., & Laverde, M. (2020). La comparabilidad de la información financiera en Colombia tras su convergencia con los IFRS. El caso de las propiedades, planta y equipo de las empresas co-tizantes. *Innovar*, 30 (76), 91-104. <https://doi.org/10.15446/innovar.v30n76.85215>
- Rico, C. (2022). La relevancia valorativa de la información financiera en Colombia. Un estudio empírico. *Cuadernos de Contabilidad*, 23, <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc23.rvif>
- Roychowdhury, S. (2006). Earnings management through real activities manipulation. *Journal of Accounting & Economics*, 42 (3), 335-370. <https://doi.org/10.1016/j.jacceco.2006.01.002>
- Ruano, C., Vargas, C. y Lasso, G. (2018). Convergencia contable de las PyME colombianas. *Cuadernos de Contabilidad*, 19 (47), 1-23. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc19-47.ccp>
- Ruiz, L., Camargo, D., & Cardona, O. (2020). Cambios en el valor bursátil de empresas colombianas listadas: Un análisis del antes y el después de la convergencia a NIIF. *Contaduría Universidad de Antioquia*, 76, 97-114. <https://doi.org/10.17533/udea.rc.n76a04>
- Sáenz, J., & García, E. (2014). Does corporate governance influence earnings management in Latin American markets? *Journal of Business Ethics*, 121, 419-440. <https://doi.org/10.1007/s10551-013-1700-8>
- Saona, P., & Muro, L. (2018). Firm- and country-level attributes as determinants of earnings management: An analysis for Latin American firms. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54 (12), 2736-2764. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2017.1410127>

- Samaha, K., & Khlif, H. (2016). Adoption of and compliance with IFRS in developing countries: A synthesis of theories and directions for future research. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 6 (1), 33-49. <https://doi.org/10.1108/JAEE-02-2013-0011>
- Sánchez, J., & Yagüe, J. (2022). Social capital and earnings management in small and medium firms. *Accounting Forum*, 46 (2), 191-214. <https://doi.org/10.1080/01559982.2021.1935107>
- Schipper, K. (1989). Commentary on earnings management. *Accounting Horizons*, 3 (4), 91–102.
- Sierra, E. (2008). Análisis de la relación entre contabilidad y fiscalidad en Colombia. *Innovar*, 18 (31), 117-134.
- Vergara, J., Puerta, F., & Huertas, N. (2023). Implementación de las normas internacionales de información financiera (NIIF) para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en Colombia. *Contaduría y Administración*, 68 (2), 296–321. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2023.2643>
- Viana, D., & Lourenço, I. (2021). Earnings management of Brazilian firms in the IFRS era: The role of economic and institutional factors. *Contaduría y Administración*, 67 (1), 176-213. <http://dx.doi.org/10.22201/fca.24488410e.2022.2599>
- Watts, R., & Zimmerman, J. (1986). *Positive accounting theory*. New Jersey: Prentice-Hall.
- Xu, R., Taylor, G., & Dugan, M. (2007). Review of real earnings management literature. *Journal of Accounting Literature*, 26, 195-228.
- Zang, A. (2012). Evidence on the trade-off between real activities manipulation and accrual-based earnings management. *The Accounting Review*, 87 (2), 675–703. <https://doi.org/10.2308/accr-10196>