

CAPÍTULO III. MARCO CONCEPTUAL

3.1. Administración o manejo de las utilidades (Earnings management)

Según Davidson, Stickney y Weil, en su libro llamado “Accounting: The Language of Business” y publicado en 1987, definen la administración o el manejo de las utilidades como un proceso de tomar pasos deliberadamente, dentro de los límites permitidos por los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, para traer a un nivel deseado las utilidades.

Por su parte, Kellog y Kellog, en su libro llamado “Fraud, Window Dressing and Negligence in Financial Statements” y publicado en 1991, concluyen en las siguientes dos motivaciones para la administración o el manejo de las utilidades: para animar o alentar a los inversionistas a comprar acciones de la empresa y para incrementar el valor de mercado de la empresa.

De acuerdo con DeGeorge, Patel y Zeckhauser, en su artículo llamado “Earnings management to exceed thresholds” y publicado en el Journal of Business en 1999, mencionan que las manipulaciones son hechas para manejar las impresiones de los inversionistas sobre la empresa.

Según Hervé Stolowy y Gaetán Bretón en su artículo publicado en Junio de 2000, llamado “A framework for the classification of accounts manipulations”, concluyen que la suavización o nivelación de las utilidades (Smoothing Income) constituye un tipo de administración o manipulación de las utilidades.

3.2. Suavización de las utilidades (Smoothing Income)

Según Beidleman, en su artículo publicado en *The Accounting Review* de Octubre de 1973 llamado “Income Smoothing: The role of management”, define Smoothing Income como la disminución intencional de las fluctuaciones sobre algún nivel de utilidades que actualmente es considerada normal para la empresa.

De acuerdo con Givoly y Ronen, en su artículo llamado “Smoothing manifestations in fourth quarter results of operations: Some empirical evidence” publicado en el *Abacus* en 1981, define Smoothing Income como la disminución de las fluctuaciones de las utilidades para reflejar las mejores expectativas hacia sus inversionistas sobre el desempeño de la empresa.

Por su parte Moses, en su artículo de 1987 llamado “Income Smoothing and incentives: Empirical test using accounting changes” y publicado en *The Accounting Review*, define Smoothing Income como el esfuerzo para reducir las fluctuaciones en las utilidades reportadas.

Según Fudenberg y Tirole, en su artículo llamado “A theory of income and dividend smoothing based on incumbency rents” y publicado en el *Journal of Political Economy* en 1995, concluyen que en la suavización de las utilidades, por un lado, un administrador toma acciones para incrementar las utilidades cuando éstas son bajas y, por otra parte, toma acciones que disminuyen las utilidades cuando éstas son relativamente altas. Este último aspecto es el que hace diferente a la suavización de las utilidades de los procesos relacionados para tratar de “exagerar” las utilidades.

3.3. Acumulados (Accruals)

Según el Dr. Luis Felipe Juárez Valdés, Jefe del Departamento de Contaduría y Finanzas de la UDLA-P, se entiende por Acumulados los saldos de todas las cuentas de Estimaciones, Depreciaciones y Amortizaciones.

Además, de acuerdo con el Dr. Luis Felipe Juárez, existen dos tipo de acumulados: los Acumulados Discrecionales (Discretionary Accruals) y los Acumulados No Discrecionales (Non Discretionary Accruals). Así, los Acumulados No Discrecionales son aquellos que son forzosos o no eludibles o no evitables y están regulados por la legislación fiscal o contable; los Acumulados Discrecionales, en consecuencia, son aquellos que son evitables o eludibles o que la empresa decide iniciar por su cuenta.